

البيان الاقتصادية

مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

العدد ٤٧٠ • السنة الأربعون • كانون الثاني (يناير) ٢٠١١

Al Bayan Economic • Issue N° 470 • 40th Year • January 2011

المجلة الاقتصادية ١

PART I الجزء الأول

2011

Banking & Finance | Auto
HighTech | Tourism | Industry
Shipping & Transport | Social

Bahrain: BD6 • Egypt: EP60 • France: Euro10 • Jordan: JD10 • KSA: SR50 • Kuwait: KD4 • Lebanon: LL15,000 • Morocco: Dhs100 • Oman: OR6 • Qatar: QR50 • Syria: SL400 • UAE: Dhs50 • Yemen: YR2,700

عام خليجي واعد



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير

مع انقضاء عام وانبلاج فجر عام جديد، تبقى الهواجس والشكوك، من ان التداعيات التي اثقلت كاهل الاقتصاد العالمي، ما زالت قائمة ومتفاعلة، وبأن الاسواق ما زالت مكشوفة امام المزيد من الاحتقان وانسداد الآفاق، مما ينعكس بسلبيات مغلقة على النواحي الاجتماعية والحياتية للكثير من الشعوب والدول التي اهتزت صدقيتها بقوة، وخصوصا في اوروبا حيث مسلسل الازمات ما زال يتابع الضرب بقسوة في مكتسبات المجموعات البشرية، ويؤثر سلبا في مداخيلها وقدراتها الشرائية، كما يخلق المزيد من الارباكات والصعوبات لتلك الحكومات ويحدّ من قدرتها على تدوير عجز ميزانياتها بحيث تبقى في مرمى نيران المظاهرات والاحتجاجات الصاخبة وامام معضلات صعبة الحلول، وخصوصا في ظل انفتاح الاسواق على بعضها، مما يسهل انتقال العدوى (خفض تصنيف ديون ايرلندا الى Baa1 ووضع تصنيف البرتغال قيد المراجعة بعدما تم وضع عدد من كبريات المصارف البرتغالية تحت الرقابة، والصدامات العنيفة في أثينا إثر قرارات الحكومة اليونانية بخفض الرواتب والاجور، بعدما شارفت اليونان على اشهار افلاسها لتجاوز ديونها عتبة + ٤٠٠ مليار دولار علما ان ايطاليا نفسها تصنف في المرتبة الثالثة عالميا من حيث دينها العام الذي يبلغ حوالى ١٨٠٠ مليار يورو وهو واحد من اكبر الديون في العالم، ويمثل حوالى ١٢٠٪ من الناتج الداخلي الاجمالي) علما ان بعض معدلات النمو في دول المحور الاوروبي قد تدنى الى ما دون الصفر، خصوصا مع بدء الكلام عن سوء اوضاع كل من اسبانيا وبلجيكا وايطاليا، مما طرح اقاويل بشأن قدرة الاتحاد الاوروبي على التماسك ماليا واقتصاديا، علما ان احتمال تفكك هذا الاتحاد يبقى بعيدا في المستقبل المنظور، خصوصا مع استعداد ومسارعة كل من المانيا وفرنسا اللتين تتمتعان بالمصداقية والقدرة، الى دعم البنك المركزي الاوروبي الذي يواجه بقوة وحزم شتى التداعيات التي تعصف بدول منطقته.

وبعيدا عن الهموم الاوروبية المتزايدة، تلفتنا التوجهات الاقتصادية المستقبلية لمجموعة الدول الخليجية، وتنامي مشاعرها بالارتياح النسبي المتمثل بالانفراجات الاقتصادية المتأتية من ازدياد الطلب على النفط والارتفاع المطرد في اسعاره (+ ٩٠ $ للبرميل، واقترابه من مستوى ١٠٠ $ والذي يعتبره المعنيون والخبراء سعرا مناسبا)، حيث من الواضح ان قطاع الطاقة يتحرك صعودا وبثبات وفق الطلب والاسواق، وبمعزل عن التداعيات المشكو منها في اوروبا، بمعنى ان توازن انخفاض الطلب في مكان يقابله ارتفاع مطرد في مكان آخر، وخصوصا من قبل الاقتصادات القوية الجديدة ومنها الصين التي باتت تمثل القوة الاقتصادية الكبرى الثانية في العالم بعد الولايات المتحدة بدلاً من اليابان مع نسبة نمو ١٠٪. من هنا تركيز دول الخليج وحكوماتها على التخطيط والاستثمار الواسع والعريض في قطاع الطاقة ضمانا لمستلزمات ومتطلبات المرحلة المقبلة، باعتبار ان الاستثمار القوي في هذا القطاع وبنيته التحتية انما هي فرصة تاريخية اليوم قد لا يمكن تعويضها مستقبلا، خصوصا في ظل الاطمئنان الى ثبات نمو العائدات المالية المتأتية من الارتفاع المطرد في اسعار النفط والطلب عليه، وما رافقه من عودة الانتعاش الاقتصادي الخليجي وعودة التوازن المالي لدول المجلس التي تملك +٤٥٪ من احتياطات النفط المثبتة في العالم، بالاضافة الى ١/٥ من احتياطات الغاز حيث يكمن التحدي اليوم في قدرة هذه الدول على تلبية الطلب المتزايد على النفط ومشتقاته، وخصوصا من اقتصادات عملاقة جديدة برزت في الاسواق كالصين والبرازيل والهند وروسيا، بالاضافة الى الدول النامية الاخرى التي يزداد عدد سكانها ويتحسن مستوى معيشتها مما يشكل ازديادا حتميا في الطلب قد يتجاوز ٢٠٪ خلال العقد المقبل، حيث ان نسب النمو في بعض تلك الدول تراوح بين ٨ و١٠٪ في حين تراوح في دول كبرى كأميركا بين ٣٪ و٤٪ مقابل نسب نمو بطيئة في اوروبا او اليابان لا تتجاوز ١٪ و٢٪. من هنا اهمية برامج وخطط ومشاريع التنمية والدعم والتطوير الاستراتيجي المتوسط والطويل الاجل التي تعتمدها الدول الخليجية بالانفراد وبالتكامل، وخصوصا ما يتعلق منها بالقطاعات الاقتصادية الانتاجية بأمل الحفاظ على وتيرة انتعاش تصاعدية وثابتة، تمهيدا لاستعادة الزخم الكامل، حيث تتوجه هذه القطاعات نحو الخروج الواضح من دائرة التحوط والحذر مدفوعة بمؤشرات الاداء الجيد للاشهر الاخيرة للعام المنصرم، والتي حققت في معظمها فوائض ملموسة تبشر بانطلاقة واعدة في تنفيذ الانفاق التوسعي الاستراتيجي الذي يشهد توسعا نوعيا غير مسبوق في كافة دول مجلس التعاون. من ذلك قرار «مؤسسة البترول الكويتية» رفع مستوى الانفاق الخاص بعمليات الاستكشاف والتنقيب عن النفط والغاز بنسبة ٩٠٪ خلال العام الجديد لتصل الى حوالى ٥ مليارات دولار.

كذلك فإن السعودية التي عانت من انخفاض حاد في ايراداتها النفطية من ٢٨٨ مليار دولار عام ٢٠٠٨ الى ١٥٣ ملياراً عام ٢٠٠٩ ستستعيد وتيرة ارتفاع وارداتها الى نحو ٢٠٠ مليار دولار العام ٢٠١٠، والى حوالى ٢٣٠ ملياراً عام ٢٠١١.

اما في قطر فقد وقعت قطر العالمية اتفاقية تطوير منشأة بتروكيماوية مع شركة SHELL بقيمة ٦ مليارات دولار في خطوة ستعزز موقع قطر في هذا الميدان، حيث رأى نائب رئيس مجلس الوزراء وزير الطاقة والصناعة القطري **عبدالله العطية** ان هذا الاتفاق يمثل خطوة مهمة لتحقيق الاستغلال الامثل لموارد البلاد من الغاز الطبيعي.

اما «دبي» جوهرة الخليج والمدن العربية فقد واصلت الصحوة وعودة الروح الى «محيّاها الجميل» من خلال ما حققته من ارتفاع مطرد في تجارتها غير النفطية التي بلغت ١١٦ مليار دولار، بزيادة ٢٠٪ عن العام المنصرم، هذا في الوقت الذي تواصل فيه البحرين العمل على تنويع قاعدة القطاعات المختلفة ورفع انتاجيتها وتنمية الصادرات والاستثمارات وتطوير بنية واداء قطاعيها النفطي والصناعي، حيث اوضح رئيس وزرائها الامير **خليفة بن سلمان آل خليفة** ان حكومته انفقت ١٣٠٢ مليون دولار على الاسكان، ورصدت ١٢٧٣ مليوناً للسنوات المقبلة، و٤١٢ مليون دولار لتخفيف الاعباء عن كاهل المواطنين، هذا في الوقت الذي ارتفع فيه فائض موازنة الكويت (رابع اكبر مصدر للبترول في العالم) الى حوالى ٢٠ مليار دولار في الاشهر السبعة للسنة المالية ٢٠١٠. من ناحية اخرى وفي السياق نفسه للتوسع الانفاقي غير المسبوق في البنى التحتية للقطاعات المنتجة في دول الخليج كماً ونوعاً، اطلقت شركة ابو ظبي للموانئ اكبر المشاريع المتكاملة في العالم «منطقة خليفة الصناعية» على مساحة ٤١٧ كلم٢ في موقع استراتيجي بين امارتي ابو ظبي ودبي ليضاف هذا المشروع الخرافي الى الرؤية النافذة والثاقبة لحكام وأولياء الامر في دول الخليج لوضع بلدان وشعوب منطقتهم في مصاف ثابت من التقدم والرقي والازدهار. ■

بصراحة

اربعون عاما في خدمة الاقتصادات العربية

«البيان الاقتصادية» مرجع لكل رجل اعمال

مع انتهاء العام ٢٠١٠ تكون مجلة «البيان الاقتصادية» قد أتمت الاربعين سنة على صدورها بدون انقطاع، حتى خلال حرب الآخرين على ارض لبنان، وحتى خلال ايام انقطاع المواصلات بسبب التفجيرات والخطف والقتل على الهوية كانت تصدر «البيان» وتوزع في لبنان والخارج.

اما كيف أمنت ادارة «البيان» استمرارية صدورها وتوزيعها محليا وخارجيا، فهذا ما سجله لنا القراء من «مغامرة». فقد كنا نطبع المجلة وسط دوي المدافع والقذائف في مطابع كائنة تحت الارض ونسفرها عبر مرفأ قبرص او مطاري دمشق وعمان حيث لم تنقطع عن الوصول الى قرائنا في كل العالم العربي وفي كل لبنان بالطبع.

والى عوائق الاحداث، واجهنا عائق استملاك سوليدير لمكاتبنا في الوسط التجاري ونزاعنا معها طيلة ثلاث سنوات انتهت بوصولنا الى حقنا المادي مع سائر المكاتب المجاورة لنا في المبنى عينه بالاسعار التي كانت رائجة في حينه.

الذين كانت تصل اليهم اعدادنا من لبنان الى آخر بلد خليجي واوروبي، كانوا يتساءلون كيف تصدر «البيان» وكيف تطبع وتوزع وتصل في مواعيدها او متأخرة قليلا، وكان السؤال الاكبر من اين كانت تأتي «البيان» بأخبار مختلف القطاعات الاقتصادية في لبنان والعالم، لا سيما اخبار المصارف والتأمين والنقل الى اسرار كل القطاعات.

شهادات بالجملة كانت ولا تزال تصل الينا تشيد بكفاحنا لتأمين استمرارية صدور «البيان» بصفحات اكثر وبمضمون دسم وجاذب.

مراحل الاحداث التي مررنا بها ولم ننقطع عن الصدور انعكست ايجابا علينا حيث تزايد عدد القراء وتضاعف عدد المعلنين حتى وصلت «البيان» الى تبوؤ المرتبة الاولى، مرة بالمضمون ومرة بالانتشار الاعلاني والمضمون، فهي كانت ولا تزال اكبر المجلات حجما بصفحاتها واعلاناتها وغزارة تحقيقاتها واخبارها.

ومما زاد في انتشار «البيان الاقتصادية» تخصصها في الشأنين العقاري والتكنولوجي الى تخصصها في شؤون المصارف والتأمين والنقل، وهي بالنسبة للقطاعات الاخيرة كانت ولا تزال الرائدة والوحيدة المتخصصة بها والمرجع لكل رجل اعمال يبحث عن معلومة مصرفية او تأمينية او ملاحية.

وعبثا حاول الكثيرون تقليدنا في طريقة عملنا، فكانت مواجهتهم من قبل عملاء «البيان الاقتصادية»: أعطونا ما تعطينا «البيان» من اخبار وتحقيقات عن كل القطاعات، وليس مقابلات، وتعالوا لنعاملكم كما نعامل «البيان».

عملاء «البيان الاقتصادية» يعرفون جيدا انه توجد عشرات المجلات الاقتصادية وبعضها ناجح في مجال اختصاصه، ولكنهم عندما يطلعون على صفحات تلك المجلات لا سيما ما يسمونها صفحات مصارف او تأمين او نقل، لا يجدون خبرا او تحليلا لموضوع مصرفي او تأميني او ملاحي، فكل ما يجدونه صورة كبيرة لصاحب المقابلة مع حديث وحسب!

عملاء «البيان الاقتصادية» عندما يفتحون عدد «البيان الاقتصادية» ليطلعوا على الاخبار التي يريدون، يصلون اليها فورا نتيجة الاخراج المتطور ويتأكدون ان ما يطلعون عليه لا يجدونه في غير مجلة ولهذا يعتبرون البيان المرجع لكل معلومة تحتاج اليها مؤسساتهم.

كل هذا لم نصل اليه من السنة الاولى لصدورنا وليس من السنة الخامسة او العاشرة، انه نتيجة تخصص واختبار يستمر منذ صدور «البيان الاقتصادية» اي منذ اربعين عاما.

«البيان الاقتصادية» لا تحتاج الى ارسال مندوبين او مندوبات ليتسوّلوا الاعلان بأي كلفة فالاعلان يصل الى «البيان» من المعلن مباشرة، وبعضهم يعهد الينا لنعده له ونخرجه وفقا لخبرتنا وكفاءة محررينا ومخرجينا حيث يضمنون نجاحه.

عندما يخطئ اي معلن مع مندوبينا ويقول لهم ان كلفة الاعلان في مجلة اخرى هو ادنى بكثير، يجيبه المندوب بدون تردد.. ولماذا تريدون نشر اعلانكم عندنا بالسعر الاغلى فانشروه هناك.. فيأتي الجواب: «البيان» مقروءة وهذا ما يشدنا اليها..

نعم «البيان الاقتصادية» مقروءة والاعلان فيها يفيد المعلن على المدى الطويل، ولهذا ترون كل الاعلانات المنشورة في «البيان الاقتصادية» هي لمؤسسات ناجحة تواكب مسيرة «البيان الاقتصادية» منذ تأسيسها وقد تأكدت بأن الاعلان في «البيان» له تقديره وهو سيبقى على طاولة رجل الاعمال طيلة ايام السنة. تبقى «البيان» على طاولة كل قارئ لها طيلة ايام السنة حيث تجمّع وتجلّد وتتصدر المكتبات في المنازل والمكاتب.

أربعون سنة كانت كافية لتؤكد لكل قارئ ان «البيان الاقتصادية» ضرورة لكل رجل اعمال وضرورة لتكون في كل مكتبة لليوم وللتاريخ. ■

«أ.ز»

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**
طباعة: **مطبعة شمص**
توزيع: **الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات**

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

AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE

CEO - Chief Editor:
Antoine ZAKHOUR

Editorial Manager:
Emile ZAKHOUR

Lebanon
Beirut Head Office:
Sami El Solh Boulevard
Rahal Building - 6th Floor
P.O.Box: 11-1510
Riad El Solh 11072080
Phone: +961 1 396805
Fax : +961 1 396417

Algeria:
+ 213 07 95127003

Bahrain:
+ 973 36635320

Egypt:
+ 201 44677881

France:
+ 33 1 40509012
+ 33 1 45002222

Jordan:
+ 962 795915667

Kuwait:
+ 965 97714789

Oman:
+ 968 98932551

Qatar:
+974 5062495
+974 5320211

Saudi Arabia:
+ 966 55 8846200
+ 966 50 8633500

Sudan:
+ 249 910 443322

Syria:
+ 963 11 6667102
+ 963 9 68499784

Tunisia:
+ 216 26431222

United Arab Emirates:
+ 971 50 7594858
+ 971 50 9637944

Yemen:
+ 967 715266954

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

بدل الاشتراك السنوي:
لبنان، الاردن ومصر 100 US$
باقي الدول العربية والاجنبية 200 US$

ثمن النسخة: لبنان ١٥٠٠٠ ل.ل.، سوريا ٤٠٠ ل.س.، مصر ٦٠ جنيهات، الاردن ١٠ دينار، قطر ٥٠ ريالا، السعودية ٥٠ ريالا، الكويت ٤ دينار، الامارات ٥٠ درهما، البحرين ٦ دينار، سلطنة عمان ٦ ريال، العراق ١٢ دينارات، السودان ٤ جنيهات، اليمن ٣ ريالا، ليبيا ١٤ دنانير، المغرب ١٢٠ درهما، CYPRUS 6 C.P ,U.K. 7 Stg, FRANCE 10 EURO, USA 14 US $,GERMANY 10 EURO

فهـــــرس المـقـــــ

في ما يلي قائمة بأسماء رؤساء ومدراء القطاعات الاقتصادية العربية كافة الذين وردت اسماؤهم في الجزء الاول والثاني من عدد البيان السنوي الممتاز وتسهيلا للقارئ ليعرف بأية صفحة يوجد حديثه،

اسم السيد	الصفحة
(أ) (أبو) (بن)	
عبد الكريم ابو النصر	٣٠
JOHN SFAKIANAKIS	٣٣
الشيخ جاسم بن حمد آل ثاني	٣٨
الشيخ حمد بن فيصل آل ثاني	٤٠
محمد الاسمر	٩٠
سامي الافغاني	٩٤
عدنان الاعرج	١٠١
عبد الباقي الامين	١٣٢
سعد الازهري	١٦٢
د. مروان اسكندر	١٨٨
جورج اشقر	٢٨٠
انطوان اسطفان	٧١٤
روي ابو زيد	٢٨٨
HANS OLBERTZ	٣٥٠
مرعي ابو مرعي	٣٦٢
نضال ابو لطيف	٣٧٦
محمد ادارات	٣٨٠
نبيل ابو جوده	٥٠٦
فادي ابو نحل	٦٠٨
شكيب ابو زيد	٦١٨
D . ARYA	٦٢١
جمال ابو نحل	٦٦٦
عمر الامين	٦٩٠
عبداللطيف ابو قوره	٧٠٠
مصباح الآغا	٧٢٧
حسن ابو الراغب	٧٤٢
محمد غالب ابو قوره	٧٤٦
رياض الاطرش	٧٦٠
جان ايليا	٧٦٩
عبد السلام ابو نحل	٧٧٢
سليمان ابي نادر	٧٧٨
محمد النور احمد	٧٨٨
محمد مصطفى ابراهيم	٧٩٨
حسين ايوب	٨٠٠
DR. AFSAR EHTISHAM	٨٧٢
تامر أسعد	٨٨٤
طلال الأنسي	٨٩٦
جورج ابو جوده	١٦٨
(ب) (ت)	
رشيد بن جميع	٧٦٥
لميا بن محمود	٦٢٠
رائد بن منصور الدخيل	٥٣٢
ناديا بن زعل	٥٢١
ناجي بن طالب	٧٢٢
عبد الكريم بو جيري	١٤٢
محمد بوجيري	١٤٤
عبد الحفيظ البربير	٨
محمد برو	٦٨
KRIS BABICCI	٨٢
محمد بركات	١٠٤
سعيد بازرعة	١٢٢
احمد البواب	١٢٣
د. فرنسوا باسيل	١٦٤
محمد علي بيهم	٢٠٠
احمد البيل	٣٦٠
رالف بيطار	٣٨٢

اسم السيد	الصفحة
عبدالله بو منصور	٤٠٦
نبيل بازرجي	٤١٦
سراج البكر	٥١٠
اياد بنيان	٥٣٤
نايف بسيسو	٦٠٠
ياسر البحارنة	٦٠٢
عمر بيلاني	٦٢٨
نجيب بحوث	٦٣٠
اشرف بسيسو	٦٨٦
ANDREAS POLLMAN	٥٨٤
سامي بركات	٧٣٤
ناصر البوسعيدي	٧٥٣
لطفي بلزرقة	٧٦٦
محمد احمد البشير	٧٩٥
عبدالله بشير	٨٠٨
فاتح بكداش	٨١٨
JOHN BARRETT	٨٣٣
انطوان بشارة	٨٣٤
GABRIEL BEJJANI	٨٤٥
جميل البهو	٨٤٧
نبيل بزاري	٨٥٤
JACK PRICE	٨٦٤
CHRISTIAN GREGOROWICZ	٨٦٧
عمر بابا	٨٦٨
جوزف بولس	٨٧٨
رياض باجوده	٨٧٧
حازم تقي الدين	٨٨٢
PAUL TROWBRIDGE	٦٢
(ج) (ح)	
سليمان جابر	٢٨٦
جميل الجارودي	١٥٢
عبد الهادي الجبو	٧٢٦
برنار الجردي	٢٧٠
توفيق الجراح	٤٩٥
جوزف جعجع	٥٤٢
وليد الجشي	٨٦٦
ماريو جمهوري	١٧٤
يونس جمال	٦٨٤
بسام جلميران	٦٩٦
وليد جنادري	٥٩٤
محمد الحسن	١١٨
وديع الحنظل	١٣٨
محمد الحريري	١٦٦
كريم سليم حبيب	٢٠٨
هاني حسامي	١٩٤
محمد حمدون	٢٠٢
منير حموش	٣٣٩
نبيل حمود	٣٤٢
فاطمة الحريبي	٣٤٨
ناجي حنينه	٤١٩
فريد حمصي	٤٢٢
نديم حكيم	٤٢٦
ماجد الحقيل	٤٩٨
وسام الحركة	٥٥٠
فادي حداد	٥٥٢
جميل حجار	٥٨٨
ماهر الحسين	٥٩٨

اسم السيد	الصفحة
نبيل حجار	٦٢٤
ايمن الحوت	٦٢٦
فؤاد حنون	٦٤٢
د. عمر حافظ	٦٤٨
خالد الحسن	٦٥٦
بسام حسين	٦٦٨
محمد مظهر حماده	٧٠٤
رفيق حلاني	٦٩٨
جمال الحسين	٧٣٥
عماد الحجة	٧٤٧
محمود حمدان	٧٤٨
حاتم حسين	٧٥٠
تحسين الحمود	٧٦٠
بشار الحلبي	٧٨٠
محمود البشير حامد	٧٩٠
سلام حنا	٨٢٠
حسن حمدان	٨٢٢
جان حليس	٨٣١
ميشال حاصباني	٨٤٠
رائد حمدان	٨٥٠
رندى حاصباني	٨٨٨
ناجي حبيس	٨٩٤
غسان حاصباني	٣٨٤
(خ)	
عبد الرزاق الخريجي	٣٤
نبيل خوري	٢٩٠
انطوان خوري	٤٠٤
جورج خوري	٤٠٤
احمد الخطيب	٥٠٨
انيس خوري	٥٤٠
عبد الخالق رؤوف خليل	٥٨٦
سعد خباز	٦٣٦
حسن خليفاتي	٧٧٠
محمد عماد خليفة	٧٧٦
الياس الخوري	٨٢٤
جوزف خوام	٨٣٢
منير خرما	٨٦٠
فادي الخوري	٨٩٣
نبيل خيرالله	١٨٤
مروان خير الدين	١٧٨
(د) (ذ)	
عدنان درويش	٨٣
عبد القادر الدويك	١٠٧
اسماعيل الدويري	١٢٤
MARC DARDENNE	٣٥٢
غسان دلال	٣٥٦
DERMOT DICK	٦١٢
سامر ديه	٦٣٨
سليمان الدلالي	٦٥٨
مختار الدائرة	٧٢٠
محمد الدخيلي	٧٦٨
حازم الدويك	٧٧٤
محمد الدشيش	٧٨٤
عبدو ديب	٩٠٢
فريد ذوق	٣٢
(ر) (ز)	

اسم السيد	الصفحة
مجيب ردمان	٨٠٢
سعدون ربيعي	٧٧٣
محمد الريماوي	٧٥٤
عبد الهادي الرشيدي	٤٩٦
ابراهيم الريس	٦٨٠
ريمون رزق	٢٨٤
سعيد رشوان	١٣٦
ابراهيم الرياشي	٨٩٨
رائد الريموني	٨٤٣
كمال الزبير	١٢٨
عابد الزيرة	١٤٦
ايلي زخور	٢٥٩
جوزف زغبي	٤١٤
علي عثمان الزيد	٥٣١
د. وليد زعرب	٧٣٠
ايوب زعرب	٧٥٩
علاء الزهيري	٧٨٦
روجيه زكار	٨٣٩
جورج زينه	٨٥١
طوني زياده	٨٩٠
(س) (ش)	
بدر السبيعي	٤٥٩
رياض سلامه	١٤
عاصم سر الختم	٧٩٤
R. SEETHARAMAN	٤٢
عصام السلفيتي	٩٢
سامي سعيد	١٢٠
سميح سعاده	١٧٦
مساعد السعيد	٣٤٠
SIMON STAMPER	٣٣٤
ELISSA SUTHERLAND	٣٨٨
ناجي سعاده	٤١٠
عبد العزيز السركال	٤٨٠
كمال سماحه	٥٦٠
الحاج محمد سبع	٦١٠
جاسم السعدي	٦٧٠
كمال السرطاوي	٧١٦
طارق هائل سعيد	٧٩٦
ريكاردو سليمان	٨١٦
محمد السيد	٨٤٦
طوني سريح	٨٥٩
سمير سكر	٨٦٨
ميس سكّر	٨٨٦
عمار شطا	٨٤
جوسلين شاهين	٩٠٩
فريد شديد	٨٤٨
فادي شماس	٨١٤
انور الشنطي	٧٥٥
سمير شمعان	٦٨٢
توفيق شهاب	٦٨٧
رونالد شدياق	٦١٤
خليل شولي	٥١٨
ظافر شاوي	٥٣٩
د. عبدالله الشريف	٥٩٦
الياس شبطيني	٥٥٦



د. رياض سلامه

حاكم مصرف لبنان



عبد الكريم ابو النصر

البنك الأهلي التجاري– السعودية



ANDREAS POLLMAN

MUNICH RE



عبد الكريم بو جيري

رئيس جمعية المصارف – البحرين



د. فيصل العقيل

CPC

ـــالات والمقـــابـــلات

فقد وضعناه وفقا لاسم العائلة وبجانبه رقم الصفحة

اسم السيد	الصفحة
هنري شاوول	٢١٢
اكرم شديد	٢٦٠
انطوان شمالي	٢٧٤
ميشال شماس	٣٩٨
انطوان شرفان	٤٠٣
SHAHZAD SHAHBAZ	٤٦
عبد الحميد شومان	٨٦
صالح الشنتير	٩٦
هاشم الشوا	١٠٢
محجوب شبو	١٣٠
(ص) (ط)	
الشيخ سالم الصباح	٢٠
د. كريم الصلح	٧٦
جورج صايغ	١١٠
نقولا صليبي	١٣٤
رومل صابر	٢٩٢
بيار صباغ	٤١١
جاك صراف	٥٣٨
د. عزيز صقر	٦١٦
محمود الصوفي	٦٧٨
د. رجائي صويص	٧٣٣
يعقوب صوالحة	٧٣٦
احمد صباغ	٧٥٢
محمد الصعبي	٧٧٩
غسان صعب	٨٢٥
فؤاد صوايا	٨٣٨
رامي صباغ	٨٤٣
وسام صوالحة	٨٧٤
احمد طباجه	٨٣٠
د. جوزف طربيه	١٥٦
سمير طويلة	١٩٠
ميشال طراد	٤٢٠
زينه طبري	٤٧٨
وائل طويل	٥١٤
سامر طويل	٥٢٠
لؤي طرابزوني	٥٣٤
رنا طهبوب	٥٩٢
نهاد طالب	٦٠٦
عبد الرحمن طه	٦٥٤
(ع) (غ)	
عباس عبد الجليل	٦٣٢
علي عبدالله	١١٤
عصام عبد الخالق	٧٢٩
عماد عبد الخالق	٧٢٨
علي شريف العمادي	٣٦
محمد سليمان العمر	٥٠
ميشال العقاد	٥٦
محمد نصر عابدين	٦٠
ابراهيم عبدالله	٦٦
د. هنري عزام	٧٢
عبد الرزاق علي عيسى	٧٨
عبد القادر عسقلان	٨٠
د. مروان عوض	٨٨
بنك عوده	١٥٩
عبد الرزاق عاشور	١٨٠

اسم السيد	الصفحة
ايلي عون	٢٠٤
محمد عيتاني	٢٦٨
هلال العطار	٣٤٦
هيثم عبدو	٣٧٤
شارل عطالله	٤٠٨
د. فيصل العقيل	٤٧٦
احمد عبد العزيز	٤٨٢
كمال العواملة	٥٠٤
عبد السلام آل علي	٥٩٠
انطوان عيسى	٦٣٤
باسم عوده	٦٤٦
ماجد عقل	٦٧٦
عماد عبد العظيم	٦٧٧
طارق العيسى	٧٠٨
ايمن العجمي	٧١٢
علاء عبد الجواد	٧٤٥
خليل الحاج علي	٧٦٠
فراس العظم	٧٨٢
احمد عارفين	٧٨٧
عبد الفتاح عثمان	٨٠٤
عادل العماد	٨٠٦
أسامة عبد العال	٨٥٨
انور علامة	٨٨١
انطوان عيد	٨٨٩
اندريه عنحوري	٨٨٧
عيسى عصفور	٨٩٩
ايلي عيسى	٩٠٥
جوني غزال	٩٠٠
ناصر الغنيم	٧٥٨
د. فهد الغنيم	٥٠٢
(ف) (ق)	
علي صالح فضالة	٦٧٤
ابراهيم محمد فلفل	٧٥٢
عماد فواز	٥٥٤
باتريك فاراجيان	٥٥٧
جورج فرزلي	٨٥٦
شرف الفودعي	٧٩٠
احمد صالح الفقيه	٨١٠
انطوني الفضل	٨٣٦
جهاد فيتروني	٨٤٢
د. طارق الفايز	٨٥٧
PIK YEE FOONG	٢٠٦
ادواردو فاخوري	٢١٠
المهندس حسن قريطم	٢٦٢
يوسف القاعي	٢٧٦
علي قولاغاصي	٤٧٤
خورشيد حسن قمبر	٤٨٨
المحامي مصطفى قرقدان	٥٧٢
عبد الرحمن القوت	٦٥٣
طلال القطامي	٦٦٠
سامي قموه	٧٣٢
حسين القمزي	٧٠
هيثم قمحية	٩٨
نديم القصار	١٧١
(ك)	

اسم السيد	الصفحة
الشيخ صالح كامل	٢٦
المهندس عمار كنعان	٢٦٤
كريكور كوكيان	٣٥٨
طارق كزبري	٣٧٩
عبدالله الكريديس	٤٣٠
سامر كنج	٦٤٠
أيمن كرادشة	٧١٨
MANOJ KUMAR	٨٥٢
(ل)	
وليد لطوف	٢٨٢
خالد اللقاني	٦٥٠
DOUGLAS HANSEN LUKE	١٥٠
عصام لحام	٨٨٣
(م)	
أسامة مكداشي	٢٣
صلاح مراد	٤٤
عماد راشد منصور	٤٨
حمد المرزوق	٥٤
سليمان المزروعي	٦٤
طراد محمود	٧٤
رامي مالكي	١٠٠
نديم مجاعص	١١٢
جمال منصور	١١٦
عثمان مختار	١٥٤
غسان مهنا	١٨٢
ياسر مرتضى	١٨٦
معتصم محمصاني	١٩٢
د. فؤاد مطرجي	١٩٨
سمير مقوّم	٢٧٢
كارلوس ماليارواكيس	٣٥٤
عادل المطوع	٣٨٦
أمين مرتزفي	٣٨٨
الياس مشنتف	٣٩٠
راجي المولى	٤١٢
نقولا موصللي	٤٩٠
المهندس عامر المجالي	٥٠٠
د. ضياء ملاعب	٥٣٠
رولان معري	٥٤٨
محسن حسين محمد	٦٥٢
عبد العزيز المنصور	٦٦٢
سعد مكي	٦٦٤
جاسم المفتاح	٦٧٢
سعد ميريد	٦٩٢
MOHAMMED IQBAL MANKANI	٧٠٧
انطوان معلولي	٧١٧
احمد فؤاد مشعشع	٧٥٦

اسم السيد	الصفحة
عبد الكريم المرداسي	٧٦٢
باقر المنشئ	٨٠٧
اسعد ميرزا	٨٢٦
خالد المغيصيب	٨٦٢
مروان مطرجي	٨٨٠
فواز مقيد	٩٠٧
عثمان سلمان محمد نور	١٢٦
(ن)	
كاظم محمد ناشور	١٤٢
د. هادي النفي	١٩٦
سمير نعيمة	٢٦٦
كريستيان نعمة	٤٢٤
محمد مصبح النعيمي	٤٨٥
اسمت النحاس	٥٢٢
روجيه نسناس	٥٣٦
ليليان نهرا	٥٥٤
اسعد نكد	٥٤٦
جميل نصار	٥٥٠
حسن ناصر	٦٤٤
GAIL NORSTROM	٦٠٤
زكي نورسي	٧٤٤
علي نيّال	٧٨٣
ايلي نسناس	٨٢٨
لؤي النقيب	٨٥٣
سمير نحاس	٨٧٠
(هـ) (و)	
محمد عوض علي همام	١٨
مناف الهاجري	٥٨
جمال هجرس	١٤٨
عارف هجرس	٥١٦
وسام الهيمص	٦٩٤
DR. BRUCE HODKINSON	٦٠١
رشيد الهباب	٧٣٨
علي الهمامي	٧٦٤
د. محمود الهندي	٨٧٣
ايلي واكيم	٥٢٤
سمير الوزان	٧١٠
انطوان وصاف	٢٧٨
JONATHAN WILTON	٦٢٢
احمد الورفلي	٧٢٤
علي الوزني	٧٤٠
(ي)	
عدنان احمد يوسف	٢٨
د. وليد اليازجي	٨٧٦
النقيب سليم يارد	٨٩٢

مقابلات عديدة تنشر في العدد القادم

رغم ضخامة هذا العدد الممتاز المؤلف من ٩٦٨ صفحة، تعذر علينا نشر نحو ٣٠ مقابلة أجريناها مع أركان شركات في مختلف القطاعات.

المقابلات المشار اليها سوف يتم نشرها في عدد شباط (فبراير) المقبل حيث لها أهميتها وفائدتها.



علي كولاغاصي

SAUDI OGER



عدنان يوسف

رئيس اتحاد المصارف العربية



غسان حاصباني

STC – السعودية



محمد نصر عابدين

بنـك الاتحاد الوطني – الإمارات



حمد المرزوق

رئيس اتحاد المصارف – الكويت

الدكتور رياض سلامه (حاكم مصرف لبنان):
كتلة الأموال «الساخنة» ليست مطروحة فقط في لبنان بل في مختلف الدول الناشئة



كما في كل عدد خاص نصدره في مطلع كل عام، نخصص كالعادة لحاكم مصرف لبنان الدكتور رياض سلامه الصفحات الاولى حيث يكون لحديثه الشامل الاهمية المحلية والاقليمية وتكون للقارئ الفائدة المرجوة.

في اسئلتنا في ما يلي، لم نترك موضوعا ماليا ومصرفيا واقتصاديا الا وحاورناه حوله وكان في كل أجوبته في منتهى الصراحة. مما يبعث الاطمئنان في نفوس القراء على عملتهم الوطنية والاستقرار النقدي وادخارات الناس وتوظيفات المستثمرين والتسليفات للقطاع العقاري.

واخيرا وليس آخرا يطمئننا على مصير الاحتياطي الذهبي الذي يملكه مصرف لبنان والذي يحرص رياض سلامه على عدم بيعه واعتباره «في حال الازمات الكبرى الوسيلة الاخيرة لدرء المخاطر».

وقبل ان ننهي حوارنا وكنا قد أتعبنا الحاكم بكثافة الاسئلة، سألناه: هل في رأيكم سيسقط اليورو وما تأثيره على لبنان فرد بأن سقوط اليورو لن يؤثر سلبا على الثروة الوطنية، مؤكدا ان الدول المعنية ستكافح لتحافظ على هامش سعر يراوح بين ١,٢ و١,٦ دولار لفترة.. «الا اننا نجهل طبعا المستويات التي سيسجلها في حال ارتفاع حدة المضاربات».

■ شهد لبنان «تسونامي» في حركة دخول الدولار اليه كنتيجة للازمة المالية التي ضربت الاقتصاد العالمي عام ٢٠٠٧، معظم الدولار المحوّل تم ضخه في القطاعين العقاري والمصرفي الذي امتص هذه التحويلات بطريقة مناسبة، مع هذا فإن هناك احتمالاً ان تتحول هذه الأخيرة الى دولارات «ساخنة» مع امكانية خروجها من الاقتصاد اللبناني آخذين في الاعتبار:

أ – تحسين الاقتصاد العالمي واستيعاب المخاطر بفضل الدعم المكثف (BAILOUTS) انطلاقا من الشعار «كبير جدا كي يسقط» (TOO BIG TO FAIL).

ب – ضبابية الوضع السياسي في لبنان.

هل لدى مصرف لبنان برامج لاعادة توجيه بعض هذه التحويلات الى قطاعات توفر فرص عمل مثل الصناعة، الزراعة والحرف سواء بواسطة منح هذه القطاعات القروض او بواسطة الاستثمار المباشر فيها؟

– اعتمدنا سياسة جديدة لضبط السيولة التي تدفقت خلال فترة قصيرة بكميات ضخمة على لبنان، قائمة على اساس ضبطها لآجال متوسطة، ولم نعتمد بالتالي السبل المعهودة أي ضبطها لآجال قصيرة.

وقد قمنا بهذه العملية تحسباً لبعض التغييرات المحلية التي قد تؤثر على الثقة وعلى حركة الأموال.

ولهذا السبب، أصدر مصرف لبنان شهادات إيداع لمدة ٥ و٧ سنوات بالليرة اللبنانية.

وقد تم استيعاب الكتلة الموجودة لآجال متوسطة وبات مصرف لبنان قادراً على السيطرة على جزء منها، والذي قد يكون أموالاً «ساخنة».

والخطة الجديدة فريدة من نوعها في إطار تحركات المصارف المركزية التي غالباً ما تضبط السيولة لآجال قصيرة. ولكن وفي الوقت عينه، أخذت بعض الدول تدابير شبيهة بالخطة التي اعتمدناها، ولكن بأشكال مختلفة، للسيطرة على مثل هذه التدفقات النقدية.

ومهما يكن فمسألة كتلة الأموال «الساخنة» ليست مطروحة فقط في لبنان بل في مختلف الدول الناشئة، وقد تمكنا من طريق إصدار شهادات الإيداع من السيطرة على الجزء الأكبر من السيولة المتدفقة.

من جانب آخر، أصدرنا تعاميم سمحت للمصارف بتسليف القطاعات المنتجة ومنها الإسكان والبيئة والتحصيل الجامعي على ان تقتطع هذه التسليفات من الإحتياطي الإلزامي بنسب مختلفة، والخطوة شجعت التسليف للقطاعات الإقتصادية وساهمت في تحسين الأوضاع الإجتماعية والمعيشية.

وخلال العام ٢٠١٠، ارتفعت نسبة التسليف حوالى ٢٠ في المئة مقارنة بما كانت عليه في ٢٠٠٩ نتيجة سياسة التحفيز التي اعتمدناها.

ما يحاولون التوصل اليه في معايير بازل٣ أدنى مما لدى مصارفنا

تأثيرات ظرفية

■ **لوحظ مؤخرا بعض الضغوط على سعر صرف الليرة اللبنانية مقابل الدولار مما حدا بمصرف لبنان الى التدخل احيانا وبصورة متواضعة لدعم الليرة اللبنانية ضمن الحدود المقررة من مصرف لبنان، هل ترون بأن الضغوط ستستمر؟ وهل ترون اية امكانية ولو ضئيلة لتخفيض سعر صرف الليرة اللبنانية؟**

– يلتزم مصرف لبنان بالسياسة عينها في ما يتعلق بالليرة اللبنانية وقد تركنا هامش تحرك صرفها إزاء الدولار بين ١٥٠١ و١٥١٤ ليرة. بما يعني اننا سنتدخل بائعين للدولار بـ ١٥١٤ ليرة وكشارين له بـ ١٥٠١ ليرة.

الى ذلك، تدعّم الإمكانيات المتوفرة اليوم، مع موجودات سائلة بالعملات الاجنبية لدى مصرف لبنان تفوق الـ ٣٠ مليار دولار، مصداقية هذا الهدف وتؤكد إمكانية تحقيقه، علماً ان الأسواق تتأثر مباشرة بتداعيات مختلفة قد تكون سياسية، كما حصل مؤخراً، أو أمنية.. إلاّ ان هذه التأثيرات ظرفية لأن الواقع النقدي في البلاد مبني على نموذج صلب في ظل قطاع مصرفي سليم، ظل بمنأى عن المشكلات التي واجهتها البنوك العالمية، وعلى بنك مركزي واضح الأهداف ويتمتع بكل القدرات والإمكانيات اللازمة.

لذا لا نعتقد ان هذا الأمر جاء نتيجة التحولات في الأسواق بل نتيجة ظرفية، تبقى تحت سيطرة مصرف لبنان دائماً.

نجاح الاختبارات

■ هل يخطط مصرف لبنان لاجراء اية اختبارات ضغط (STRESS TEST) على البنوك اللبنانية للتأكد من استعدادها لتطبيق مقررات بازل٣؟

– أجرى مصرف لبنان اختبارات عدة أكدت ان القطاع المصرفي المحلي يمكن ان يحقق منذ اليوم، بالرغم من ان المهلة المعطاة حتى ٢٠١٩، الأهداف المنصوص عليها في بازل ٣ في ما يتعلق بالملاءة وتحديداً في بند الأموال الخاصة الأساسية (TIER 1)، وبالتالي فإن مصارفنا قريبة جداً من نسبة الـ ٧ في المئة، ونسعى للتفاوض معها لرفع هذه النسبة الى ١٠ في المئة قبل الاستحقاق في ٢٠١٩. كما وسنحثها على تكوين احتياطي عام، نرفعه من ٠,٧٥ في المئة من المحفظة الإئتمانية الى نسبة ٢ في المئة بحسب ما يتضمنه مفهوم الأموال الخاصة الأساسية TIER 1.

الى ذلك فإن نسبة السيولة في المصارف إفرادياً تتجاوز الثلاثين في المئة، وذلك بموجب التعاميم الصادرة منذ سنوات عدة، علماً ان ما يحاولون التوصل اليه في معايير بازل ٣ أدنى من ذلك، ما يؤكد أننا اتخذنا التدابير اللازمة في هذا الإطار وبنسب أعلى. وبالنتيجة لن يتأثر لبنان بهذا النموذج الجديد كونه موجوداً أصلاً وحتى بعض البنوك المتأخرة لن تعاني صعوبة في تطبيق هذه القواعد وبفترة قياسية.

سوق عقاري مدروس

■ لقد شجع مصرف لبنان ولم يزل الاقراض الاسكاني من خلال تخفيضات الاحتياطي الالزامي، هل تعتقدون بأن القوانين والضوابط الحالية تتناسب و:

أ – ضبط امكانية جنوح البنوك الى الاقراض الزائد لهذا القطاع؟

ب – حماية البنوك في حال تخلّف المقترض عن الدفع وبالتالي اضطرارها لاعادة استملاك العقار؟

– قاربت قيمة التسليفات السكنية حوالى ثلاثة مليارات و٥٠٠ مليون دولار تشكل أقل من ٣ في المئة من ميزانيات المصارف. وأمام هذا الواقع، مصرف لبنان غير قلق بل بالعكس تماماً، فإن هذه التسليفات عزّزت النمو الإقتصادي ووفّرت السكن اللائق للمواطنين، الأمر الذي ينعكس فائدة اجتماعية كبرى.

الى ذلك، وللمرة الأولى في لبنان بات لدينا سوق تمويل عقاري مدروس ومراقب وذي فوائد منخفضة، يصبّ في مصلحة الإقتصاد الوطني بعيداً عن مشكلة الإقراض الزائد.

على صعيد آخر، تؤكد الإحصاءات ان نسبة التخلّف عن الإيفاء بقروض الإسكان أقل من ١ في المئة. لذا فإن هذا المشروع المدار بطريقة حكيمة سيأتي بنتائج ايجابية عدة.

ولا بدّ من الإشارة الى ان المضاربات موجودة دائماً في السوق، في حين ان حركة العرض والطلب هي التي تحدّد الأسعار. وفي اعتقادي ان الإرتفاع جاء نتيجة الطلب الحقيقي، فضلاً عن اننا شهدنا عملية «تصحيح أسعار» بعد ان كان السوق المحلي متأخراً مقارنة بدول المنطقة.

الى ذلك، لاحظنا استقراراً واضحاً في الأسعار مؤخراً، وأتوقع ان يدوم طويلاً، نظراً للأحداث التي مرت بلبنان طوال سنوات ولم تنعكس سلباً على هذا الاستقرار، ناهيك عن ظهور الشقق الصغيرة الحجم والتي تكون في متناول مختلف الفئات الإجتماعية، نظراً لأسعارها المدروسة، مما يوفر الكلفة على العائلات من جهة، ويتيح ادّخار بعض الأموال التي تخدم القطاعات الإقتصادية المختلفة كونها لم تستهلك بكاملها لتملك شقة.

التسليفات العقارية عادية

■ لاحظنا مؤخراً نشأة مشاريع وأبراج عقارية ضخمة، ألا تعتقدون ان أصحابها لجأوا الى الإقتراض من المصارف؟

– يحدد تعميم صادر عن مصرف لبنان نسبة الإقتراض المسموح للمشاريع العقارية بستين في المئة من قيمة المشاريع التي تنفذ.

وينفرد لبنان باتخاذ مثل هذه التدابير، التي تلتزم بها كل البنوك المحلية، مع العلم ان التسليفات للمشاريع العقارية وكل المجالات المرتبطة بها حوالى ٨ مليارات دولار أي أقل من ١٠ في المئة من ميزانيات المصارف.

واللافت انه رغم النمو الكبير في الطلب على المشاريع السكنية والعقارية في ٢٠١٠ إلا أننا لم نلاحظ ارتفاعاً في الإقراض من شأنه تهديد الإستقرار التسليفي في البلاد.

■ يعتقد المصرفيون ان مصدر تسليفات المشاريع العقارية الضخمة خارجي، بمَ تعلقون؟

– تدخل استثمارات خارجية في بعض المشاريع المحلية وهذه ظاهرة صحية، ولكن أؤكد غياب التسليفات الخارجية.

تدابير وقائية

■ تقترح هيئات مصرفية خلق مؤسسات تابعة ولكنها مستقلة برأسمالها وسيولتها ومخاطرها وشكلها الاداري دون بلوغ حد الفصل عن المؤسسة الأم وذلك في محاولة لخلق عوازل في حال تعرضت المؤسسة الأم لاية اهتزازات او مخاطر مؤذية، ما هي نظرة مصرف لبنان لهذا المنحى خاصة في ما يتعلق بالبنوك الكبيرة والعاملة اقليميا؟

– فصل مصرف لبنان بين البنوك التجارية والإستثمارية وأوجد ضوابط تنظم العلاقة بينها لناحية السيولة، بمعنى انه لا يحق للمصرف التجاري إيداع أموال في المصرف الإستثماري التابع له، كي لا تستخدم المبالغ في عمليات استثمارية طويلة الأمد، في حين ودائع المصرف التجاري قصيرة الأجل.

في المقابل، يمكن للبنك الإستثماري إيداع أموال في المؤسسة الأم التي قد تضم مصارف تجارية عدة، إلا ان هذا الأمر لا يعني انها معفاة من مسؤوليتها أمام المجموعة كلها.

وقد جنّبت هذه التدابير الوقائية القاضية بعدم تداخل الأموال وأسباب المخاطر لبنان أزمات مختلفة. في الوقت الذي خسر فيه المودع في الأسواق الخارجية ودائعه في المضاربات، في ظل غياب سياسة العزل في القطاعات المصرفية.

التوقيت غير مناسب

■ في محاضرة لسعادتكم حول «النقد العربي الموحد» ذكرتم ان الحديث عن عملة عربية موحدة هذه الايام امر غير واقعي، وان تحقيق ذلك الهدف لا يمكن ان يحصل الا تدريجيا. ما هي الخطوات التي ينبغي على الدول العربية بدءا من دول مجلس التعاون الخليجي ان تأخذها كي تصل الى الدينار العربي مستقبلا؟

– أؤيد اعتماد عملة عربية موحدة، الا ان تحقيق هذا الهدف غير ممكن حاليا في ظل الخلافات التي لا تزال قائمة، حتى بين الدول الخليجية بالرغم من انها تتمتع بجوامع مشتركة سياسية واجتماعية وثقافية متشابهة، فكيف بالاحرى على صعيد العالم العربي كله. هذا فضلا عن ان معظم الدول لا تزال تجهل اهمية العملة في بناء اقتصادات الدول، فخلال الازمة مثلا ولولا توافر عملات مطلوبة دوليا كالدولار واليورو، لما استطاعت الدول الصمود في وجه العاصفة والحد من تداعيات الازمة العالمية.

الى ذلك، عملة كل دولة على حدة ليست مطلوبة عالميا، وفي حال الازمات، ضخ هذه العملات سيتحول الى تضخم مكلف للمواطنين، من دون ان ننسى نشأة التكتلات الاقتصادية، وقد اتخذت خلال الازمة تدابير مباشرة وغير مباشرة لحمايتها، مما يؤكد ان عملة واحدة تشجع التبادل الاقتصادي على مساحات واسعة وتوفر مرونة كبيرة لمختلف السياسات الانمائية. وبالرغم من ان التوقيت الحالي غير مناسب لقيام هذه العملة، الا ان ذلك لا يعني ابدا انه لا يجب ان نبدأ بالتحضير لها خصوصا ان هذه العملية تتطلب وقتا.

رفع الضمانة الى ٣٠ مليون ليرة

■ «بوجود رياض سلامة لا تخافوا على المصارف اللبنانية ولا على الليرة اللبنانية»، هل توافقون على صحة هذا القول؟ وماذا لو غادر رياض سلامة منصبه لاي سبب؟ وهل يجوز ان تبقى الودائع المصرفية غير مغطاة الا بحدود ٥ ملايين ليرة لبنانية؟

– أتمنى ان يلعب النظام الدور الاكبر في حماية الاستقرار.

من جانب آخر، لدينا مشروع لتعديل قانون ضمان الودائع، الا انه لا يزال موضع دراسة لدى الحكومة ومجلس النواب، في وقت تمنعنا الظروف الحالية في البلاد من اعطاء الاولوية لهذه المواضيع. ويقتضي المشروع رفع التغطية لكي تصل الى ٣٠ مليون ليرة تقريبا على الحساب الواحد واخراج الدولة من مسؤولية ضمان الودائع على ان تأخذ حقوقها كاملة، وتستعمل هذه الاموال للحد من الدين العام، فضلا عن تحميل اعباء اشتراكات ضمان الودائع للقطاع المصرفي، حيث لدى البنوك المحلية ما يكفي من الملاءة والقدرة على استيعاب مؤسسة من هذا النوع.

ومن المفترض ان تحد الدولة من نسب تعرضها للمخاطر، لكي تكون المرجع الاخير في حال وقوع ازمات، في وقت يصل حجم القطاع المصرفي اليوم لثلاثة اضعاف ونصف الناتج المحلي وقادر على ادارة هذه المؤسسة.

التسليفات للمشاريع العقارية تبلغ ٨ مليارات دولار اي اقل من ١٠ في المئة من ميزانيات المصارف

وقد بحثت المصارف مع مؤسسة ضمان الودائع في هذا المشروع ويتابع بدقة من قبلهما بانتظار الظرف المناسب لطرحه على الحكومة اللبنانية.

■ انطلاقا من خبرتكم الواسعة، هل تعتقدون ان مبلغ ٣٠ مليون ليرة لبنانية كاف لتغطية الودائع المصرفية؟

– المبلغ كاف لان الهدف تأمين الاستقرار للودائع الصغيرة دون الكبيرة لان ذلك يشجع على سوء الادارة في المصارف.

ولكن بمعزل عن كل هذا، نعتمد سياسة واضحة، ما يؤكد ان الحل الفعلي في الاستراتيجية النقدية المعتمدة من مصرف لبنان والتي ضمنت اموال المودعين على الاقل منذ ان تسلمت منصبي في العام ١٩٩٣ وحتى اليوم.

التأمين عبر المصارف من مسؤولية وزارة الاقتصاد

■ في اطار التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE ينفرد لبنان في ترك المصارف تتعاطى تسويق عقود التأمين دونما تدخل او اشراف من البنك المركزي او اي سلطة حكومية اخرى، كيف تبررون ذلك وكيف تفسّرون ان تكون معظم الدول الاوروبية وحتى العربية قد اصدرت انظمة خاصة بالـ BANCASSURANCE ؟

– تحدد القوانين المرعية الاجراء خضوع قانون التأمين لوصاية وزارة الاقتصاد والتجارة وليس لمصرف لبنان حتى ان التراخيص الصادرة عن الوزارة تعطي الحق للبنك بلعب دور الوسيط، مما يعزز نشاط الشركات التابعة للمصارف، وبالتالي، فإن صلاحيات المركزي محدودة في هذا الاطار، ولا يستطيع ان يمنع اي مصرف من لعب دور الوسيط طالما انه حاصل على ترخيص من الوزارة المذكورة.

قانون السوق المالية جاهز

■ معظم الدول العربية اصبح لديها اسواق مالية ولبنان هو من بين الدول العربية القليلة التي لم تنشئ سوقا مالية بعد – موجود في الادراج – كيف تفسرون ذلك؟ ومن هي الجهة التي تملك زمام المبادرة في هذا المجال؟

– مشروع القانون المتعلق بسوق المال بحث تفصيليا في اللجان النيابية ويفترض ان يكون قد اصبح جاهزا للتصويت، ولا شك في ان هذا المشروع من شأنه ايجاد وجه جديد للسوق المالية المحلية.

■ يقتصر عدد الاسهم المعروضة للتداول في بورصة بيروت على حوالى دزينتين من الشركات المساهمة لاغير، والذين وظفوا في شركات مساهمة لبنانية اصيبوا بخيبات امل في حالات كثيرة، كيف يمكن في رأيكم تعزيز الثقة بالشركات المساهمة اللبنانية بما في ذلك المصارف ورفع عدد الشركات التي تطرح اسهمها للتداول في بورصة بيروت؟

– أولاً، لا بدّ من الإشارة الى ان المصارف من أكثر المؤسسات المالية الخاضعة للمراقبة، وبالتالي لا شك أبداً بمصداقيتها وبقدرتها على تحقيق الأرباح.

أما رفع عدد الشركات التي تطرح اسهمها في البورصة المحلية فأمر يرتبط بالإصلاح الحاصل بموجب القانون الذي سبق وذكرناه كونه يعزز الشفافية.

الى ذلك، نسعى الى تعزيز السيولة في الأسواق، لذا عدّلنا التعميم الذي ينظم مصارف الأعمال لناحية ضرورة ان توظف نسبة ٥٠ في المئة من أموالها لدى القطاع الخاص، الأمر الذي يساعدها على المساهمة في الشركات وعلى تنظيم أسواق ثانوية وبالتالي ان تطرح أسهمها في بورصة بيروت.

في المقابل، لا بدّ من الإشارة الى الذهنية اللبنانية، بحيث ان المؤسسات المحلية تفضل الحفاظ على الطابع العائلي الفردي، ولطالما هذا الواقع صبّ في مصلحة الإقتصاد الوطني، نظراً لغيرة صاحب المؤسسة على مصالحه.

وبالنتيجة لا بدّ من تطوّر معيّن في طريقة الإدارة لتشجيع رؤوس الأموال، وهذا ما شهده القطاع المصرفي عندما تحول من الطابع العائلي الى دخول المساهمين والتوسع بعدما تعززت الثقة بالأنظمة الرقابية.

لا نؤيد بيع الذهب

■ هل يمكن القول ان ارتفاع اسعار الذهب خفف من عبء المديونية العامة بما يعادل ١٠ مليارات دولار اميركي؟ وبالمناسبة هل صحيح ان المرحوم الرئيس الياس سركيس كان اودع نصف الكمية التي يملكها لبنان في الخارج (السويد) او (اميركا) ؟ وهل يمكن القول ان موضوع بيع الذهب الذي طرح منتصف التسعينات قد طوي الى الابد؟ (قرار من المجلس النيابي)

– في رأيي، ارتفاع أسعار الذهب لا يخفف أعباء المديونية العامة، لأن تسييل المبالغ الناتجة عن هذا الارتفاع غير ممكن بموجب قانون صادر عن مجلس النواب عام ١٩٨٦، ولكن لا شك في ان هذا الواقع يعزز الثقة بالعملة اللبنانية، علماً اننا لا نؤيد بيع الذهب نظراً لافتقار لبنان الى الموارد الطبيعية واعتبار الذهب في حال الأزمات الكبرى الوسيلة الأخيرة لدفع المستحقات ودرء المخاطر.

وهنا لا بد من الإشارة الى ان ٧٥ في المئة من كمية الذهب في الخزائن اللبنانية والكمية المتبقية في خزائن الإحتياطي الفدرالي الأميركي.

■ ادرجت منظمة الشفافية العالمية Transparency International لبنان، ودولاً عربية اخرى عديدة بين الدول الاكثر فسادا في العالم، الايؤثر ذلك على قدوم الاستثمارات الاجنبية الى المنطقة العربية؟ وكيف لمجتمعاتنا العربية ان تنمو لو استمر المتمولون العرب بتوظيف اموالهم في الخارج؟

– لا يمكن لأية جهة تحديد مستوى الفساد في أي دولة، لذا ارى ان هذه التقارير ليست مبنية على أسس موضوعية، ولعدم توافر معطيات كافية لدينا لن نعلق عليها.

لا للـ TVA على الخدمات المصرفية

■ يقول الوزير جورج قرم انه عندما وضع مشروع الـTVA ادخل بعض الخدمات التي تقدمها المصارف (مثل بطاقات الاعتماد CREDIT CARDS) في عداد الخدمات الخاضعة للـTVA، الان الحكومة التي اصدرت القانون أعفت المصارف كليا، هل توافقون الوزير قرم على قوله بأن بعض الخدمات التي تقدمها المصارف يجب ان تخضع للـ TVA؟

– أوجدت الضريبة على القيمة المضافة ايرادات مهمة للدولة، إلاّ أنها لا تزال بمستوياتها الحالية متدنية، مقارنة بغيرنا من الدول حيث نسبتها تصل الى ١٦ في المئة، ولكن الظروف الحالية تمنعنا من رفع الضرائب لأن الإقتصاد الضريبي والذي يقارب الـ ٢٥ في المئة من الناتج المحلي، يؤكد ان أية زيادة حالية ستولّد أعباء كبيرة على كاهل المواطن وستحدّ من فرص العمل والنمو. مع التذكير بأن المستهلك هو الذي يدفع الضريبة وليس المصارف، وبالتالي لا يمكن فرض الضريبة على المصارف اللبنانية لأن المواطن عندها سيتوجه الى البنوك الأجنبية. الى ذلك، سهلت بطاقات الإعتماد سرعة تداول الاموال وزادت من فرص العمل.

هل يسقط اليورو؟

■ السؤال الذي يتردد في الاوساط الاقتصادية والمالية هل يوجد احتمال لسقوط اليورو؟ رغم تأكدنا بأنكم قد لاتوافقون على هذا الاحتمال، نسألكم استنادا الى خبرتكم كيف تنظرون الى وضع اليورو اليوم؟ وما هو تأثير ضعفه على البلدان الاوروبية عامة وعلى لبنان بخاصة؟

– تشكّل نسبة الودائع الأجنبية باليورو في لبنان ١٠ في المئة فقط، وبالتالي سقوط هذا الأخير لن يؤثر سلباً على الثروة الوطنية بل سيحدّ من فاتورة الاستيراد خصوصاً ان نسبة ٣٥ في المئة على الأقل من البضائع والسلع المحلية مستوردة من أوروبا مما يصبّ في مصلحة المستهلك اللبناني، مع الإشارة الى ان الإقتصاد المحلي مدولر وارتفاع صرف الدولار يضعه في منافسة مع الدول الأوروبية في مجال تقديمه للمنتجات السياحية والخدماتية.

ولطالما كان سعر اليورو متدنيا قبل ارتفاعه، إلا انه لم يؤثر سلباً على المواطن.

يبقى اننا في لبنان نستفيد من ضعف الدولار، كون اقتصادنا المحلي مدولراً وينعكس على أسعار السلع والحاجيات.

الى ذلك، تتحرك العملات ضمن هوامش مضبوطة، ففي حال ارتفاع صرف الدولار أمام اليورو سيرتدّ سلباً على الإقتصاد الأميركي وهذا أمر ترفضه الجهات المالية والرقابية الأميركية، ولذا ظل تحركه مضبوطاً ضمن الهوامش التي شهدناها خلال العامين الماضيين.

كما وتعتبر الدول الكبيرة تسعير العملة إزاء عملة أخرى مسألة جدية وما حصل بين الولايات المتحدة والصين مؤخراً خير دليل على ذلك.

لذا، سيحافظ اليورو على هامش يراوح بين ١,٢ و١,٦ دولار لفترة، إلا أننا نجهل طبعاً المستويات التي سيسجّلها في حال ارتفاع حدة المضاربات. ■

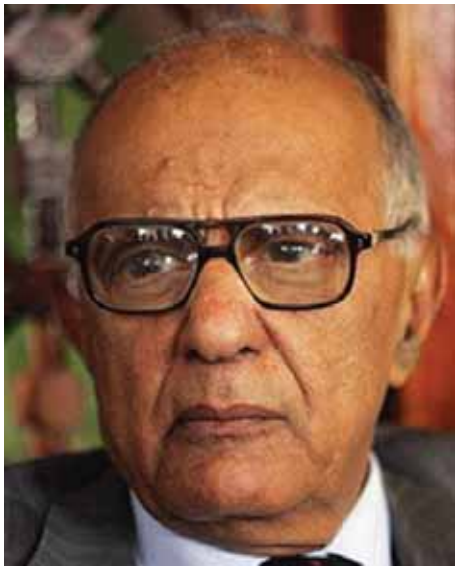
العملة الواحدة تشجع التبادل التجاري على مساحات واسعة وتوفر مرونة للسياسة الانمائية

★★★

سقوط اليورو لن يؤثر سلبا على الثروة الوطنية.. بل سيحدّ من فاتورة الاستيراد

محمد عوض علي همام (محافظ البنك المركزي اليمني):

الصيرفـة الاسلاميـة تنمـو بسرعـة ولهـا مستقبـل واعـد جـدا



اجاب محافظ البنك المركزي اليمني السيد محمد عوض علي همام على اسئلة «البيان الاقتصادية» مشيرا الى ان اتفاقية بازل٣ تهدف الى زيادة متطلبات رأس المال في القطاع المصرفي والى تعزيز جودة رؤوس اموال المصارف لتمكينها من مواجهة التقلبات الاقتصادية وتحمل الخسائر في حال حدوث ازمة مالية جديدة. وشرح الحاكم الواسع الاطلاع الفائدة من رفع كل شريحة مؤكدا ان اليمن ستتعامل مع متطلبات بازل٣ التي ستؤدي الى اصلاحات مصرفية متطورة.

ولاحظ المحافظ محمد همام ان ضخ الحكومة الاميركية الاموال الضخمة للانقاذ المالي وخطط الفدرالي لم تثمر وبقيت الازمة مستمرة، بل ان المعالجات ادت الى هبوط في قيمة الدولار والى ارتفاع اسعار الذهب.

بالنسبة الى تأثير الازمة على المصارف الاسلامية التي صارت تستحوذ على ٢٦ في المئة من حجم السوق المالية الدولية (تستحوذ في اليمن على ٣٤ في المئة من حجم النشاط المصرفي)، دعاها المحافظ الى تعزيز وتنويع اعمالها معددا طرق التنوع.

ورأى المحافظ همام ان الاستثمار في القطاع الزراعي يحتاج الى جهود كبيرة من قبل الحكومات والقطاع الخاص (القطاع المصرفي) لتحقيق نجاحات كبيرة في هذا المجال وأمانا لهذه الاستثمارات.

وحمل المحافظ البنوك الاستثمارية مسؤولية الازمة المالية بسبب مغامراتها غير آخذة في الاعتبار المخاطر مسببة بذلك افلاس اكبر البنوك.

وختم بأن اليمن لا تحبذ وجود انشطة مالية لبنوك استثمارية فيها رغم وجود عدد منها حيث ان هذه البنوك لا تخضع للإفصاح والشفافية بشكل كاف.

الازمة المالية العالمية قضت على البنوك الاستثمارية التي تسببت بإفلاسات مصرفية عديدة

متطلبات بازل٣ اصلاحية

■ ما هو رأيكم بمتطلبات بازل٣ وما تأثيرها على البنوك في اليمن وكيف ستتعاملون معها؟

– الإصلاحات والمقترحات التي أقرتها اتفاقية بازل٣ تهدف من وجهة نظرنا إلى زيادة فى متطلبات رأس المال فى القطاع المصرفي، كما تهدف إلى تعزيز جودة رؤوس أموال المصارف لتتمكن من مواجهة التقلبات الاقتصادية الدورية وتحمل الخسائر التي قد تنتج عن تلك التقلبات وخصوصا في حال حدوث أزمة مالية جديدة، بالإضافة إلى ذلك ستساهم هذه الاتفاقية في تحقيق النمو والاستقرار المالي على المدى الطويل.

وفي رأينا ان رفع نسبة الشريحة الأولى من رأس المال وهي الشريحة التي تشكل الجزء الأكثر متانة من احتياطياتها الصلبة تعتبر من أهم الإجراءات المترتبة عن بازل ٣ لتعزيز نسبة الموارد المالية بما تعكسه هذه النسبة من تعزيز وتقوية لقاعدة رأس المال لأي بنك حيث تمثل معيارا من أهم المعايير المعتمدة لقياس المتانة المالية للمؤسسات المصرفية.

اما بالنسبة للشق الثاني من السؤال فإن على البنوك ان تعمل على توفير الزيادة في متطلبات رأس المال لتعزيز أصولها الذاتية، وان تتكيف مع التطورات الطارئة سواء في مراحل الاستقرار أو الأزمات. كما ان طريقة الانتقال الى متطلبات بازل ٣ بشكل تدريجي خلال ٨ سنوات ابتداء من عام ٢٠١٣ وتنفيذها بشكل نهائي عام ٢٠١٩ تعطي للبنوك الوقت الكافي لزيادة رؤوس الأموال الخاصة (حقوق الملكية).

أما بالنسبة للبنوك في اليمن فإنها سوف تتعامل مع مقترحات بازل٣ بما يؤدي إلى إصلاحات مصرفية تلبي التطورات الاقتصادية المستقبلية. وبما يتوافق مع أوضاعها وإمكانياتها، علمًا بأن معظم هذه البنوك لديها بالفعل نسبة رأسمال من الفئة (١) تزيد عن ١٢٪، كما ان لديها نسبة رأسمال مكونة من حقوق المساهمين تبلغ ٨٪ مقارنة بنسبة ٧٪ المطلوبة وفقاً للإصلاحات المقترحة، وهي في وضع جيد من حيث نسبة كفاية رأس المال إلى جانب تمتعها بسيولة عالية نتيجة ان اغلب استثماراتها في أصول قليلة المخاطر.

في اعتقادنا ان بازل ٣ ستؤدي إلى زيادة حاجة البنوك إلى السيولة وستحد من قدرتها على منح الائتمان إلا انها تحقق الأمان للبنوك من خلال تقليل حجم المخاطر، كما نود الإشارة إلى أن الوضع مختلف فى اليمن تماما حيث ان نسبة الائتمان الممنوح منخفضة الأمر الذي يجعل متوسط نسبة السيولة لدى البنوك لا تقل عن ٤٥٪.

الازمة المالية أفلست بعض الدول

■ كيف تنظرون الى المعالجات الاميركية للازمة المالية العالمية؟

– إننا نلاحظ أنه رغم ضخ الحكومات في الولايات المتحدة والاقتصاديات المرتبطة بها لأموال ضخمة ورغم خطط الإنقاذ المالي وخطة الاحتياطي الفيدرالي الأخيرة المسماة بـ (التيسير الكمي) المتمثلة بضخ مئات المليارات من الدولارات إلى السوق، فإن الأزمة مستمرة ولم تتأثر البورصات كثيراً رغم الارتفاع الطفيف في المؤشر العام للبورصات. وهذه المعالجات أدت إلى هبوط في قيمة الدولار الأميركي وارتفاع في أسعار الذهب، مما حدا ببعض الاقتصاديين إلى إسداء النصح للدول النامية المرتبطة بالدولار إلى استبداله بسلة عملات متعددة حتى لا يؤثر عليها ويدخلها في أزمات قد تعصف باقتصادياتها.

لذا فالأزمة المالية لم تعد مالية فقط وإنما صارت أزمة اقتصادية عالمية أيضاً أدت إلى إفلاس بعض الدول، وهي تهدد بمخاطر كبيرة منها أزمة الديون الأوروبية، ولكن بالمقابل هناك دول لم تتأثر كثيراً بهذه الأزمة بل تحسن أداؤها الاقتصادي مثل روسيا والصين.... لعدم ارتباطها ارتباطاً وثيقاً بالاقتصاد الأميركي.

الصيرفة الاسلامية مدعوة لتعزيز اموالها

وأجاب على السؤال المتعلق بتطور عمل الصيرفة الاسلامية فقال محافظ المركزي اليمني:

– من الملاحظ أن صناعة التمويل الإسلامي تنمو بوتيرة متسارعة رغم قصر فترة التجربة التي مرت بها وخلال مسيرة الأربعين عاماً الماضية التي بدأتها في منتصف سبعينيات القرن العشرين نمت أعداد من المؤسسات والمصارف الإسلامية ووصلت إلى المئات في ٥٠ دولة عبر العالم، وبحسب التقرير الصادر عن صندوق النقد الدولي نهاية العام الماضي فإن أداءها كان أفضل من المصارف والمؤسسات التقليدية في الأزمة المالية العالمية، كما أن تأثرها بالأزمة المالية كان أقل من المصارف العادية.

أما بالنسبة لأصول المصارف والمؤسسات العاملة في مجال الصيرفة الإسلامية فإن الدراسات والتقارير في هذا الشأن تؤكد أن أصول المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية تضاعفت قيمتها منذ عام ٢٠٠٣ بحيث بلغت نحو ٨٢٢ مليار دولار أميركي مع نهاية عام ٢٠٠٩ ومن ثم صارت الصيرفة الإسلامية تستحوذ على ٢٦٪ من حجم السوق المالية الدولية تقريبا فيما تستحوذ في اليمن على ٣٤٪ من حجم النشاط المصرفي. وبالرغم من تعدد المنتجات التي تقدمها لزبائنها وللمستثمرين فإن هذه المنتجات ما تزال محدودة وعلى هذه المصارف والمؤسسات أن تعمل لتعزيز وتنويع أعمالها عبر نشاطات ذات توجه قوي نحو النمو.

لها مستقبل واعد جدا

واضاف: إن هذه الصناعة الصاعدة إذا تمكنت من تجاوز العوائق والتحديات التي تواجهها فإن المستقبل بالنسبة لها واعدٌ جداً وستصبح صناعة عالمية. فنحن نعلم أن بريطانيا بدأت بسن تشريعات في شكل قوانين وتنظيمات جديدة لتشجيع الاستثمار الإسلامي منذ عام ٢٠٠٤، وجعلت من لندن المركز المرجعي الأوروبي في ميدان التعاملات الإسلامية وبدأت بتقديم خدمات مصرفية إسلامية لأفراد الجاليات الإسلامية في هذا المجال لتتمكن من جني ثماره قبل أوروبا. وتسعى فرنسا لإدراج المعاملات الإسلامية في النظام المصرفي الفرنسي لكونها حلاً ممكناً للعجز والتمويل الذي يعاني منه اقتصادها، كما أن هناك توجهاً في الولايات المتحدة للتعامل بنظام التمويل الإسلامي. ومما يؤكد المستقبل الواعد للصيرفة الإسلامية أن صندوق النقد الدولي قال في أحد التقارير الصادرة عنه (إن هجمات ١١ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠١ والارتفاع الكبير في أسعار النفط في السنوات الأخيرة ساهمت بقوة في تعزيز مكانة الصيرفة الإسلامية).

القطاع الزراعي مهم لشعبنا

■ **الاستثمار في القطاع الزراعي ضعيف جدا فماذا تقترحون لتقويته، وما هو المطلوب من القطاع المصرفي لدعم هذا القطاع؟**

– الملاحظ أن البنوك لاتولي القطاع الزراعي أهمية فهي تتحفظ عن الدخول فى استثمارات وتمويلات مالية لهذا القطاع بسبب درجة المخاطر العالية التي تترتب على هذا النوع من الاستثمارات.

إلا أن هذا ليس مبرراً من وجهة نظرنا كون هذا القطاع الاقتصادي من القطاعات الإنتاجية المهمة لشعبنا اليمني وامتنا العربية.

ولذلك فان الاستثمار في القطاع الزراعي وبالذات فى تمويل المحاصيل الغذائية يحتاج إلى جهود كبيرة من قبل الحكومات وفقا لخطط مدروسة تساهم فيها الدولة وكل من القطاع الخاص والقطاع المصرفي بما يحقق نجاحاً كبيراً وأمانا أكثر لهذه الاستثمارات يقلل من حجم المخاطر والناتجة عن التقلبات الموسمية او تقلبات الدورة الاقتصادية وأثرها على عمليات الاستثمار على المستوى العام.

ولذلك فإن التوجه العام من قبل الحكومات والاستعداد من قبل كل من القطاع الخاص والمصرفي سيلعب دورًا كبيرا في عملية الاستثمار في القطاع الزراعي والتقليل من حجم الفجوة الغذائية في الوطن العربي. والمطلوب من الحكومات تقديم ضمانات للبنوك باستعادة أموالها المستثمرة في هذا القطاع الواعد. وهنا يأتي دور الحكومات فى التأمين الغذائي للشعوب العربية والاعتماد على الذات.

نصائح الى المصارف العربية: حذار المغامرات

■ **هل من نصيحة توجهونها للمصارف العربية؟**

– إن أهم النصائح التي نرى أنها مفيدة للأخوة المصرفيين العرب هي:

١– ضرورة العمل والالتزام بالتشريعات والتنظيمات المصرفية المالية الصادرة عن الجهات ذات العلاقة وخصوصاً التنظيمات الصادرة عن البنوك المركزية.

٢– عدم التجاوز في الصلاحيات والالتزام بالسياسات والخطط المرسومة وأجهزة الرقابة المختلفة.

٣– التعامل والتأقلم مع المستجدات والتطورات في الصناعة المصرفية وخاصة في مجال البناء المؤسسي والالتزام بمواصفات متطورة بالإضافة إلى استخدام التقنيات الحديثة. ونحن في اليمن نعمل بجهد متواتر لتعزيز استقرار القطاع المصرفي وإنشاء بنية متطورة لنظام مصرفي مستقر وسليم مواكب للمعايير والمواصفات الدولية وقادر على مواجهة متطلبات العولمة واتفاقات تحرير السوق، بما يمكّن هذا القطاع الهام من القيام بالدور المطلوب منه كقطاع أساسي ومؤثر في الاقتصاد الوطني.

٤– التعامل بمسؤولية ومهنية مع التطورات المحيطة وخصوصاً ما يتعلق بالمخاطر وفقاً للمعايير الدولية المصرفية والمالية والمحاسبية ومعايير بازل.

٥– عدم الإخلال بالمعايير الدولية في الإفصاح والشفافية ومكافحة العمليات غير المشروعة لغسيل الأموال.

٦– عدم الدخول في مغامرات استثمارية ذات مخاطر عالية.

٧– التركيز على الاستثمارات المحلية والحد من حجم الاستثمارات في الخارج.

البنوك الاستثمارية تسوق العمليات العالية المخاطر

■ **هل تؤيدون قيام المصارف الاستثمارية وكيف تقيّمون مسؤولياتها بالنسبة للازمة المالية العالمية؟**

– بالنسبة للبنوك الاستثمارية فإنه مما لا شك فيه ان الأزمة المالية قد قضت على جميع هذه البنوك في وول ستريت بسبب المغامرات التي زادت من حجم المخاطر في القطاع المالي، مما حدا ببعض هذه البنوك إلى إعلان إفلاسها. ولعل بنك ليمان براذرز خير مثال على ذلك وقد كان واحداً من أكبر البنوك الاستثمارية في الولايات المتحدة وكان انهياره في يوم ١٥ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٨ بعد تخلي باركليز بنك عن صفقة شرائه.

وهناك بنوك أخرى تم الاستحواذ عليها من قبل بنوك أخرى مثل بير ستيرنز الذي كان أكبر بنك استثماري في أميركا واستحوذ عليه جي بي مورغان تشايس في آذار (مارس) ٢٠٠٨، ميريل لينش الذي استحوذ عليه بنك أوف أميركا بعد تعرضه لخسائر قوية بسبب الأزمة المالية وأزمة الرهن العقاري.

فيما تحول البعض الأخر منها إلى بنوك عادية أو إلى مؤسسات مصرفية قابضة مثل غولدمان ساكس، مورغان ستانلي. وبالرغم من النشاط المؤثر الذي لعبته هذه البنوك في النظام المصرفي الرأسمالي فإنها تجاوزت الحدود مستغلة ضعف الرقابة عليها في وول ستريت وعدم تدخل الأجهزة الرقابية السيادية في نشاطها بممارسة أنشطة وعمليات مالية عالية المخاطر وخالية من الشفافية ولا تخلو من التزوير والتلاعب بهدف تحقيق مكاسب سريعة من خلال استخدام ما يعرف بمبدأ الرافعة المالية للإثراء السريع من قبل سماسرة البورصات والإدارات الخاصة بها، الأمر الذي أدى إلى الاضطرابات في الأسواق المالية بين فترة وأخرى حتى انتهى الأمر بالنظام المالي والمصرفي إلى شفير الهاوية وكانت الانهيارات التي طالت هذه البنوك والنظام المصرفي والمالي عموماً والوقوع في أتون الأزمة المالية الطاحنة التي يعيشها العالم اليوم.

وبالرغم من عدم وجود بنوك استثمارية في اليمن إلا أننا لانحبذ وجود مثل هذه الأنشطة المالية عالية المخاطر والتي لاتخضع للإفصاح والشفافية بشكل كافٍ.■

الشيخ سالم الصباح حاكم المصرف المركزي الكويتي:
الترخيص للمصارف الأجنبية سيحصل بالتدرج

نفى محافظ البنك المركزي الكويتي الشيخ سالم عبد العزيز الصباح ان تكون الكويت قد منعت الترخيص لمصارف أجنبية جديدة، وأوضح الشيخ سالم بأن الترخيص للمصارف أكانت محلية أو أجنبية تخضع لشروط واضحة ومحددة. أما بالنسبة للمصارف الأجنبية فقد جرى الترخيص بافتتاح ٩ فروع لمصارف أجنبية منها ثلاثة مصارف عالمية وستة مصارف خليجية، وقد حصل ذلك منذ صدر القانون الرقم ٢٨ لسنة ٢٠٠٤ الذي ألغيت بموجبه القيود التشريعية التي كانت تحول دون الترخيص لمصارف أجنبية لدخول السوق الكويتي.



وفي توضيحه أيضاً لمسألة الترخيص هذه قال الشيخ **سالم** وهو الملم جيداً بأوضاع القطاع المصرفي في بلاده، انه في سياسته الجديدة يتبع مبدأ التدرج في الترخيص للبنوك العالمية التي لم يتوقف المركزي الكويتي عن الترخيص لها وفقاً للشروط والأسس الموضوعة للترخيص للبنوك المحلية وللبنوك الأجنبية.

ويرى الشيخ **سالم** ان الترخيص للمصارف الخليجية لا تقف في طريقه أية عوائق لا سيّما في ظل المساعي القائمة لتحقيق التكامل الاقتصادي، وقال ان سياسة الترخيص لفروع المصارف الخليجية تتسم بالمرونة وتبين بوضوح ان الكويت ترحب بتواجد أوسع لهذه الفروع فيها.

ومن خلال خبرته الواسعة يرى الشيخ **سالم** ان المنافسة التي يحدثها تواجد المصارف الأجنبية في البلاد تؤدي الى تحسين الخدمات والمنتجات المصرفية وتكون حافزاً لمصارف الكويت لتعزيز كفاءة العمليات والتشريعات الآيلة الى تطوير الصناعة المصرفية في البلاد.

معايير بازل ٣

بالنسبة لمتطلبات بازل ٣ يقول الشيخ **سالم** ان المركزي الكويتي يركز على متابعة المعايير المقترحة التي تستهدف تقوية إدارة المخاطر في المصارف وتعزيز معايير الحوكمة، مع العلم ان المعايير الرقابية الحالية التي يطبقها المركزي الكويتي لتعزيز الدور الرقابي تتقاطع مع المعايير المقترحة من لجنة بازل.

ويضيف الشيخ **سالم**: «ان المركزي يطبّق الأسلوب القياسي (النمطي) في قياس مخاطر الإئتمان ومخاطر التشغيل، كما ان الحد الأدنى لنسبة كفاية رأس المال يجب ان لا يقل عن الـ ١٢ في المئة من مجموع الأصول المرجحة بأوزان المخاطر. ويحرص المركزي على ان تكون هناك مصدات كافية لرأس المال (BUFFERS CAPITAL)، حيث ان نسبة كفاية رأس المال أعلى من ذلك، وهو أمر ينسجم مع توجه الإصلاحات للجنة بازل وفي ما يتعلق بمقترحات لجنة بازل لتحسين نوعية رأس المال وتطبيق نسبة للرفع المالي، نشير الى ان الشريحة الأولى لرأس مال المصارف الكويتية تشكل نسبة تزيد على ٩٠ في المئة من رأس المال التنظيمي، وهو ما ينسجم أيضاً مع توجهات الإصلاح المالي المقترحة للجنة بازل، هذا بالإضافة الى ان سياسة بناء المخصصات الاحترازية التي انتهجها المركزي تنسجم مع توجهات لجنة بازل بشأن تعزيز النظرة المستقبلية لبناء المخصصات Promote more forward looking provisions.

الأزمة المالية العالمية

يعود الشيخ **سالم** في تقييمه لما آلت اليه الأوضاع بعد الأزمة المالية العالمية، الى توقعات صندوق النقد الدولي الذي يرى ان معدل النمو الإقتصادي في الدول الكبرى لن يزيد على ٢,٥ في المئة سنوياً خلال عامي ٢٠١٠ و ٢٠١١، أما في الدول الناشئة والنامية فتشير التوقعات الى ان المعدل سيرتفع الى ما يزيد على ٦,٨ في المئة في نهاية العام ٢٠١٠ حيث يتراجع الى ٦,٤ في العام ٢٠١١.

ويلفت الحاكم الى تزايد المخاوف من إمكانية انكشاف القطاع المصرفي في العديد من الدول للمخاطر السيادية، معطياً أمثلة على تدهور الأوضاع المالية في اليونان حيث ينعكس سلباً على القطاعات المصرفية الأوروبية، وهذا ما حمل الاتحاد الأوروبي على اتخاذ اجراءات حاسمة للحفاظ على الاستقرار المالي وإعادة بناء الثقة في النظام المصرفي والمالي.

السويدي: لا نية لفك ارتباط الدرهم بالدولار الأميركي
صندوق «دعم الاستقرار» من دول التعاون غير وارد حالياً

أعلن محافظ المصرف المركزي الإماراتي انه لا توجد نيّة لدى الدولة لفك ارتباط الدرهم الإماراتي بالدولار الأميركي، وقال: ان موقف الإمارات ما زال ثابتاً حول هذا الموضوع.

ووصف **السويدي** القطاع المصرفي في الإمارات بالأكبر عربياً، اذ تبلغ موجوداته الإجمالية ١,٦٢٣ تريليون درهم.

وفي ما يخص اقتراح مملكة البحرين إنشاء صندوق «دعم الاستقرار» في دول التعاون، قال **السويدي** ان التفكير بهذا الأمر مهم ولكنه يحتاج الى طرح طويل الأمد.

وأضاف ان الموضع طرح خلال الأزمة المالية وهذا أمر سلبي ان يطرح بهذا الوقت فهو يحتاج الى خطط ودراسات أعمق.

وأكد **السويدي** متانة القطاع المصرفي الإماراتي وازدياد الثقة فيه، اذ ارتفعت الودائع في تشرين الأول (أكتوبر) الماضي لتتجاوز القروض للمرة الأولى منذ ما قبل الأزمة المالية العالمية.

بورصة الكويت تدرس انشاء سوق ثالث للشركات المتعثرة



قال المدير العام لبورصة الكويت **حامد السيف** انه تجري حاليا دراسة انشاء سوق ثالث بجوار السوقين الرسمي والموازي يكون على نمط اسواق «خارج المقصورة» لتداول اسهم الشركات المتعثرة.

واوضح **السيف** ان هذا السوق سيكون اكثر مرونة ليتم من خلاله تداول اسهم الشركات المتعثرة بدلا من ايقاف اسهمها عن التداول، كما هو معمول به حاليا.

وقال ان السوق المقترح قد يرى النور في ٢٠١١ وسيكون مفتوحاً حتى للشركات الجديدة الراغبة في تجريب التداول قبل ان تتحول الى السوق الرسمي، مبينا ان هذا المقترح يأتي ضمن استراتيجية ستعرض على الجهات المعنية في البورصة لدراستها بشكل تفصيلي في كانون الثاني (يناير) ٢٠١١.

أسامة مكداشي (رئيس لجنة الرقابة على المصارف):

نستفيد من الخبرات المتوافرة ونركز على رفع قدراتها للاستفادة منها اكثر



من لا يستطيع تطبيق معايير بازل٣ امامه الدمج او استحواذ الغير عليه

نضوجه وتواضعه ساعداه على استيعاب الاسئلة والاجابة عليها بثقة وهدوء وبدون حذر او تردد، ولانها المرة الاولى التي نلتقي فيها اسامة مكداشي الرئيس الجديد للجنة الرقابة على المصارف في لبنان بدأنا بأخذ نبذة عن شخصه وسيرته، وقد تفاجأنا بأنه امضى كل سنين حياته منذ تخرجه من الجامعة لحين تقاعده (اواسط سنة ٢٠٠٧) في المصرف عينه في مجموعة سيتي غروب.

لا شك انها الاستقامة والقناعة وبالمقابل حصوله على المراكز الرفيعة المتناسبة مع كفاءاته.

وفي اجوبته على اسئلتنا لم يخفِ ما يريد قوله رغم حرصه على عدم الاساءة الى الآخرين، كما حرص ان يجيب على كل الاسئلة بدون اي تحفظ.

وهنا حوارنا المشوّق والهادئ مع السيد اسامه مكداشي:

خلفية مصرفية

■ لانها المرة الاولى التي يحصل لنا فيها شرف اجراء مقابلة معكم، نأمل في تزويدنا نبذة عن شخصكم الكريم والمناصب التي تبوأتموها قبل ان تصلوا الى رئاسة لجنة الرقابة على المصارف في لبنان؟

– بدأت حياتي العملية مع «ذا فرست ناشونال سيتي بنك اوف نيويورك» في بيروت ثم انتقلت الى مكتبه الإقليمي وصولاً الى تبوؤ مناصب عدة في سيتي بنك في منطقة الشرق الأوسط ودول آسيا وأوروبا وأميركا ومن ضمنها على سبيل المثال السعودية، باكستان، الولايات المتحدة الأميركية والبحرين واليونان والفيليبين وانكلترا ونيويورك.

وقد تركت مجموعة سيتي غروب في أواسط ٢٠٠٧. بعدها شغلت منصب عضو مجلس إدارة مؤسسات مصرفية عدة منها في لندن وبيروت، وشركات اتصالات في تركيا وجنوب افريقيا، وشركات تأمين في البحرين والأردن.

على الصعيد الاجتماعي تفرّغت لمساعدة مؤسسات خيرية، لا سيّما منها التي تعنى بالأيتام واللاجئين.

وعلى المستوى التعليمي تخرّجت من الجامعة الأميركية في بيروت بدرجة ماجستير في إدارة الأعمال، وشاركت في دورات عديدة في سيتي بنك وفي ترنيتي كولدج – جامعة أوكسفورد وفي جامعة كولومبيا – نيويورك.

رقابة ميدانية

■ لا شك ان لكل رئيس للجنة الرقابة طريقته في ادارة اعمال لجنته وتوزيع الادوار على اعضائها، فهل اقدمتم على تعديلات معينة على طريقة عمل اللجنة السابقة أكان على صعيد الرقابة الداخلية ام الرقابة الخارجية؟

– الهدف الرئيسي الإفادة من كل المعطيات الإيجابية المتوافرة في الإدارة حالياً، الى جانب التعلّم من الدروس التي فرضتها علينا الأزمات المالية الآتية من الخارج.

وتفادياً لمشكلات مستقبلية، عمدنا الى إرساء طريقة عمل مختلفة ومتطورة عن الأسلوب المعتمد في الخارج. وفي هذا الإطار، شرعنا في الاستفادة من الخبرات الموجودة في اللجنة وشكّلنا بداية فريقاً داخلياً لطرح مختلف الأفكار والآراء، وصولاً الى رؤية مشتركة حول دور لجنة الرقابة على المصارف من منظار أعضاء اللجنة الخمسة.

وقد نجحنا في تحقيق هذا الهدف في الأشهر الاولى وانطلقنا الى المهام الأخرى. وقد ركّزنا الى حد كبير على مسألة الرقابة الميدانية بعد ان كان التشديد على الرقابة المستندية في السابق.

كما اتخذنا قراراً بضرورة تفعيل وتشجيع الكوادر والكفايات المتوافرة لرفع قدراتها وتوسيع دائرة خبراتها والاستفادة منها أكثر، وفي هذا الإطار نظمنا دورات تدريبية مكثّفة تمتد على أسبوع حول مواضيع السيولة وسعر الفائدة، وكل ما يتعلق بالقطع والتي لم تشهد تركيزاً في الماضي.

■■■ نقوم بدراسات مستمرة لتسليفات المصارف اللبنانية في الخارج ■■■

كما أخضعنا ثلثي الموظفين في دائرة الرقابة بالتعاقب لثلاث دورات مماثلة، انتهت خلال شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٠.

ومع بداية شهر كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٠، انتقلنا الى موضوع التصنيف وواكبنا كل التغييرات الحاصلة في مساراته، وقد أجرينا أول دورة من سلسلة ثلاث دورات متخصصة.

إعادة النظر بالتعاميم

■ يشهد المصرفيون على اهمية القواعد والانظمة والقوانين التي تنظم العمل المصرفي بإشراف مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف التي كانت ولا يزال لها دور فاعل في تنظيم العمل المصرفي ليتماشى مع المستويات والقواعد العالمية، فهل كانت مواجهتها للازمة المالية العالمية كافية لتجنيب القطاع المصرفي تداعيات الازمة آنيا ومستقبليا، ام ترون وجوب ادخال تعديلات جديدة على الانظمة الموضوعة سابقا؟

– التغيير طبيعي في الحياة ومن الواجب التجاوب مع التطورات ومواكبتها.

وفي هذا السياق لن تشهد الأنظمة والقوانين المصرفية تغييراً جذرياً بل تقويماً أو تهذيباً (FINE TUNING) لطريقة عملنا السابقة في مجالات كثيرة للوقوف عند جدواها.

فعلى سبيل المثال، عمّمت اللجنة بمساعدة المصرف المركزي إعادة النظر بكل التعاميم الصادرة عن مصرف لبنان بحيث ان عدداً منها أضحى غير ضروري ولازم بفعل تقادم الزمن وأخرى تحتاج الى مراجعة. وقد وضعت اللجنة سلّم أولويات وحدّدت مواضيع أساسية لمراجعة هذه التعاميم، وبدأنا بمعالجة ما يتعلق بمجالس إدارة البنوك وطريقة تفعيلها.

ثلاث مجموعات

■ ما هي التدابير التي اتخذتموها لتحقيق متطلبات بازل٣ ، مع العلم انه توجد لدى بعض المصارف الصغيرة تحفظات على بعض المتطلبات؟ فهل عرفتم بتلك التحفظات وما هو رأيكم؟

– باستطاعة القطاع المصرفي اللبناني ككل تطبيق معايير بازل ٣ بسهولة، مع العلم انها ستنفّذ على مراحل منها في ٢٠١٥ والبقية في ٢٠١٩. لكن هدف المصرف المركزي ولجنة الرقابة التسريع قدر الإمكان في تطبيق هذه المعايير.

بالمقابل بعض المصارف غير قادرة على توفيق هذه المعايير الدولية، ويمكن تقسيمها الى ثلاث مجموعات. المجموعة الأولى قادرة على تنفيذ قواعد بازل ٣، لكن عدم رفعها لرساميلها سيحدّ من إمكانية نموها.

أما المجموعة الثانية فهي الفروع التابعة لمصارف أجنبية، ورغم عدم التزام قسم منها، فالبعض الآخر قدّم ضمانات من المصارف الأم.

وتتألف المجموعة الثالثة من البنوك الصغيرة والمتوسطة الحجم والتي ستجد صعوبة في تطبيق بازل ٣، لكن مع توفّر السيولة في لبنان بكميات ضخمة، لن يشكّل رفع الرساميل صعوبة إذا شاءت هذه البنوك ذلك. وهذا يعني توسيع قاعدة ملكية البنك، وبالتالي طرح تحديات كبيرة لناحية عدم حصر الملكية بعائلات أو مجموعات معينة، الى طرح دمج المصارف الصغيرة بين بعضها البعض أو استحواذ المصارف الكبرى على الصغيرة والمتوسطة.

لا خوف من «فقاعة عقارية»

■ ذكرت جمعية المصارف ان مجموع تسليفاتها للقطاع الخاص بلغ ٣٦ مليار دولار اميركي ويقول الخبراء ان ٨٠ بالمئة من تلك التسليفات ذهبت الى القطاع العقاري وهي التي تؤجج اسعار العقارات ولا تخلق فرص عمل. هل يخضع التسليف المصرفي للرقابة؟ أليست هناك حدود للتسليفات التي يجوز للمصرف ان يقدمها لكل قطاع؟ وهل تجدون احتمالا لحصول «فقاعة عقارية» على غرار ما رأينا في دبي ومؤخرا في ايرلندا؟

– أعتقد ان نسبة ٨٠ في المئة مبالغ فيها، فقد أعلن حاكم مصرف لبنان رياض سلامة نسبة التسليف العقاري وهي أقل بكثير من ٨٠ في المئة. ويمكن ان يكون هناك تسليفات عقارية مستترة مثل تمويل رجال أعمال لاستثمارات عدة تندرج ضمنها العقارات بطريقة غير مباشرة.

وعموماً، تجري لجنة الرقابة دراسات عن مختلف أنواع التسليفات الموجهة لقطاعات السيارات والنفط والمقاولين وغيرها. ولا أظن ان السوق اللبناني سيشهد «فقاعة عقارية» إذ ان معظم العقارات تعود ملكيتها الى لبنانيين مغتربين ومقيمين يستخدمونها كضمانة لهم مقابل تراجع قيمة العملة وانعدام مردود الفوائد في الأسواق الأجنبية.

ثم ان معظم مالكي العقارات مستثمرون نهائيون وليسوا مضاربين، لكن لا ارقام متوافرة عن هذا القطاع.

أداء رفيع للمصارف اللبنانية

■ التصنيف السيادي للبنان هو بي (B) وطالما بقيت مديونية الدولة مرتفعة فمن المرجح ان يبقى التصنيف السيادي متدنيا، فكيف يمكن للمصارف اللبنانية ان تحسن تصنيفاتها اذا بقي تصنيفها مرتبطا بالتصنيف السيادي؟

– يصعب على المصارف اللبنانية تحسين تصنيفاتها إلاّ في حال ارتبط قسم كبير من موجوداتها وعائداتها وأرباحها بأسواق ودول تصنيفها السيادي أعلى من تصنيف لبنان. لكن ما من شيء يمنع البنوك اللبنانية من التمتع بمستوى جيد من الملاءة والإدارة والسيولة بغض النظر عن التصنيف السيادي. ومعظم المستثمرين يتطلعون الى الأداء الرفيع المستوى للمصارف اللبنانية، كما تنظر مؤسسات التقييم الى كل مصرف على حدة، من دون إسقاط تأثير التصنيف السيادي للبنان على القطاع المصرفي.

■ يلاحظ ان المصارف اللبنانية تتوسع في الدول ذات المخاطر العالية مثل السودان، وكردستان والجزائر وغيرها، وهي دول تعاني توترات ليست خافية على احد. الا تتخوفون من ان يؤثر ذلك على سلامة تلك المصارف، وكيف تضبطون اعمالها خارج لبنان؟

– ثمة عدد من التعاميم يحدّد نسبة الاستثمارات والمديونية في الخارج ومدى ارتباطها بالأموال الخاصة بالمصرف.

وعندما تلاحظ لجنة الرقابة أي مشكلة في الخارج، تدرس وضع القطاع المصرفي بنكاً بنكاً في تلك الدول. فرغم ان لا فروع لمصارف لبنانية في بعض الأسواق مثل ساحل العاج التي تشهد تحديات سياسية، إلا ان هناك تسليفات مباشرة في هذا السوق من المصرف الام. لذا نقوم بدراسات مستمرة لتسليفات المصارف اللبنانية في الخارج.

رفع ضمانة الوديعة المصرفية يوفر الطمأنينة لأصحاب الودائع

مذكرات تفاهم مع البنوك المركزية

■ اضطرت المصارف الفرنسية التي كانت تملك فروعا او اكثرية الاسهم في مصارف لبنانية الى خفض مساهماتها الى اقل من ٢٠ بالمئة كي تفلت من الرقابة الفرنسية على المصارف. هل تعتبرون امتلاك بعض المصارف اللبنانية لاكثرية الاسهم في مصارف في دول ذات اخطار عالية يشكل مغامرات غير مضمونة النتائج؟

– أي مصرف لبناني يريد ان يفتح فرعاً في أي بلد يخضع للتدقيق والدراسة المعمّقة من لجنة الرقابة بطريقة شفافة ومنهجية. فنشدّد على امتلاك البنك للرأسمال الكافي للاستثمار في الخارج، والسيولة الكافية لتغطية السحوبات في الخارج، وكذلك الضمانات واستراتيجية معينة في السوق الخارجي والربحية فيه.

كما ونركز على العناصر البشرية وقدرتها على دخول الأسواق المبتغاة وخدمتها وعلى الرقابة من المصرف المركزي في تلك الأسواق.

وعموماً يجمع المصرف المركزي مذكرات تفاهم مع البنوك المركزية في الخارج تحدّد الأطر التي يمكننا الحصول على معلومات منها، شرط المحافظة على السرية المصرفية.

نماذج رقابية

■ عمدت دول عربية عديدة من بينها السعودية والبحرين ومصر الى توحيد الرقابة على المصارف وشركات التأمين بكونها شركات مالية تؤتمن على اموال الناس. هل تؤيدون توحيد الرقابة في لبنان على المصارف وشركات التأمين وإلحاقها بلجنتكم؟

– تختلف طرق الرقابة في العالم من دولة الى أخرى في قطاعات المصارف والتأمين والبنوك الاستثمارية وغيرها.

وبالنسبة الى لبنان ورغم استثمار القطاع المصرفي في قطاع التأمين، لكن لجنة الرقابة ليست مسؤولة عن الإشراف على قطاع التأمين بل وزارة الاقتصاد والتجارة.

وثمة نماذج رقابية مختلفة ناجحة في العالم، ويمكن ان يستمر نموذج عملنا المعتمد في لبنان ما دام هناك رقابة واضحة مبنية على أسس جيدة للقطاعين.

ومهما يكن فإن قطاع التأمين يحتاج الى رقابة متخصصة كونه يتضمن أموراً مختلفة عن القطاع المصرفي.

ومن هنا، يمكن القول ان أياً من النموذجين قابل للتطبيق شرط ان يكون لأصحاب المصارف الداخلين في قطاع التأمين رؤية واضحة عن المخاطر التي تواجههم، وطالما ان لجنة الرقابة على المصارف راضية ومسؤولة عن عدم تعريض أموال المودعين الى الخطر وهي المسؤولية الأولى للمصارف.

رفع الضمانة

■ المبلغ المضمون من المؤسسة الوطنية للودائع المصرفية ما يزال بقيمة ٥ ملايين ليرة لبنانية (٣٥٠٠ دولار اميركي). هل تجدون ان هذه الضمانة لا تزال صالحة لايامنا هذه ومن شأنها ان توفر الطمأنينة لاصحاب الودائع، علما بأن اميركا رفعت الضمانة المصرفية الى ٢٥٠ الف دولار اميركي؟

– لا أظن ان هذا الرقم ملائم وهو رمزي ويجب البحث جدياً في رفعه الى مستوى معين.

ويرتبط هذا السؤال بمسؤولية الجهة المخوّلة رفع المبلغ. ففي السابق، كانت الدولة شريكاً في دفع الضمانات لكنها لم تعد حالياً كذلك.

لذا يطرح السؤال من يكفل هذا المبلغ وهل يجب ان تعود الدولة الى تحمل المسؤولية أو تحصر في قطاع المصارف.

لكن نشدّد على ضرورة رفع هذه الضمانة لأنها توفر الطمأنينة لأصحاب الودائع، مذكّرين ان رقم الضمانة مرتبط بعدد الحسابات والحسابات المشتركة.

مراجعة سنوية

■ اخذ على بعض اعضاء اللجنة السابقة عدم اكتشافهم لما كان يجري في بنك المدينة وبنك الاعتماد المتحد الا بعد انهيارهما، فلو كنتم حيث انتم اليوم هل كنتم اكتشفتم المخالفات وماذا كنتم فعلتم؟

– لا أملك المعطيات المناسبة من تاريخ تدهور هذين البنكين، ثم ان التدهور لم يحصل في وقت قصير.

ولهذا السبب، تهدف اللجنة ابتداء من عام ٢٠١١ مراجعة أوضاع البنوك سنوياً بعد ان كانت تحصل هذه المراجعة مرة كل ثلاث أو أربع سنوات.

وسنحاول أيضاً تفعيل التواصل مع البنوك والتركيز على الجوانب النوعية مثل الاستراتيجية والخطط المستقبلية ونوعية الربحية، إذا كانت مستدامة أو مبنية على قطاعات معينة. ■

الشيخ صالح كامل (مجموعة البركة المصرفية):

انتشار أوسع للصيرفة الإسلامية في المراحل المقبلة



مجموعة البركة المصرفية متخصصة في صناعة الخدمات المالية الإسلامية، وتتميز بمبادرات التطوير في مجال المعاملات الإسلامية وخصوصاً في مجال تطوير الأدوات المالية الخاضعة للشريعة.

رئيس مجلس ادارة المجموعة الشيخ صالح كامل أكد ان لا مشكلة أمام المصارف العربية لتطبيق معايير اتفاقية بازل ٣، وهي بذلك أفضل من مثيلاتها في أوروبا وأميركا، وأشار الى ان وكالات التصنيف فقدت مصداقيتها، متوقعاً ان تحقق الصيرفة الإسلامية انتشاراً أوسع من التقليدية في السنوات المقبلة.

المصارف في العالم العربي تطبّق القواعد والمعايير العالمية أفضل من الدول الغربية

الاقتناع بالصيرفة الإسلامية

ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– التحديات التي تواجه الصيرفة الإسلامية والمشكلات كثيرة ولا يمكن حصرها، لكن المشكلة الأهم هي الاقتناع بفكرة الصيرفة الإسلامية ويليها اقتناع البنوك المركزية بصوابيتها.

التزام بالمعايير الدولية

■ تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة TO SURVIVE AT LEAST ONE MONTH IN CASE OF SEVERE LIQUIDITY CRISIS ومنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف في الدول العربية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لا سيما الشروط المبينة اعلاه؟

– لا مشكلة لدى المصارف الإسلامية لجهة تطبيق معايير بازل ٣، فكل الأموال فيها باستثناء الحساب الجاري، تعتبر رأسمالاً.

وعموماً المصارف في العالم العربي تطبّق القواعد والمعايير العالمية أفضل من الدول الغربية والسوق الأميركية، والدليل الأزمة المالية العالمية التي بينت التزام المصارف العربية بالقوانين الدولية بعكس المصارف الغربية.

■■■

وكالات التصنيف الدولية مصداقيتها لم تعد موثوقة

■■■

انتشار أوسع للصيرفة الإسلامية

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ«بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– خسرت وكالات التصنيف الدولية مصداقيتها خلال الأزمة العالمية ولم تعد موثوقة، لذا لا يمكن الاعتماد على معلوماتها وما يصدر عنها.

■ ما هي توقعاتكم المستقبلية للقطاع المصرفي، وهل ترون ان ثمة أزمات متجددة؟

– نتوقع ان تحقق الصناعة المصرفية الإسلامية انتشاراً أوسع من التقليدية في السنوات المقبلة، خصوصاً ان الغرب بدأ ينادي بهذا النموذج من العمل المصرفي.■

عدنان يوسف (رئيس اتحاد المصارف العربية ومجموعة البركة المصرفية):

٨٠ فـي المئـة مـن المصـارف العـربيـة لـن تتأثـر بشـروط وتطبيقـات بـازل ٣



الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية ورئيس اتحاد المصارف العربية عدنان يوسف طمأن الى أوضاع المصارف العربية وملاءتها، وأشار الى دراسة أعدها الاتحاد مفادها ان نسبة ٨٠ في المئة من المصارف العربية لن تتأثر بشروط وتطبيقات معايير اتفاقية بازل ٣، مستبعداً ان تقلص قروضها وتسليفاتها لمختلف القطاعات، مؤكداً الاستمرار في استراتيجية التوسع، متوقعاً تحقيق أرباح بقيمة ٢٠٠ مليون دولار نهاية ٢٠١٠.

ملاءة ممتازة للمصارف العربية

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– تمر الأسواق العالمية بمراحل صعبة جداً بسبب تطورات الأزمة المالية، لكن المصارف العربية تتمتع بأوضاع جيدة عموماً.

■ تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة ومنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف العربية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لاسيما الشروط المبينة اعلاه؟

– أجرى اتحاد المصارف العربية دراسة لمعرفة إمكانية تطبيق البنوك العربية لمتطلبات بازل ٣، وقد وجدنا ان نسبة تفوق ٨٠ في المئة منها لن تتأثر بشروط وتطبيقات اتفاقية بازل ٣.

فالمصارف العربية تتمتع برؤوس أموال كبيرة وملاءاتها ممتازة ولن تواجه مشكلات في الالتزام بمتطلبات الهيئات الدولية.

■ هل تعتقدون ان المصارف العربية مجبرة على تطبيق معايير بازل ٣؟

– لا ضير من تطبيق معايير بازل ٣، لكن يجب ان تكون هناك قراءة ودراسة للمنطقة العربية والنظر في الأوضاع والظروف المحيطة بها.

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– لا أعتقد ان المصارف العربية ستقلّص نسبة القروض والتسليفات، فكما ذكرت هذه المصارف في وضع مالي جيد.

توسع مستمر

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تسجيلها نهاية عام ٢٠١٠ في مجموعة البركة؟

– تسير مجموعة البركة في الطريق الصحيح وقد حققنا في الأشهر التسعة من عام ٢٠١٠ نمواً بنسبة ١٦ في المئة في الأرباح ونمواً بنسبة ١٨ في المئة في الميزانية.

ونتوقع ان ترتفع أرباحنا مع نهاية ٢٠١٠ الى نحو ٢٠٠ مليون دولار أميركي وهي تفوق أرباح عام ٢٠٠٩ وقريبة من تلك المحققة عام ٢٠٠٨.

■ ما هي الأسواق الجديدة التي ستدخلها مجموعة البركة؟

– استراتيجية التوسع مستمرة حتى خلال الازمة المالية. وبعد دخولنا سوق باكستان، سننطلق الى سوقي اندونيسيا وماليزيا.■

مجموعة البركة المصرفية تفوز بجائزة أفضل مصرف اقليمي

عدنان يوسف: الفوز يحفزنا لمواصلة العمل على تنفيذ استراتيجياتنا



عدنان يوسف مستلما الجائزة ويظهر عبد الرحمن شهاب وموسى عبد اللطيف

حصلت مجموعة البركة المصرفية ش.م.ب. (ABG) على جائزة أفضل مصرف اقليمي، وذلك في الحفل السنوي لتوزيع جوائز المال والأعمال الإسلامية لعام ٢٠١٠ والذي تم خلاله تقديم ما مجموعه ٣٠ جائزة.

وقد احتفت الوقود الرسمية التي تمثل أعرق المؤسسات المالية الإسلامية في المنطقة والعالم في حفل الجوائز الذي أقيم في فندق أبراج الإمارات في دبي، بإنجازات بعض أبرز العاملين في القطاع المصرفي والمالي الإسلامي. وقد استطاعت المؤسسات العاملة في منطقة الخليج وكذلك بعض العاملين في تلك المؤسسات الخليجية التنافس مع نظيراتها حول العالم في الحصول على الجوائز، كما نجحت في حصد أكثر من ثلثي الجوائز. وقد ضمت قائمة الفائزين مؤسسات وأفراداً من بريطانيا والولايات المتحدة وماليزيا ولكسمبورغ والسودان.

وفي هذه المناسبة صرح الأستاذ **عدنان أحمد يوسف** الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية قائلاً: «إن الفوز بهذه الجائزة يحفزنا لمواصلة العمل على تنفيذ استراتيجيات عملنا الهادفة الى خدمة احتياجات التنمية في البلدان التي نعمل فيها، علاوة على تقديم خدمات ومنتجات مصرفية إسلامية مبتكرة تواكب الاحتياجات المتطورة لمختلف العملاء والبلدان التي نتواجد فيها أو نمتلك علاقات عمل معها من خلال وحداتنا المصرفية ومكاتبنا التمثيلية، كما سنواصل مساهماتنا في تطوير العمل المصرفي الإسلامي».

يذكر ان جوائز المال والأعمال الإسلامية التي دخلت عامها الخامس اكتسبت سمعة مرموقة حول العالم كإحدى أهم وأبرز الجوائز المقدمة في القطاع المالي إضافة الى كونها من أهم الفعاليات التي تنظم في القطاع المالي في عموم منطقة الخليج.

وصمم الحفل السنوي للتعريف بالأداء المتميز والنمو الهائل الذي حققه القطاع المصرفي والمالي الإسلامي وتشجيع هذا الأداء غير العادي والاحتفاء به. وقد أصبح الكثيرون الآن يعتبرون هذه الجوائز بمثابة علامة على الامتياز في القطاع.

عبد الكريم أبو النصر (البنك الاهلي التجاري - السعودية):

مستمرون في التوسع داخلياً ونحو أسواق إقليمية واعدة



البنك الأهلي التجاري NCB هو أعرق البنوك السعودية وأولها نشأة حيث بدأ نشاطه عام ١٩٥٣.

الرئيس التنفيذي للبنك عبد الكريم أبو النصر رأى أن اكبر التحديات أمام المصارف العربية هو إيجاد قنوات جديدة للتوسع وتحقيق المزيد من الإيرادات، وأبدى إرتياحه تجاه تطبيق البنوك السعودية لمعايير بازل٣، مؤكداً الإستمرار في تنفيذ الخطط الموضوعة للتوسع داخلياً ونحو أسواق إقليمية واعدة، كاشفاً عن نمو في مختلف المؤشرات.

إقتصاداتنا ومصارفنا لم تتأثر مباشرة بالأزمة المالية

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والإقتصادية الناتجة عن تطورات الأزمة المالية العالمية؟

– أعتقد أن أبرز التحديات التي يواجهها القطاع البنكي هي إيجاد قنوات جديدة للتوسع وتحقيق المزيد من الإيرادات في ظل أجواء إقتصادية يشوبها الحذر، إذ لم يُشفَ الإقتصاد العالمي بعد وفي شكل تام من الأزمة المالية.

وفي المقابل، لا شك في أن اقتصاداتنا ومصارفنا العربية لم تتأثر مباشرة بالأزمة المالية العالمية، إلاّ أنها غير منفصلة عن المناخ الإقتصادي في العالم، وهذا ما سيؤثر سلباً على فرص نموها مستقبلاً مقارنة بما حققته أيام الطفرة. وفي المقابل، ستبقى البنوك العربية موجودة في أسواق مليئة بالفرص الذاتية للنمو، وما عليها سوى التأقلم معها.

معايير بازل٣ غير مقلقة

■ هل ترون أن المصارف في الدول العربية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣ ؟

– لن يكون لمعايير إتفاقية بازل٣ إنعكاسات سلبية على المصارف السعودية، إذ أن هذه المعايير ستركز بشكل رئيسي على تعزيز رأس المال الأساسي، على أن تصل نسبة كفاية رأس المال الأساسي الى ٧ في المئة، على أن يتم تطبيقها من قبل المصارف مع بعض الإجراءات الأخرى تدريجيا حتى سنة ٢٠١٩، ومن المعلوم أن معدل الملاءة لدى المصارف السعودية هو في حدود ١٧ في المئة.

وعليه ستبقى بعض المعايير الفنية التي يتعيَّن على البنوك الوفاء بها من حيث قياس المخاطر وأدواتها، وهذه أمور يستمر القطاع المصرفي السعودي في تطويرها.

وفي رأيي أن كل المصارف السعودية عززت من إدارات المخاطر ومن قدراتها. وبناء على كل ذلك فإن معايير بازل٣ لا تقلقنا ولن يكون من الصعب تطبيقها.

توسُّع وإنتشار

■ هل تفكرون في التوسع نحو أسواق خارجية جديدة؟

– نحن مستمرون في تنفيذ خططنا ولا نزال نركز على توسيع أعمالنا الأساسية، إضافة الى التوسع نحو أعمال جديدة تتوافق مع إمكاناتنا وقدراتنا وفي مقدمها التكافل المصرفي، من دون أن نسقط إمكانية التوسع نحو أسواق إقليمية واعدة.

وأذكر هنا، أن أوَّل توسعاتنا خارج المملكة كانت نحو تركيا حيث إستحوذنا على أحد المصارف وحققنا نتائج جيدة.

■ هل بإمكانكم إعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– أداؤنا كان إيجابيا خلال ٢٠١٠ وحققنا نمواً عن العام الماضي في مختلف المؤشرات. وبناءً عليه أتوقع أن يصبح البنك في وضع مالي أقوى وإنتشار سوقي أفضل. ■

ابو النصر افضل مصرفي اسلامي



ابو النصر يتسلم جائزته من محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج

حاز الرئيس التنفيذي للبنك الاهلي التجاري **عبد الكريم ابو النصر** خلال المؤتمر السنوي العالمي للمصارف الاسلامية الذي نظمت فعالياته في المنامة – البحرين جائزة «افضل مصرفي في قطاع الصيرفة الاسلامية لعام ٢٠١٠» تقديرا لاسهاماته المتميزة في قطاع التمويل والمصارف الاسلامية.

وتعتمد الجائزة على نظام فريد يعتمد على تصويت الاقران لتحديد الفائز من قائمة مختصرة من المرشحين.



فريد ذوق (البنك السعودي الهولندي SHB):

ساما داعمة للقطاع وطريقتها متطورة في تطبيق القوانين المرعية

تأسس البنك السعودي الهولندي عام ١٩٧٧ واستمر في التوسع والتطور، حيث قدم العديد من المبادرات المصرفية المبتكرة وقام بتوسعة نطاق منتجاته وخدماته وقاعدة عملائه.

مدير عام الادارة القانونية وأمين سر مجلس الادارة في البنك فريد ذوق لاحظ صلابة الوضع الاقتصادي بالمملكة وجودة ميزانيات البنوك السعودية، متوقفا عند ضرورة تعزيز القروض العقارية، متوقعا للمصارف السعودية الالتزام بمعايير بازل٣، منوها بالدور الرائد لـ «ساما» ودعمها القطاع المصرفي وتطبيقها القوانين المرعية بأسلوب متطور، داعيا الى الاستثمار في كافة القطاعات والأنشطة الاستثمارية بالمملكة وخاصة قطاع المقاولات المختص بتنفيذ المشاريع الحكومية.

بمنأى عن تأثيرات الازمة

■ كيف تقومون الاوضاع الاقتصادية الحالية بعد الازمة العالميةالاخيرة؟

– لا شك في ان الازمة العالمية الاخيرة ولّدت انكماشا اقتصاديا عالميا، ولكن السوق السعودي ظل بمنأى عن هذه التأثيرات السلبية بفضل استثمارات البنى التحتية التي عززت السيولة في البلاد، وانعشت الاقتصاد بشكل واضح، أما في ما يتعلق بالقطاع المصرفي فهو جيد، في ظل تمايز الاوضاع العامة في السوق السعودي.

■ هل يعوّل مصرفكم على عملية الاقراض للافراد؟

– أن عملية الإقراض للأفراد تعتبر عاملاً جيداً لكنها تحتاج أيضا إلى تعزيز القروض العقارية، معولين على صدور قانون الرهن العقاري ولوائحه التنظيمية بحيث نلمس عندها زيادة الطلب على التسليفات المخصصة للافراد.

من جانب آخر، تحقق ميزانية البنك نمواً سنة بعد اخرى وهذا خير دليل على التطور الصحي الحاصل والقائم على خطى ثابتة.

إمكانية الالتزام بمعايير بازل٣

■ هل ترون ان المصارف في الدول العربية سوف تكون قادرة على تطبيق معايير بازل٣؟

– نتعاون مع مؤسسة النقد ساما للتحضير لبازل٣ وأنا واثق بأن المصارف السعودية سوف تتمكن من الالتزام بالمعايير الجديدة خلال الفترة المحددة، خصوصا ان رساميلها وقدراتها المالية كبيرة وأتوقع بأن المصارف المركزية في الدول العربية تسير في الاتجاه نفسه.

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– خلّفت الازمة دروسا للاطراف كافة وكان ابرزها عدم تضخيم حجم الاقراض والالتزام بما تستطيعه المؤسسات المالية وهذا التصور صحي ومن المفترض ان يطبق مستقبلا.

دعم من ساما

■ هل تطالبون ساما بأية مطالب من شأنها تسهيل الاعمال المصرفية؟

– تجمعنا بـ «ساما» علاقة وطيدة منذ نشأة البنك في عام ١٩٧٧، وهي داعمة للقطاع المصرفي السعودي وتطبق القوانين المرعية بطريقة متطورة جدا مقارنة ببقية البنوك المركزية في العالم. كما واننا نحظى بالدعم الكامل من هذه المؤسسة الرائدة ومطالبنا كافة تدرس من خلال حوار بنّاء يجمعنا مع لجان متخصصة تابعة لها.

الاستثمار في مشاريع حكومية

■ في اعتقادكم، ما هي اهم القطاعات الاستثمارية حاليا، وهل من اسواق واعدة اكثر من سواها اليوم؟

– في رأيي أن الاستثمار في كافة القطاعات والأنشطة الاستثمارية بالمملكة العربية السعودية تعتبر واعدة وأخص بالذكر قطاع المقاولات، نظراً لطرح مشاريع حكومية كبيرة والبعيدة كل البعد عن المخاطرة مثل مجمّعات الملك عبدالله الاقتصادية في كافة المدن السعودية وغيرها من المشاريع الكبيرة.

تحسين الأداء في خدمة الافراد

■ ما هي ابرز المنتجات اوالخدمات التي قدمتموها لعملائكم او سوف تقدمونها خلال العام ٢٠١١؟

– نطبق منذ بداية عام ٢٠١٠ استراتيجية أطلقنا عليها اسم «الحين» هدفها تثبيت موقعنا في السوق السعودي وتحقيق التوازن بين خدماتنا الموجهة الى الافراد والشركات.

كما ونتطلع الى تحسين ادائنا في خدمات الافراد كونها خطوة مساعدة على تعزيز ميزانيتنا وذلك من خلال الاستثمار في البنى التحتية للبنك من أجل رفع وتحسين مستوى الخدمات للعميل. ونتطلع في العام القادم بمشيئة الله أن نتمكن من توفير خدمات متواصلة للعميل وتطوير خدمات القروض العقارية.

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم عام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– نمت ارباح المصرف في شكل لافت وواضح مقارنة بالعام ٢٠٠٩ كما نتطلع إلى بذل المزيد من الجهد لتحقيق نتائج أفضل في عام ٢٠١١. ■

د. جون اسفكياناكيس (مجموعة البنك السعودي الفرنسي SAUDI FRANSI):

على المصارف العربية توفير التمويلات للمشاريع الأكثر حيوية

مدير عام مجموعة البنك السعودي الفرنسي وكبير الاقتصاديين فيها الدكتور جون اسفكياناكيس ينظر الى الوضع الاقتصادي العالمي على انه أفضل حالاً من العامين الماضيين، ويشدّد على ضرورة توفير المصارف العربية التمويلات للمشاريع الأكثر حيوية، مطمئناً الى قدرة المصارف السعودية على تطبيق معايير بازل ٣.



تمويل المشاريع الحيوية

■ **كيف تقوّمون الوضع الاقتصادي العالمي اليوم؟**

– لا يزال الاقتصاد العالمي منهمكاً بأسس الانتعاش من جديد. وطبعاً هو اليوم أفضل حالاً من العامين الماضيين، رغم التخوف من مرحلة ركود جديدة.

■ **في رأيكم ما الدور الذي يجب ان تلعبه المصارف لتحقيق نمو في اقتصادات المنطقة العربية؟**

– على المصارف العربية ان تقدم التمويلات والقروض الى المشاريع الأكثر حيوية، والتي تعتبر منتجة وأساسية في الاقتصاد الوطني مقابل تقليص اقراض القطاع العقاري.

تطبيق بازل ٣ حاصل

■ **تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة وتمنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف في المملكة السعودية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لاسيما الشروط المبينة اعلاه؟**

– ثمة بعض القلق تجاه تطبيق معايير بازل ٣ في منطقة الخليج وفي معظم دول الشرق الأوسط.

أما بالنسبة الى مصارف المملكة العربية السعودية فلن يكون لتطبيقات بازل ٣ أي أثر سلبي عليها، لا بل على العكس، ذلك لأن هذه التطبيقات والمعايير مستوفاة لدى معظم المصارف في المملكة قبل صدور معايير بازل ٣، وتحديداً على مستويي رأس المال والسيولة.

توازن المخاطر

■ **أين البنك السعودي الفرنسي اليوم من عمليات إقراض القطاع العقاري؟**

– ننظر الى القطاع العقاري بتحفظ، إذ لا نخوض في إعطاء قروض لمشاريع خطرة، مع علمنا تماماً أن هذا القطاع يحمل الكثير من المخاطر كما أظهرت الفقاعة العقارية التي شهدتها دبي وقطر بالنسبة للمشاريع التجارية.

الى ذلك يحرص المصرف على إبقاء التوازن في المخاطر التي يلتزم بها. ■





عبد الرزاق الخريجي (البنك الأهلي التجاري - السعودية):

على المصارف الإسلامية ايجاد بدائل شرعية لمحافظها الاستثمارية والتمويلية

البنك الأهلي التجاري NATIONAL COMMERCIAL BANK (NCB) أعرق البنوك السعودية وأولها نشأة، تحول الى شركة مساهمة العام ١٩٩٧ وفي العام ١٩٩٩ دخلت الحكومة السعودية ممثلة في صندوق الاستثمارات التابع لوزارة المال مساهماً في أغلبية ملكيته.

نائب الرئيس التنفيذي ورئيس مجموعة تطوير العمل المصرفي الإسلامي في البنك عبد الرزاق الخريجي اشترط ايجاد المصارف الإسلامية بدائل شرعية لمحافظها الاستثمارية والتمويلية لتكون بمنأى عن أي أزمة، ورأى ان المصارف العربية لن تجد أي مشكلة في تلبية متطلبات معايير بازل ٣، مطالباً بالتحرك وعدم الاكتفاء بالكلام عن تحسين صناعة الصيرفة الإسلامية، وذلك عبر وضع حد أدنى من المعايير والقوانين واخلاقيات التعامل والكوادر المؤهلة بهدف النمو والتميز، كاشفاً عن السعي لتعزيز حضور البنك في السوق التركي.

تأثر بالأزمة استثمارياً

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– تأثرت الصناعة المصرفية الإسلامية بدرجة أقل من التقليدية بسبب الأزمة العالمية، لكن كون هذه الصناعة جزءاً من الإقتصاد العالمي، تأثرت المصارف الإسلامية لجهة تركيزها على الاستثمار في بعض القطاعات المتضررة. لكن إذا استطاعت هذه المصارف ايجاد بدائل شرعية لمحافظها الاستثمارية والتمويلية وتنويعها، فإنها ستكون بمنأى عن أي أزمة أخرى قد تحدث، وفي أقسى الظروف ستكون نسبة تأثرها ضئيلة جداً.

■ هل ترون ان المصارف في الدول العربية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣ ؟

– بصورة عامة، لن تواجه المصارف العربية أي مشكلة في تلبية متطلبات معايير بازل ٣، إذ ان العديد منها تملك حالياً ما يغطي احتياجاتها لجهة رأس المال، لكن بعض هذه المصارف تحتاج الى جهد وامكانات أكبر لبناء احتياطاتها.

معايير للنمو والتميّز

■ هل ترون ان الصيرفة الاسلامية قدمت منتجات جديدة لعملائها ام انها تستنسخ منتجات المصارف التجارية، واي مستقبل تتوقعونه لها؟

– نحتاج الى النظر في الاستراتيجية المستقبلية للصيرفة الإسلامية وذلك عبر طرحنا للسؤال التالي: هل ستبقى المصارف الإسلامية توفر بعد عشرين سنة حلولاً شرعية للمنتجات التقليدية، أو ستطلق برامجها ومنتجاتها الخاصة المختلفة كلياً؟

نحتاج الى النظر في الاستراتيجية المستقبلية للصيرفة الإسلامية

وعلينا أيضاً معرفة ما هو المطلوب من الصناعة المصرفية الإسلامية وما هو دورها في الاقتصاد الإسلامي والإعمار والتنمية، ومدى استعداد المودعين والمستثمرين في البنوك الإسلامية لتحمّل المخاطر.

فإذا استمريّنا على وضعنا الحالي، سنجد ان هذه الصناعة متجهة الى توفير حلول ومنتجات مصرفية تجارية بحلول شرعية، من هنا ضرورة التحرك وعدم الإكتفاء بالكلام عن تحسين هذه الصناعة، وذلك عبر وضع حد أدنى من المعايير والقوانين المتفق عليها وأخلاقيات التعامل والكوادر المؤهلة بهدف النمو والتميّز.

ولكننا طبعاً لا ننكر القفزة الكبيرة والنمو السريع والهائل الذي تحققه الصيرفة الإسلامية، لكن لا بدّ من مراجعة استراتيجيتنا ومعرفة ما هي الطريق التي سنسلكها.

تفاؤل بسنة ٢٠١١

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– نتائجنا للعام ٢٠١٠ ممتازة، كما معظم المصارف السعودية. ونقوم بتعزيز وجودنا في السوق المصرفية التركية بعد ان اشترينا حصة منذ سنتين في مصرف «تركيا فايننس كاتليم» البنك الإسلامي الرائد في تركيا.

وبالنسبة للسوق السعودية المحلية، فإننا نركّز على توفير المنتجات الجديدة لعملائنا عبر الشركات الجديدة التي نساهم فيها وهي شركة الأهلي المالية والأهلي للتأمين. هذا ومستمرون في التوسّع والانتشار الجغرافي في السعودية مع تفاؤلنا بسنة ٢٠١١، بحيث من المتوقع ان تكون أفضل مالياً من ٢٠١٠. ■

علي شريف العمادي (بنك قطر الوطني QNB):

ننفذ استراتيجية مدروسة تقوم على ركيزتي التوسع والتوطين

ينفذ بنك قطر الوطني استراتيجية تقوم على ركيزتين: التوسع من جهة وزيادة توطين الوظائف والاعتماد على الكفاءات القطرية من جهة ثانية. وفي هذا الاطار اضاف البنك مؤخرا فرعين جديدين الى شبكة فروعه المنتشرة في ٢٢ بلدا.

ويشير السيد علي شريف العمادي الرئيس التنفيذي لمجموعة QNB الى ان نسبة القطريين في البنك وصلت الى ٥٤٪، منوها بأهمية اليوم المهني في استقطاب كفاءات جديدة باستهداف حوالى ٣٠٠ متقدم من حملة الشهادات، لافتا الى المميزات الكبيرة التي يتميز بها البنك عن منافسيه على هذا الصعيد.



تقطير الوظائف

■ **ما هو جديد QNB وما هي مشاريعه المستقبلية؟**

– اضافت مجموعة بنك قطر الوطني QNB فرعين جديدين الى شبكة فروع البنك الممتدة في ٢٢ دولة وذلك في لبنان وإندونيسيا. وبهاتين الخطوتين يصبح عدد فروع البنك في الخارج ٢٤ فرعا بمختلف أنحاء العالم. اضافة الى ذلك اعتمد البنك خطة استراتيجية منذ ٥ سنوات لبدء عملية التقطير، والنسبة وصلت حاليا إلى ٥٤ ٪ من موظفي البنك. ولدينا خطة طويلة الأجل لتقطير شامل لجميع وظائف البنك وقد طرحنا وظائف عدة خلال ٢٠١٠، استطعنا من خلالها توظيف ٢٢٠ قطريا خلال العام ونتوقع توظيف ٣٠ موظفا خلال الشهر الجاري.

وتشير الإحصائيات إلى أن نسبة التقطير في البنك هي الأعلى بين المؤسسات المالية، وتبلغ نسبة القطريين في الإدارة التنفيذية ٤٦٪، فيما تشير الإحصائيات إلى أن النسبة الإجمالية للقطريين بين مديري الفروع حاليا تبلغ نسبة ٨٠ ٪ منها ٨٧ ٪ في الفروع الإسلامية و٧٨٪ في الفروع التقليدية، كما يسعى «QNB» من خلال هذا الصرح التنموي إلى توظيف حوالي ٣٠٠ موظف قطري.

اليوم المهني

■ **ما الهدف من اليوم المهني الذي نظمتموه وما كانت نتائجه؟**

– نهدف من تنظيم اليوم المهني الى الاستعداد لعام ٢٠١١ وقد طرحنا ٣٠٠ وظيفة للقطريين لرفد البنك بهم خلال ٢٠١١، والباب مفتوح للجميع من مؤهلات الثانوية العامة والجامعة، إضافة إلى ذوي الخبرة، والمقابلة فورية مع المديرين، فضلا عن إمكانية تقديم العرض الرسمي للمتقدمين خلال أسبوع لوجود بعض الإجراءات الإدارية المتعلقة بالجهات الخارجية. ولدينا أيضا خطة مستقبلية لتعيين سفراء لبنك قطر الوطني بالفروع الخارجية، وتجميع بعض الكفاءات الموجودة بقطر لإرسالها إلى الفروع الخارجية في أوروبا وجميع دول الشرق الأوسط إضافة إلى الفرع الرئيسي.

ولدى «QNB» مركز تدريب متخصص على أعلى مستوى لتدريب الموظف من ٣ إلى ٤ أشهر من خلال برنامج خاص منذ البداية للتعرف على سياسة البنك، وبعد ذلك يتم إلحاقه بالوظيفة مع برنامج لتعريف الملتحق بالتسلسل الذي سيكون عليه مع اجتهاده في العمل بطريقة واضحة وشفافة، فنحن نعتز بالموظف الذي يمتلك الكفاءة والمثابرة.

إلى ذلك نال اليوم المهني استحسان جميع الزوار إضافة إلى الصدى الواسع الذي تلقاه من قبل القطريين والقطريات، حيث ثمنوا جهود البنك في استقطاب الزوار الراغبين في الانضمام لهذه المؤسسة الرائدة.

■ **كيف تصفون الاقبال على مركز التدريب واليوم المهني؟**

– استقبل «QNB» حوالى ٥٠٠ طلب في اليوم المهني من حملة الشهادات الثانوية والجامعية، إضافة إلى ذوي الخبرة، ويهدف «QNB» من تنظيم هذا الحدث استقطاب ٣٠٠ متقدم قطري من حملة الشهادة الثانوية والجامعية وذوي الخبرة بمختلف إدارات البنك، وذلك لتحقيق الأمن والاستقرار الوظيفي لهم، إضافة إلى صقل مهاراتهم وتطويرها وصولا بهم إلى المراكز القيادية بالبنك في المستقبل.

ويأتي تنظيم اليوم المهني انطلاقا من حرص «QNB» على رفع نسبة التقطير التي تعتبر النسبة الأكبر على مستوى القطاع المصرفي، إضافة إلى مواكبة التوسعات التي يشهدها البنك على الصعيد المحلي والدولي، وتماشيا مع التوسعات التي تشهدها الدولة في شتى المجالات.

ويضع البنك في متناول موظفيه دورات تدريبية سواء في جامعات محلية أو عالمية داخل الدولة، فضلا عن برنامج شامل للتطوير المهني.

أنشطة لرفع التقطير

■ **كيف تقومون انطباع الزوار الذين شاركوا في اليوم المهني؟**

– أعرب عدد من الزوار خلال جولتهم في هذا اليوم عن سعادتهم، مثمنين في هذا الصدد الجهود التي يبذلها «QNB» في توظيف الخريجين القطريين من خلال تنظيم هذه الأنشطة التي من شأنها العمل على توظيف القطريين وتطويرهم، داعين في هذا السياق جميع المؤسسات لأن تحذو حذو البنك في تنظيم مثل هذه المحافل التنموية.

ويتّبع «QNB» لتحقيق أهدافه وسائل عديدة منها برامج التدريب التي أسهمت بشكل فعال في تعريف المواطنين القطريين بالفرص الموجودة في القطاع المصرفي. إذ قام «QNB» خلال السنوات الماضية بتدريب عدد من القطريين من حملة الشهادات الثانوية في مركز التدريب والتطوير التابع له بالتعاون مع وزارة العمل، حيث تلقوا دروسا مكثفة لمدة شهر كامل شملت المبادئ المصرفية الأساسية واللغة الإنجليزية واستخدام الحاسوب من الجانب المصرفي، ما يساعد هؤلاء لاحقا على متابعة مستقبل مهني واعد في القطاع المصرفي.

■ **ماذا عن المشاركة الخارجية للموارد البشرية؟**

– في ما يتعلق بالمشاركات الخارجية للموارد البشرية، فقد شارك البنك العام الماضي في ملتقى قطر المهني الذي نظمته سفارة دولة قطر بالعاصمة البريطانية لندن، وذلك في إطار استقطاب الأيدي العاملة القطرية من خريجي الجامعات العالمية بهدف تأهيلهم لوظائف تناسب تخصصاتهم وتلبي متطلبات سوق العمل القطري.

يذكر أن «QNB» يقوم بتنظيم مثل هذه المعارض بشكل دائم، كما يشارك بالمعارض المهنية الأخرى في الدولة، إلى جانب تلك التي تنظمها السفارات القطرية على المستوى الدولي. ■

«المصرف» QIB القطري يثير علامات استفهام ايجابية

طرح صكوكا بـ ٧٥ مليار دولار فجمع ٨ أضعاف الطرح

تعرف الأوساط المصرفية الخليجية والإقليمية والدولية قدرات بنك «المصرف» QIB القطري الصاعد بوتيرة عاجلة نحو القمم المصرفية في المنطقة، ولكن الذي لم تكن تعرفه تلك الأوساط ان يتمكن في أول طرح لصكوك عالمية في نهاية الربع الثالث من سنة ٢٠١٠ من ٧٥٠ مليون دولار أميركي لمدة خمس سنوات وبفائدة سنوية ٣,٨٪، ان تبلغ التغطية ستة مليارات دولار أي ٨ أضعاف ما قرر المصرف جمعه.

هذا الإقبال الكبير جداً على صكوك بنك المصرف حمل المستثمرين على اعتباره أحد المؤسسات المصرفية الرائدة في قطر، كما جعل المتداولين بالأسهم يترقبون طروحات جديدة، اذ وثقوا من خلال من تهافتوا على طرحه الأول انه مصرف مليء وقادر على الإيفاء بالتزاماته تجاه الآخرين في الداخل والخارج.



الشيخ جاسم بن حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني

QIB

الشيخ جاسم بن حمد بن جاسم: انها الاستراتيجية المثمرة ايجابيات

رئيس مجلس ادارة المصرف الشيخ **جاسم بن حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني** أبدى اعتزازه بما حققه المصرف عازياً ذلك الى الاستراتيجية التي يطبقها والاحتياطات التي يأخذها لاستيعاب تداعيات الأزمة المالية العالمية وانعكاسها على المنطقة. وأكد الشيخ **حمد** ان ادارة المصرف تبنت خطة العمل التي وضعها مجلس الإدارة وعمل بموجبها مانعاً افرازات الأزمة المالية من انعكاسها السلبي على المنطقة.

ويضيف الرئيس **حمد** ان المصرف تبنى استراتيجية وهندسات متوازنة وفعالة في تكوين المخططات لتقوية مركزه المالي حيث استطاع ان يحقق انجازاً كبيراً في أول طرح لصكوك عالمية بقيمة ٧٥٠ مليون دولار ترتفع لتصل الى ستة مليارات كما جاء في مقدمة هذا الحديث.

معلومات مهمة جداً

ويؤخذ من اعلانات ومعلومات المصرف حول نجاح طرحه: قيام مجموعة من المصارف والمؤسسات المالية بتقديم المشورة الفنية للمصرف ومنها: مصرف أتش أس بي سي (HSBC) و«كيو إنفست (QINVEST) وكريدت سويس (CREDIT SUISSE).

يذكر ان وكالة كابيتال انتليجنس (CI) للتصنيفات الدولية قامت في شهر أيار (مايو) بتثبيت التصنيف الإئتماني السيادي للمصرف.

أصالة ٢٥ عاماً وتصنيفات عالمية

وتأسس مصرف قطر الإسلامي منذ ٢٥ عاماً كأول مصرف في قطر يقدم خدمات مصرفية تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، ويعد أحد أكبر خمسة مصارف إسلامية في العالم، ويتمتع المصرف بموقع الريادة في قطاع الخدمات المصرفية الإسلامية في قطر بحصة تبلغ نسبتها ٥٣٪ ويستحوذ المصرف كذلك على نسبة مقدارها ١٠٪ من إجمالي الودائع في السوق المصرفية القطرية.

وحاز المصرف على تصنيف مؤسسة فيتش العالمية للتصنيفات الإئتمانية ومؤسسة كابيتال انتلجينس العالمية المتخصصة في التقييم الإئتماني. وكان للمصرف السبق في إطلاق العديد من منتجات التمويل المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، مثل الخدمات المصرفية للأفراد والشركات والقطاعات المصرفية الخاصة، ويقدم المصرف خدماته في الوقت الحاضر من خلال ٢٦ فرعاً و ٩١ ماكينة صراف آلي. ويمول المصرف أيضاً العديد من المشاريع الاستثمارية العقارية، الناجحة في المملكة المتحدة والولايات المتحدة وفرنسا.

فروعه في الخارج

وأسس مصرف قطر الإسلامي في عام ٢٠٠٤ بيت التمويل العربي في لبنان، وتوجد حالياً لهذه المؤسسة المالية شبكة تتألف من ستة فروع، وفي آذار (مارس) ٢٠٠٧ افتتح المصرف في كوالالمبور بماليزيا بيت التمويل الآسيوي وفي كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٨ افتتح المصرف في لندن بيت التمويل الأوروبي. وأسس المصرف بنك قطر للاستثمار QINVEST أكبر وأضخم بنك للاستثمار في عام ٢٠٠٧ وحصل على الترخيص من مركز قطر للمال. تأسست شركة عقار للاستثمار العقاري في عام ٢٠٠٠ وهي مشروع مشترك مع مصرف قطر الإسلامي بحصة تبلغ نسبتها ٤٩٪، فيما تبلغ حصة وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية القطرية نسبة مقدارها ٣٤٪، والهيئة العامة لشؤون القصر ١٧٪. وكيو إنفست QINVEST بنك الاستثمار الإسلامي الأول والأكبر في دولة قطر التي يعد اقتصادها من بين الأسرع نمواً على مستوى العالم. وحصل البنك على ترخيص مركز قطر للمال في نيسان (ابريل) ٢٠٠٧ برأسمال مصرح به مليار دولار (المدفوع ٥٠٠ مليون دولار).

النتائج خلال تسعة أشهر

حقق المصرف أرباحاً صافية في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠ بلغت ٩٠٧ ملايين ريال اذ بلغت قيمة الأنشطة التشغيلية ١٧٣٤ مليون ريال. (بلغت الموجودات ٤٤,٨ مليار ريال في الفترة عينها مقابل ٣٥,٦ ملياراً في الفترة عينها من العام ٢٠٠٩ وبلغت نسبة النمو ٢٦ في المئة.)

- بلغت حصة المودعين من الأرباح خلال الأشهر الستة الأولى من سنة ٢٠١٠ حوالى ٣٧٦,٢ مليون ريال مقارنة بـ ٣٥٢,١ مليوناً في الفترة عينها من عام ٢٠٠٩ بنسبة نمو ٧ في المئة.
- بلغت المحفظة التمويلية للمصرف ٢٦,٩ مليار ريال في نهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠١٠ مقابل ٢٢,١ ملياراً في الفترة عينها من العام ٢٠٠٩ بنسبة نمو ٢٠,١ في المئة.
- بلغت المحفظة الاستثمارية في نهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٦ مليارات ريال مقارنة بـ ٤,٤ مليارات في الفترة عينها من العام ٢٠٠٩ بنسبة نمو بلغت ٣٦ في المئة.
- حققت الحسابات الجارية والاستثمارية للعملاء نمواً بنسبة ٣٥ في المئة اذ ارتفعت الى ٢٧,٢ مليار ريال من ٢٠,٢ ملياراً في الفترة عينها من العام ٢٠٠٩. ■

حديث شامل ومشوّق للشيخ حمد بن فيصل آل ثاني (بنك الخليجي AL KHALIJI BANK - قطر)



اول منتجات مصرفنا الاستثمارية والتي تعد الأحدث في إدارة الثروة: الوديعة المركبة المرتبطة بالذهب

حديث شامل للشيخ حمد بن فيصل آل ثاني رئيس مجلس ادارة بنك الخليجي AL KHALIJI BANK – قطر تنشره «البيان الإقتصادية» لافتة الى شعاره «العمل المصرفي العادل» حيث الوضوح والشفافية في تعامله مع عملائه. ويفتخر الشيخ حمد بإطلاق الخليجي في أواخر ٢٠٠٩ أولى منتجاته الاستثمارية والتي تعد الأولى من نوعها في قطر والأحدث في إدارة الثروة وهي «الوديعة المركبة المرتبطة بالذهب».

وتكر سبحة الأسئلة والأجوبة «الأولى من نوعها أيضاً» حول المنافسة وتوفير الخدمات المميزة للعميل على مدار الساعة وطيلة أيام الأسبوع عبر شبكة فروع وشبكة صراف آلي وحول مفاهيم الإقراض بفوائد تنافسية والالتزام بالقواعد والقوانين الموضوعة من قبل المصرف المركزي.

ويلفتك حديث الشيخ حمد عن دعم الخليجي للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم بهدف تطويرها وزيادة مبيعاتها وأرباحها حيث يصب ذلك في دعم الاقتصاد المحلي. وبكل صراحة وموضوعية يرد على سؤال حول الضمانات التي يطلبها البنك لحماية قروضه وحول استراتيجيته لتوظيف أفضل المهارات والكوادر وبخاصة افضل الكفاءات القطرية والتي هي جزء من رؤية قطر ٢٠٣٠.

حديث شيّق يستحق القراءة.

نؤمن أفضل الكوادر المؤهلة والبرامج المتطورة وبيئة عمل سليمة لحماية عملائنا وخدمة طلابنا

■ مع بروز الأزمة المالية وتأثيرها على الاستثمارات الجديدة القادمة إلى السوق، كيف تعامل الخليجي مع هذا التحدي وكيف حافظ على سمعته لطرح منتجات جديدة ومبتكرة؟

– يركز الخليجي على توفير مفاهيم جديدة للعمل المصرفي تلبي رغبة العميل بشكل مباشر وتوفر أكبر قدر من المرونة والسهولة في التعاملات المصرفية. بعد الأزمة المالية بات التركيز على الوضوح والشفافية في التعامل مع العميل من أبرز ما يميز الخدمة وما يعكس «العمل المصرفي العادل»، ونحن دائماً في صدد محاذاة سياستنا مع واقع السوق، ومراجعة رسوم خدماتنا في ما يصب في مصلحة العميل في المقام الأول ويحقق في الوقت ذاته أهداف البنك المؤسساتية.

ويضيف: وبينما كانت البنوك الأخرى تواجه تداعيات الأزمة المالية، أطلق الخليجي في أواخر ٢٠٠٩ أول منتجاته الاستثمارية والتي تعد الأحدث في إدارة الثروة، وهي الوديعة المركبة المرتبطة بالذهب، الأولى من نوعها في قطر. وبالرغم من أن سعر الذهب تخطى النطاق المحدد للحصول على أعلى نسبة فائدة ضمن الفترة الزمنية المحددة لهذه الوديعة، إلا أن المستثمر لا يزال بإمكانه الحصول على فائدة تصل إلى ٤٪ في نهاية المدة بالإضافة لضمان رأس المال المودع.

راحة العميل أولاً

■ كيف تنظرون الى المنافسة في السوق؟ هل تطور التكنولوجيا والمنتجات المستخدمة انعكست على تقليل تكاليف الخدمات للعملاء؟

– نؤمن أن المنافسة من شأنها أن تصب في مصلحة العميل ونرحب بها، إذ تدفع المؤسسات المصرفية للبحث عن الخدمات والمنتجات المبتكرة وبالتالي تقليل التكاليف على العميل مباشرة. ونحن كبنك جديد لدينا فرصة لتوفير خدمات مميزة، حيث نسعى لتسهيل كافة الإجراءات المصرفية وتوفير أفضل وسائل الراحة للعميل، إذ نلبي طلب العميل بشكل فوري فإن لم يتمكن العميل من زيارة فروعنا الواقعة في منطقتي بن عمران أو الدائري الثالث أو مراكز خدماتنا في كل من برج الجازي وكيوبوست في الخليجي الغربي، بإمكانه الإتصال بمركز الإتصال لدى الخليجي الذي يعمل على مدار الساعة وطيلة أيام الأسبوع أو استخدام الصراف الآلي. بالإضافة إلى خدمة ال إف جي كروزر غير المسبوقة والتي تركز على راحة العميل أولاً ونقله من وإلى البنك في حال واجه أي مشكلة في المواصلات وهذه تجربة مستحدثة من الخدمة، فضلاً عن منتجاتنا المصرفية المميزة والأقل تكلفة نسبياً من منتجات متوافرة في السوق صممناها خصيصاً لتلبية احتياجات الأفراد والمؤسسات والشركات.

شبكة فروع وصراف آلي لخدمة العملاء

■ ما هو الجديد لدى الخليجي، وكيف تعملون على زيادة فروع البنك وماكينات الصراف الآلي وخدمة العملاء؟

– كجزء من التزام الخليجي بتقديم خدمة مميزة لعملائه بمرونة أكثر وراحة، قمنا بافتتاح فرع جديد في بن عمران في ١٧ أيار (مايو) من هذا العام. ويُعد فرع بن عمران خطوة استراتيجية لتوسيع رقعة انتشار الخليجي في الدوحة حيث يوفر خدمات مصرفية شاملة ومتكاملة للأفراد والشركات والمؤسسات التجارية، ويقوم فريق عمل مصرفي محترف ومؤهل إلى جانب مديري العلاقات بتلبية حاجات العملاء المصرفية. هذا إضافة إلى فرع الخليجي على الدائري الثالث ومركزي الخدمة في كل من برج الجازي في الخليج الغربي ومركز خدمات كيو بوست. كما أننا قمنا بتوسيع شبكة الصراف الآلي هذا العام، حيث أصبح لدينا ما يقارب ١٧ صرافاً آلياً موزعة في أنحاء الدوحة. واستراتيجيتنا في توسيع شبكة فروعنا في الدوحة تعتمد على افتتاح عدد محدد من الفروع في مناطق استراتيجية تم اختيارها بدقة وعناية وهدفها الأساسي توفير الخدمة الملائمة للعميل بشكل أسرع وأسهل والتواجد ضمن متناول العميل أينما كان.

كل المنتجات لكل العملاء

■ بعد تأثيرات الأزمة المالية العالمية، هل لا زلتم تقدمون كافة منتجاتكم المالية لكل العملاء؟

– يعدّ الخليجي البنك الوحيد في قطر الذي يمنح العملاء فائدة على الحساب الجاري من خلال «فيوجن» الذي أطلقناه في ٢٠٠٨، ولم يتغير عرض «فيوجن» خلال الأزمة المالية وحتى هذه اللحظة حيث لازال العميل يستفيد من فائدة تصل الى ٤ ٪ على المبلغ المودع في الحساب، بالإضافة إلى مزايا أخرى منها، السحب المباشر والتحويلات المجانية وبطاقة الصراف الآلي ودفتر الشيكات وبدون حد أدنى للرصيد، بالإضافة إلى إمكانية إجراء تعاملات مصرفية عن طريق الهاتف أو الصراف الآلي على مدار الساعة،

كما وأنه لا توجد أي رسوم على دفاتر الشيكات أو طلبات كشف الحساب. وبينما تشير تقارير المصرف المركزي إلى أن بعض البنوك القطرية ضاعفت رسوم خدماتها في عام ٢٠٠٩، لم يغير الخليجي الرسوم على حساب فيوجن، وهو مبلغ ١٥ ريالاً شهرياً.

أما على صعيد القروض، وحين كانت معظم البنوك تزيد نسبة الفوائد على القروض الممنوحة خلال الأزمة المالية، لم تتغير نسب الفوائد على القروض التي يمنحها الخليجي، فلا يزال بإمكان عملاء الخليجي الاستفادة من قروض السيارات بفائدة مخفضة تنافسية والتمتع بقروض شخصية بفائدة تنافسية عند تحويل الراتب.

الأولى من نوعها

ويضيف الشيخ حمد: هذا إضافة إلى إطلاق الخليجي لمنتجاته الاستثمارية والتي تعد الأحدث في إدارة الثروة، وهي الوديعة المركبة المرتبطة بأسعار الذهب والنفط في الأسواق، الأولى من نوعها في قطر بفوائد تنافسية وإمكانية إسترداد المبلغ المودع في الحساب قبل الأوان بدون رسوم، إضافة إلى التسهيلات التي بإمكان العميل الاستفادة منها خلال فترة الإيداع. مما يعكس فهمنا لوضع السوق ووضع العملاء ورغبتهم خلال وبعد الأزمة في الحصول على عوائد مجزية وبدون مخاطر.

أما بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، فيساهم الخليجي بدعم وتطوير هذا القطاع من خلال تقديم منتجات وخدمات مصرفية للأعمال التجارية بحلول متكاملة ومصممة خصيصاً لتسهم في زيادة مبيعات وأرباح هذه الشركات مما يعزز من نشاطها التجاري وبالتالي مساهمتها في دعم الإقتصاد المحلي، ولهذا يعتبر الخليجي الشريك المصرفي الموثوق به لدى كافة الشركات التي نتعامل معها، الأمرالذي يعكس استراتيجية البنك متوسطة الأجل.

فبالإضافة لخدمات التمويل التجارية، يقدم الخليجي حلولاً مصرفية لإدارة السيولة النقدية، مثل تخفيض الفواتير، تمويل المشاريع والعقود، تمويل سلسلة الإمداد، كما يوفر الخليجي «فيوجن» للشركات المبتكر وهو الاول والوحيد من نوعه في قطر والذي بالإضافة للاستشارات المصرفية للشركات، يمنح على حساب الشركات المصرفي دفتر شيكات، فوائد شهرية في حال توفر حد أدنى للرصيد، بالإضافة إلى مركز اتصالات على مدار الساعة وطيلة أيام الأسبوع، وخدمات للأعمال المصرفية عبر الهاتف وبواسطة ماكينات الصراف الآلي.

■ هل لديكم أي نوع من المسؤولية الإجتماعية تجاه الطلاب القطريين؟

– ضمن استراتيجية الخليجي نؤمن بتوظيف أفضل المهارات والكوادر ونحرص على أن نوفر لموظفينا برامج تطوير مستمرة وبيئة عمل ترتكز على التعاون والعمل الجماعي، ونركز بشكل خاص على توظيف ودعم أفضل الكفاءات القطرية. يمثل المواطنون القطريون حالياً ما يقارب ٢٣ ٪ من القوى العاملة في الخليجي، وقد قمنا بتوقيع مذكرة مع وزارة العمل في ٢٠٠٩ تعكس إلتزام البنك بتغطية كافة نفقات الدراسة الجامعية لـ ١٥ من خريجي الثانوية من القطريين ضمن برامج دراسية مصرفية. ونحن عازمون على استمرار توفير الفرص للخريجين القطريين من خلال برامج التطوير الخاصة بالأعمال المصرفية، ما يعكس التزامنا في الاستثمار في الكفاءات القطرية والتي هي جزء من رؤية قطر ٢٠٣٠.

التوسع خليجياً

■ هل لديكم أي نية لفتح فروع أخرى للخليجي في دول مجلس التعاون الخليجي؟

– في الوقت الحالي لدى الخليجي فروع في الإمارات العربية المتحدة في كل من دبي والشارقة ورأس الخيمة وأبو ظبي، فالبرغم من أننا نسعى لدعم وتعزيز أنشطتنا التجارية في دولتي قطر والإمارات العربية المتحدة كجزء من استراتيجيتنا المتوسطة الأجل، إلا أننا نتطلع دائماً إلى فرص لتوسيع رقعة انتشار فروعنا في باقي دول مجلس التعاون أو دول المنطقة.

الخليجي فرنسا ينمو ويحقق الأرباح

■ ماذا عن استثمارات الخليجي في الخارج؟ كيف تسير الأمور معكم؟

بعد استحواذ الخليجي في نهاية ٢٠٠٨ على البنك اللبناني للتجارة (فرنسا) بفروعه في دولة الإمارات العربية المتحدة وفرنسا، قام الخليجي بتغيير اسم وشعار البنك ليصبح «الخليجي فرنسا»، كما تم تعزيز رأس مال البنك بـ٧٠ مليون يورو، وقد حقق البنك في الإمارات وباريس أرباحاً ملحوظة في ٢٠٠٩ ونتوقع متابعة النجاح في ٢٠١٠.■



ر. سيتارامان (بنك الدوحة DOHA BANK - قطر):

نسعى الى توسيع عملياتنا مواكبة للفورة التي ستشهدها قطر



يحرص بنك الدوحة DOHA BANK منذ تأسيسه على جعل الخدمات المصرفية التي يقدمها للعملاء مميزة ومختلفة عما كانت عليه في السابق، وذلك من خلال التجديد الدائم واعتماد احدث التقنيات والكوادر الخبيرة المتخصصة، وقد اصبح البنك اليوم يقدم لعملائه من الاشخاص والشركات والمؤسسات المالية في الدوحة والخارج خدمات مصرفية جديدة ومرنة تساعدهم في ادارة امورهم المالية بصورة افضل عبر شبكة فروع ممتدة ومنافذ متعددة لايصال الخدمات.

الرئيس التنفيذي في البنك ر. سيتارامان R.SEETHARAMAN توقع من حدث استضافة قطر لبطولة كأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢، احداث فورة لن تقتصر على قطر فحسب، بل ستشمل المنطقة بأكملها.

ووصف قطاع المصارف في قطر بالقوي والمتين عارضا لمؤشرات النمو المحققة، مشيرا الى معاناته من منافسة المصارف الاجنبية لجهة الحفاظ على قاعدة العملاء، مؤكدا قدرة المصارف القطرية على تطبيق معايير بازل٣ نظرا لتمتعها برساميل ممتازة، كاشفا عن حصول البنك على موافقة المركزي وهيئة قطر للاسواق المالية على ترخيص لتعاطي وساطة ادارة الاصول، وعن نية توسيع العمليات الداخلية مواكبة للفورة التي من المتوقع ان تشهدها قطر خلال السنوات المقبلة.

١٦,٥ في المئة نسبة نمو الناتج المحلي القطري

■ **كيف تقومون الوضع الاقتصادي في قطر؟**

– عموما استطاعت اسواق منطقة الشرق الاوسط تخطي الازمة المالية العالمية بشكل جيد بفضل اسعار النفط المرتفعة. وتتمتع قطر بوضع فريد من نوعه وبنمو اقتصادي ممتاز بسبب اعتمادها على الغاز الطبيعي المسال وقطاع البتروكيماويات الى جانب شراكاتها الاستراتيجية مع اهم الاسماء في مختلف القطاعات الصناعية والتجارية والمالية.

وتصل نسبة نمو الناتج المحلي الاجمالي في قطر الى ١٦,٥ في المئة مقابل معدل ١٠ في المئة في دول الخليج الاخرى.

وتشير التقارير الى ان هذه النسبة سترتفع في قطر الى ٢٠ و ٢١ في المئة، وهذا يساعد في التوسع الصناعي وفي البنية التحتية في مجال تشييد المطارات وسكك الحديد وشبكات الطرق.

ولا ننسى ان استضافة قطر لكأس العالم سنة ٢٠٢٢ ستساهم في احداث فورة محليا وفي المنطقة وستساعد الاقتصادات العربية على النمو.

تغيير الدينامية

■ **كيف ترون انعكاس استضافة قطر لبطولة كأس العالم في ٢٠٢٢ على مختلف القطاعات الاقتصادية في قطر؟**

– استضافة قطر لفعاليات بطولة كأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢ ستساهم في تغيير دينامية البلد بأكمله. فهناك مشاريع هائلة في البناء والبنى التحتية من شبكة مواصلات وملاعب ضخمة وفنادق ومساكن وغيرها لاستيعاب العدد الكبير من الوافدين للمشاركة وحضور مباريات كأس العالم.

كما ستتحرك قطاعات التجارة والاستثمار والمصارف والتمويل وغيرها من القطاعات.

هذا وستستفيد قطر من الملاعب والمرافق السياحية والترفيهية بعد بطولة كأس العالم لاستضافة نشاطات واحداث اقليمية وعالمية.

تحدي منافسة البنوك الاجنبية

■ **كيف تصفون اوضاع القطاع المصرفي في قطر في هذه المرحلة؟**

– يعتبر اداء القطاع المصرفي في قطر قويا ومتينا خلال عام ٢٠١٠، واذا نظرنا الى البيانات المنشورة للمصارف التجارية في قطر عن الاشهر التسعة الاولى من ٢٠١٠ نلحظ ارتفاع حجم الودائع بنسبة ٢٢ في المئة والارباح بنسبة ٢٠ في المئة.

وقد حققت بعض المصارف اداء افضل من عام ٢٠٠٩. كما سجلت المصارف الاسلامية نتائج جيدة عام ٢٠١٠.

واجمالا تتمتع قطر بوضع مالي مستقر ولدى المصارف رساميل ضخمة وتتمتع بملاءة مالية عالية وسيولة متوافرة.

لكن المصارف القطرية تواجه تحديا لجهة قيام مصارف خارجية بتمويل مشاريع محلية وتوفير خدمات مالية ومصرفية عدة، وهذا يؤثر سلبا على الاحتفاظ بالعملاء. بالمقابل فإن البنك المركزي القطري اتخذ اجراءات مهمة لحماية القطاع المصرفي المحلي والحفاظ على ازدهاره.

قادرة على تطبيق معايير بازل ٣

■ **هل ترون ان المصارف العربية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣؟**

– المصارف القطرية قادرة على تطبيق معايير بازل٣ كليا وهي حاضرة منذ الآن، ويمكنها التوصل الى الالتزام بكل القواعد والمعايير مع حلول سنة ٢٠١٣ اي قبل المهلة المحددة.

وتتمتع المصارف القطرية برساميل ممتازة وتعمل على زيادتها بحسب معايير بازل٣ وهي قوية ومستقرة ووضعها افضل من المصارف الاوروبية والاميركية.

تليين سياسة الاقراض

■ **كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١٠؟**

– حقق بنك الدوحة نموا بنسبة ٥ في المئة في الاشهر التسعة الاولى من ٢٠١٠ كما سجل ارتفاعا في الارباح، اذ حسّنا مواردنا الى ابعد الحدود، وعموما نسبة نمو القطاع الخاص بلغت ٦ في المئة فقط لذا قمنا بتعديل وتليين سياستنا الاقراضية وكذلك الاستثمارية، كما اعتمدنا سياسة تقوية وتعزيز خلال ٢٠١٠.



اركان بنك الدوحة في صورة خاصة لمجلة «البيان الاقتصادية»

مفهوم الصيرفة الخضراء

■ **ما تعليقكم على الجوائز العديدة التي ينالها بنك الدوحة؟**

– بنك الدوحة ليس الاكبر في قطر لكننا مصرف له حضوره وموقعه ويؤمن بالمسؤولية الاجتماعية. فمثلا نشجع مفهوم الـ GREEN BANKING ونسعى للحد من استهلاك الاوراق وترويج التجارة الالكترونية عبر DOHA BANK على موقعنا الالكتروني وذلك من منطلق حملتنا للحد من انبعاث الغازات السامة.

والجوائز التي يحصل عليها البنك هي نتيجة عمله وتميزه في السوق، ونحن مستمرون في السير في الطريق الصحيح سواء حصلنا على جوائز ام لا وهذا ما نركّز عليه.

مواكبة الفورة

■ **ما هي خطواتكم المستقبلية؟**

– حصلنا على موافقة البنك المركزي القطري وهيئة قطر للاسواق المالية لممارسة وساطة ادارة الاصول.

كما لدينا خطط لتوسيع عملياتنا الداخلية مواكبة للفورة التي من المتوقع ان تشهدها قطر في السنوات المقبلة.

وسنركز على السوق القطري اكثر فأكثر نظرا الى الفرص الواعدة والمجزية الجاذبة للشركات من الدول العربية المجاورة. ■





صلاح مراد (البنك الأهلي المتحد - قطر):

نسعى الى تعزيز المحفظة الإقراضية في ظل الحركة الإقتصادية الناشطة

يعتبر البنك الاهلي المتحد من البنوك الرائدة في دولة قطر ويتميز بتنوع خدماته ومنتجاته ولديه فروع في العراق وليبيا ولندن والبحرين والكويت ومسقط.

الرئيس التنفيذي في البنك صلاح مراد نوّه بدعم المركزي القطري من خلال استحواذه على بعض المحافظ، ولفت الى توجه البنوك القطرية الى إعادة تسعير تكلفة قروضها بسبب تزايد المخاطر، مقدماً منتج «شهادات حصادي» الناجح والمستقطب لشريحة واسعة من الزبائن لما يوفره من مزايا مالية، كاشفاً عن اعتماد سياسة تقشفية طاولت النفقات والمصاريف، مظهراً السعي الى تعزيز المحفظة الإقراضية في ظل الحركة الإقتصادية الناشطة في الدولة.

دعم من المركزي

■ كيف تقوّمون أوضاع القطاع المصرفي في قطر في ظل مستجدات فرضتها الأزمة العالمية؟

– لا شك في ان التحديات موجودة أصلاً ولكن طبعاً بعد الازمة زادت حدتها وأبرزها تأمين المصارف هيكلية مالية كافية والتأقلم مع قواعد جديدة تفرضها التشريعات. انما القطاع المصرفي القطري، لم يواجه الظروف التي اعترضت البنوك في الدول المجاورة الأخرى وذلك بفضل صلابة الوضع الإقتصادي المحلي.

■ في رأيكم هل يقدّم المصرف المركزي القطري الدعم اللازم للقطاع؟

– قدّم المركزي الدعم اللازم من خلال استحواذه على بعض المحافظ، إلا ان البنوك المحلية لم تتكبّد خسائر كبيرة. الى ذلك، لا يمكن الإستغناء أبداً عن توجيهات وإرشادات البنك المركزي بحيث تبقى المصارف على تواصل دائم مع هذا الأخير.

ارتفاع تكلفة القروض

■ عدّلت لجنة بازل ٣ مفهوم الأموال الخاصة في المصارف، ورفعت نسبة السيولة الى ٧ في المئة حداً أدنى (بدلاً من ٢ في المئة المتفق عليها في بازل ٢) اعتباراً من ٢٠١٩، فهل تعتقدون ان المصارف العربية والقطرية قادرة على تلبية هذه المتطلبات؟

– تتمتع المصارف العربية بسيولة كبيرة، ولديها قاعدة رأسمالية صلبة، والوقت الكافي لايجاد الحلول اللازمة في حال التقصير، لذا استبعد أية تأثيرات سلبية على المصارف العربية.

■ تتخوّف بعض وكالات التصنيف الدولية من ان تقلّص المصارف أحجام القروض التجارية من جهة، وان تعمد الى رفع أسعار الفوائد المدينة من جهة أخرى، ما هو تعليقكم على ذلك ؟

– زادت التكلفة الإئتمانية بسبب المخاطر والحرص على رأس المال، فعمدت البنوك العربية والعالمية الى إعادة تسعير تكلفة هذه القروض لأن الأسعار السابقة لم تعد كافية بحكم التغييرات الحاصلة وضرورة التسعير بحسب التكلفة والمخاطر المستجدة.

لا تأثير للأزمة الايرلندية

■ ماذا عن أزمة القروض العقارية في إيرلندا وهل ستؤثر على القطاع المصرفي العربي؟

– لا بدّ من اكتساب العِبر والدروس من الأزمة في ايرلندا، وفي حال كانت البنوك العربية أقرضت مصارف ايرلندية فإن التأثيرات ستكون واضحة، بالرغم من ان الحكومة الإيرلندية قرّرت تحمّل الأعباء والدفع للدائنين في دول أخرى مثل كازاخستان. غير ان التأثيرات ستكون في رأيي محدودة جداً على البنوك العربية.

«شهادات حصادي»

■ ما هي أبرز إنجازات البنك الأهلي المتحد؟

– تجلّى نجاحنا الأكبر من خلال «شهادات حصادي» MY HASSAD وهي عبارة عن شهادات توفير يدخل من خلالها العميل في سحب على جوائز يومية، أسبوعية، شهرية وسنوية وهي متاحة لجميع عملاء مجموعة البنك الأهلي المتحد والجائزة الأكبر سنوية قيمتها ١٠ ملايين ريال.

ويعتبر هذا البرنامج أكبر برنامج للتوفير وهو فريد من نوعه كونه يمنح العملاء فرصة للفوز بجائزة على شكل «راتب مدى الحياة» ويقدم لهم فرصة لاستثمار المبالغ التي يفوزون بها لما فيه خير وفائدة أسرهم.

كما أننا بدأنا نعطي فوائد على هذه الشهادات، فضلاً عن أننا ركّزنا على منتج "MY GLOBAL" المتمايز الذي يستفيد منه شركاؤنا الاستراتيجيون.

خدمة السوق القطري

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٠ في السوق القطري؟

– نمت أرباحنا بنسبة ٤٤,٤٨ في المئة في نهاية الربع الثالث من ٢٠١٠، وهي نتيجة ممتازة في السوق القطري.

كما أننا اعتمدنا سياسة تقشفية طاولت النفقات والمصاريف فتراجعت بشكل واضح، علماً ان محفظة القروض لم تنمُ بشكل كبير.

■ ما هي خططكم للعام ٢٠١١؟

– سنركّز في ٢٠١١ على خدمة السوق القطري والحد من التكاليف والمصاريف أكثر فأكثر، وتعزيز محفظتنا الإقراضية. كما سنولي اهتماماً كبيراً للإستثمار في مجال التكنولوجيا لتعزيز وجودنا في ظل الحركة الإقتصادية الناشطة في قطر حالياً، بعد ان حصلت على حق استضافة كأس العالم، في كرة القدم لسنة ٢٠٢٢. ■

شهزاد شهباز (بنك قطر للاستثمار Q INVEST) :

الكوادر والطاقات البشرية أثمن الأصول في مجال الاستثمار المصرفي

اطلاعه الواسع على القطاعات الاقتصادية والمشاريع الاستثمارية في كافة بلدان المنطقة، اتاح للرئيس التنفيذي لبنك قطر للاستثمار Q INVEST شهزاد شهباز ان يفرز تلك البلدان لمعرفة الواعدة منها وليهندس كيفية استثمار المصارف لسيولتها المرتفعة والاستمرار في تحقيق عوائد وأرباح مجزية، ورأى ان أكبر فرص الاستثمار في قطر تكمن في قطاع البنى التحتية بالتوازي مع الفرص الواسعة التي ستوفرها استضافة كأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢. وتوقع ان تسجل قطر أعلى نسبة نمو تليها السعودية وامارة أبوظبي، معتبراً الكوادر والطاقات البشرية أثمن الأصول في مجال الاستثمار المصرفي، منوهاً بفريق العمل المتميز لكيوانفست وقوة قاعدته الرأسمالية وشركاته الاستراتيجية في كل من الهند والمملكة المتحدة والولايات المتحدة الاميركية، مؤكداً نمو القطاع المالي الإسلامي بمقدار الضعف لما يحققه القطاع التقليدي، معدداً الخدمات التي يوفرها للعملاء، كاشفاً عن نيّة طرح أسهم كيوانفست للاكتتاب قبيل نهاية العام، متطلعاً الى زيادة عدد المكاتب التابعة.



استثمار السيولة

■ كيف تصفون أوضاع القطاع المالي في قطر؟

– تتمتع المصارف والمؤسسات المالية في قطر بمواقع قوية وسيولة عالية، بفضل عدم تحملها مخاطر كبيرة قبل الأزمة المالية والتزامها تعليمات وتعاميم البنك المركزي القطري.

كما ان الحكومة القطرية نجحت في السيطرة على المشكلات التي عانت منها بعض البنوك في المحافظ العقارية ومحافظ الاستثمارات المشتركة.

لكن من ناحية أخرى، تواجه هذه المصارف تحدياً في كيفية استثمار هذه السيولة بنجاح والاستمرار في تحقيق عوائد وأرباح مجزية.

وأعتقد ان استضافة قطر لكأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢ ستساهم في ايجاد فرص استثمارية هائلة ومتنوعة يمكن للقطاع المالي الإفادة منها.

البنى التحتية في قطر

■ ما هي أهم القطاعات الواعدة للاستثمار حالياً في قطر؟

– تكمن أكبر فرص الاستثمار في قطر في قطاع البنى التحتية، فقد وضعت الحكومة القطرية استراتيجية طويلة الأمد لتطوير البنية التحتية من مطارات وقطارات ومواصلات وكهرباء ومياه وغيرها.

وقد ساهم حدث استضافة كأس العالم ٢٠٢٢ في رفع الاستثمار في هذا المجال الى جانب ايجاد فرص في قطاعات السكن والترفيه مثل الفنادق والمرافق الترفيهية وتوفير المأكل للعمال الذين سيرتفع عددهم لمواكبة الأعمال الإنشائية.

أعلى نسبة نمو في قطر

■ ما هي أكثر الأسواق التي توفر فرصاً للنمو في المنطقة؟

– تتمتع كل من قطر والسعودية بين أسواق المنطقة باقتصاد قوي وإمكانية نمو هائلة في المستقبل.

وإذا نظرنا الى أسواق الخليج فبرأيي ستسجّل قطر أعلى نسبة نمو تليها السعودية.

ومن المتوقع ايضاً ان تسجل إمارة أبوظبي نسبة نمو جيدة الى جانب السوق الكويتي.

أبرز مميزات مصرفنا قوة القاعدة الرأسمالية البالغة ٧٥٠ مليون دولار اميركي

■ ما الذي يميّز «كيو انفست» عن غيره من بنوك الاستثمار؟

– في مجال الاستثمار المصرفي، تعتبر الكوادر والطاقات البشرية أثمن الأصول بسبب طبيعة العمل الخدماتي والمتخصص الذي يعتمد على كفاءة الموارد البشرية.

ويضم «كيو انفست» فريق عمل مميزاً وذا مستوى عال يجمع بين الخبرة العالمية والمعرفة الإقليمية والمحلية.

كذلك لدينا طاقم عمل ميداني مهم يتولى تغطية الأعمال في قطر.

ومن أبرز مميزات البنك قوة القاعدة الرأسمالية التي يتمتع بها والبالغة ٧٥٠ مليون دولار أميركي.

كما ان وجودنا في قطر، المقبلة على مستقبل زاهر واقتصاد ونمو هائلين في المنطقة، يعطينا أولوية وأفضلية على غيرنا من بنوك وشركات الاستثمار في الأسواق العربية.

تعاون مع «امبيت» الهندية

■ هل لنا بلمحة عن تعاونكم مع شركة امبيت الهندية للخدمات المالية؟

– أعلنا سابقا عن تعاوننا مع بنك «أمبيت»، احد البنوك الاستثمارية الرائدة في الهند، لإطلاق صندوق الأسهم الهندي المتوافق واحكام الشريعة الإسلامية المفتوح الأول من نوعه في المنطقة والأكبر في الهند والذي يعتمد استراتيجية استثمار تمزج بين تخصيص الأسهم الحيوية لتحقيق مزيد من العائدات.

فهذا الصندوق يعزز موقعنا في ريادة البنوك الاستثمارية لتطوير حلول مبتكرة متوافقة واحكام الشريعة الإسلامية تلبي متطلبات عملائنا القطريين والإقليميين من خلال ابداع فرص استثمار في الأسواق الصاعدة.

ومن خلال الاستفادة من خبرة وتجارب «أمبيت» وسجله الحافل في الأعمال المصرفية الاستثمارية، يوفر الصندوق نقطة دخول جذابة للمستثمرين للإستفادة من القدرات الواعدة التي يتمتع بها السوق الهندي على المدى الطويل والذي يستند على حوافز نمو قوية. وتظهر قناعتنا الراسخة بهذا المشروع وبالسوق الهندي من خلال استثمارنا في هذا المنتج المبتكر.

ويوفر الصندوق للمستثمرين مجموعة متنوعة من الأسهم المتوافقة مع الشريعة الإسلامية. ويبلغ رأس المال السوقي للشركات الإسلامية ضمن مؤشر سوق الأوراق المالية «نيفتي» حوالي ٦٠٪، بينما يبلغ أداء الصندوق، من تاريخ اطلاقه، منذ ثلاثة اشهر نسبة ١٠,٤٪.

ولنشر الوعي عن السوق الهندي وجاذبيته الاستثمارية، فقد نظّمنا مع «أمبيت» مؤخراً ورشة عمل مهنية تحت عنوان «استثمر في الهند» في فندق فورسيزونز الدوحة في قطر، حضرها مجموعة من المصرفيين الاستثماريين والمستثمرين في المؤسسات، حيث تناولت الوضع الحالي لسوق الأسهم الهندي الذي يوفر مزايا عديدة للمستثمرين الباحثين عن الاستفادة من السوق الهندي السريع النمو ومن فرصة تنويع محافظهم الاستثمارية.

وقد مكّنت أكثر من ٦ آلاف شركة مدرجة، برأس مال سوقي يتعدى ١.٣ مليار دولار أميركي، سوق الأوراق المالية الهندي من تحقيق أفضل أداء بين الأسواق الصاعدة. وفي حين تفوقت الصين في تحقيق نمو اقتصادي مهم، كما وفرّت الهند عائدات مهمة

للمستثمرين في سوق الأوراق المالية في السنوات الخمس الأخيرة وفق المعايير الإجمالية.

فرص غير مكتشفة

■ **كيف تنظرون الى مستقبل الاستثمار المالي الإسلامي في المنطقة؟**

– القطاع المالي الإسلامي ينمو ضعف مثيله التقليدي في المنطقة. فمعظم المجتمعات تفضّل الأدوات والحلول المتوافقة مع الشريعة في حال كانت متاحة.

وفي ما يتعلق بالاستثمار المصرفي الإسلامي، فقد كان متوافراً في السابق في قطاع العقارات. وما تحاول كيو انفست القيام به هو توفير مجموعة متنوعة من الحلول والخدمات مثل إدارة الأصول، الاستثمار المصرفي، الصكوك، إدارة الثروات والوساطة وغيرها.

وضمن هذه القطاعات ثمة فرص غير مكتشفة ومستغلة، وبالتالي هناك مجال للنمو في إدارة الثروات والوساطة.

قطاعات حيوية

■ **ما هي أبرز القطاعات التي تعتبرونها واعدة للاستثمار؟**

– نرى فرصاً واعدة في قطر وفي بلدان عدة كالسعودية، الإمارات، الهند، تركيا ومصر.

أما بالنسبة الى القطاعات فثمة فرص في قطاع الطاقة والخدمات المتفرعة أو المرتبطة به، الأعمال المرتبطة بالمستهلك، قطاع الرعاية الصحية وبعض الفرص المنتقاة في قطاعي العقارات والخدمات المالية.

الجوائز التي حاز عليها كيو انفست تسوّق لعملنا وتدعم سمعتنا واسمنا في الاسواق

■ **كيف تنظرون الى الجوائز العديدة التي حصلتم عليها من جهات إقليمية وعالمية مختلفة؟**

– الجوائز مهمة لأنها دليل اعتراف من الآخرين بتميّز «كيو إنفست» وتوفيره للجديد والمختلف. كما تساهم هذه الجوائز في التسويق والترويج لعملنا وحلولنا، وتدعم سمعتنا واسمنا في السوق.

فقد فاز كيو إنفست بجائزة «الصندوق الاستثماري الإسلامي لهذا العام»، مع شريكه ABN AMRO، وذلك في منتدى مستقبل أسواق رأس المال في دبي والذي تنظمه مجلة غلوبل انفستر. وتظهر الجائزة التزامنا بالمساهمة في تطوير الخدمات المالية الإسلامية من خلال توفير حلول استثمارية تتوافق واحكام الشريعة الإسلامية للمستثمرين في منطقة الخليج العربي. ويعتبر هذا التعاون مع ABN AMRO إنجازاً باهراً لفريق العمل المحترف والموهوب الذي يعمل. وقد تم تطوير هذا الصندوق الاستثماري نتيجة لحاجة صناعة الشحن لمثل هذه المنتجات التي تتوافق واحكام الشريعة الاسلامية.

هذا وقد فاز كيو إنفست مؤخرا بجائزة «أفضل مؤسسة اسلامية»، وذلك في حفل توزيع جوائز الأسهم العالمية الخاصة (PEWA) الذي أقيم في الإمارات العربية المتحدة. وانه ليشرفنا اختيار تكريم كيو إنفست وإنجازاته، وتؤكد هذه الجائزة حكمة استراتيجيتنا الاستثمارية التي توفر القيمة الجيدة والأداء العالي للمستثمرين وتساعد على ابداع منصة مهمة لتوسيع فرص الاستثمارات المبتكرة التي نوفرها لعملائنا.

وبفوزنا بجائزة «أفضل مؤسسة إسلامية»، تفوق كيو إنفست على العديد من البنوك الاستثمارية والمؤسسات المالية المعروفة في كل من قطر، الإمارات العربية المتحدة، المملكة العربية السعودية، المانيا و مملكة البحرين.

وفاز كيوانفست ايضا بجائزة أفضل موقع بصري عن فئة البنوك الاستثمارية والخاصة في مسابقة جوائز المواقع الإلكترونية للمصارف ٢٠١٠.

وبينما تكرّم هذه الجوائز إنجازاتنا السابقة، نركز بشكل كبير على تقديم الحلول المبتكرة للسوق للاستفادة من فرص الاستثمار المستقبلية. فنحن نعمل منذ التأسيس تحت قيادة سعادة الشيخ **جاسم بن حمد بن جبر آل ثاني**، رئيس مجلس الإدارة، والذي لعب دورا بارزا في اعتبارنا اليوم البنك الاستثماري الرائد في قطر.

■ **كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١٠؟**

– منذ تأسيسه، عقد كيو إنفست العديد من الشراكات الاستراتيجية في المملكة المتحدة والولايات المتحدة الاميركية و الهند، مانحاً الشركة منصة فريدة في عدد من اكثر أسواق العالم نمواً. وقد أسست الشركة أيضاً مكتباً تمثيلياً في تركيا وتقدمت بطلب رخصة للعمل في المملكة العربية السعودية.

ولتعزيز طموحاته وخطط نموه المستقبلية، أنهينا بنجاح في اكتوبر ٢٠١٠ حقوق زيادة رأس المال المدفوع بنسبة ٥٠٪ ليصل رأس المال المدفوع الى ٧٥٠ مليون دولار اميركي.

وأطلق كيو إنفست منصة مهمة وتجربة بناء منتجات وحقق نقلات مهمة في السنوات القليلة الماضية، حيث شهد عام ٢٠١٠ تغيراً ملحوظاً ومبادرات إيجابية.

على صعيد إدارة الاستثمارات، تضمنت استثماراتنا الاستحواذ على حصة ٤٠.٨٪ من شركة إنتراكت أند باتلرز الإماراتية الرائدة في صناعة الخدمات الفندقية، ومؤخراً حصة ٢٨٪ في شركة تنظيم المعارض والمؤتمرات الهندية الرائدة، الأعمال الآسيوية للمعارض والمؤتمرات ABEC.

أما على صعيد الأعمال المصرفية الاستثمارية، فعمل كيو إنفست مستشاراً مالياً لقطر للملاحة في عملية اندماجها مع قطر للشحن، وكان المستشار المالي الوحيد لمجموعة شركات قطرية لتطوير مركز تسوق ضخم في قطر والذي سيتم تطويره بالشراكة مع مجموعة الفطيم الإماراتية. بالإضافة إلى ذلك، لعب كيو إنفست دوراً رئيسياً كمدير رئيسي للإكتتاب بالنيابة عن مصرف QIB، وذلك في عملية صكوك ناجحة بقيمة ٧٥٠ مليون دولار والتي تعتبر اول صكوك دولية مقدمة من مؤسسة مالية قطرية .

وفي مجال إدارة الثروة، أسسنا وحدة خاصة لإدارة الثروة، مدعومة بتقنية عالية المستوى، تقدم خدمات وفق الطلب تشمل المحفظة الاستثمارية الكاملة للعملاء.

وعلى صعيد الوساطة المالية، نحن نعمل على تطوير قدرات وساطة مالية عالية لتوفير خدمة أبحاث متكاملة وبيع وتجارة وتنفيذ الخدمات المتعلقة في كافة المناطق التي يعمل بها البنك.

وأكدنا سابقا ونؤكد اليوم على قوة قدرات البنك الهيكلية. فقد اطلقنا سندات تتوافق واحكام الشريعة الإسلامية التي لاقت رواجاً واستحساناً من قبل المستثمرين. ولإكمال هذا الإنجاز، عملنا على اطلاق – بالتعاون مع شريكنا الهندي الاستراتيجي «أمبيت» – أول وأكبر صندوق أسهم إسلامي في الهند، كما ذكرت سابقا.

■ **هل وضعتم تاريخاً محدداً لعملية الاكتتاب العام؟**

– استراتيجيتنا في النهاية هي طرح أسهمنا للاكتتاب العام، لكن حالياً لم نتخذ القرار لجهة الوقت المناسب للإقدام على هذه الخطوة، كما وندرس إمكانية الطرح نهاية عام ٢٠١١ او بداية ٢٠١٢ مع الأخذ بالاعتبار بعض المعطيات، أبرزها وضع السوق المحلي ومدى تطورنا ونمونا.

■ **ما هي تطلعاتكم المستقبلية؟**

– يعمل «كيو إنفست» في أربعة فروع رئيسية وهي الاستثمار المصرفي، إدارة الأصول والثروات، إدارة الإستثمار والصناديق والوساطة. وتقضي خطتنا بتعزيز طاقاتنا الى الحد الأقصى في هذه الفروع خصوصاً في الفروع الجديدة وهي إدارة الثروات والوساطة.

كما نعتزم زيادة عدد مكاتبنا وتواجدنا في المنطقة وتحديداً في السعودية، الإمارات، تركيا ومصر.

المؤتمرات

■ **في الربع الاخير من العام ٢٠١٠، نظم كيوانفست منتدى حضره اكثر من ٣٥٠ حرفيا في صناعة المال، لماذا قمتم بتنظيم هذا المنتدى؟**

– رحبنا في بداية نوفمبر بأكثر من ٣٥٠ من صانعي القرار من ٣٠ دولة من الخبراء في صناعة وتمويل الأعمال المصرفية في منتدى المستثمر العالمي الثاني في قطر ٢٠١٠ والذي استضافه سعادة الشيخ **جاسم بن حمد بن جبر آل ثاني**، رئيس مجلس إدارة كيوإنفست.

الدور الاجتماعي

■ **ما هو الدور الذي يلعبة كيوانفست اجتماعيا؟**

– اننا ملتزمون منذ التأسيس بالمساهمة في الرُقي الاجتماعي والاقتصادي. وتحقيقاً لهذا الهدف، فقد طوّرنا برنامج نشاطات اجتماعية مؤسسية. وتشمل هذه النشاطات تمويل مجموعة من المناسبات الخيرية والتربوية والاجتماعية والثقافية والرياضية؛ بالإضافة إلى رعاية المؤتمرات والندوات وغيرها من المبادرات التي تدعم نمو الخدمات المالية المُراعية للشريعة الإسلامية محلياً وإقليمياً، والسموّ بموقع دولة قطر.

التحلي بالصبر

■ **كلمة أخيرة؟**

– بداية، ندعو المستثمرين وشركات الاستثمار الى اللجوء لتحليلات الأسواق الأساسية للدخول في استثمار معيّن، ثم الحفاظ على محفظة استثمارية متنوعة من حيث الأسواق والقطاعات.

كما ندعو هذه الشركات الى التحلّي بالصبر لجهة تحقيقها العوائد والأرباح إذ ان أهم الاستثمارات وأكثرها استدامة تعتبر مفيدة على المدى الطويل. ■

عماد راشد منصور (بنك قطر الأول للاستثمار):

نلتزم معايير عالمية في تقييم المخاطر وخدماتنا تراعي أحكام الشريعة



بنك قطر الأول للاستثمار QATAR FIRST INVESTMENT BANK هو أول بنك استثماري مستقل متوافق مع الشريعة الإسلامية ومرخص من قبل هيئة تنظيم مركز قطر للمال. ويعمل البنك وفق معايير رقابية عالمية ويملك استراتيجية واضحة وديناميكية.

نائب الرئيس التنفيذي ورئيس الاستثمار في البنك عماد راشد منصور نوّه بأهمية استضافة قطر لفعاليات بطولة كأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢ من الناحية الاقتصادية، وكشف عن دراسات وافية أجراها البنك حول توجه الانفاق مدى ١٢ عاماً قبل انطلاق المباريات، مذكراً بتمايزه لجهة التزامه بمعايير عالمية لتقييم الأخطار، عارضاً لخطط التوسع نحو تركيا ودول الشرق الأوسط وشمال افريقيا والمباشرة بافتتاح مكاتب في السعودية والبحرين.

إفادة مختلف القطاعات

■ كيف تقوّمون أوضاع القطاع المصرفي في دولة قطر، بعد المعطيات الجديدة التي فرضتها الأزمة المالية العالمية؟

– لا يجوز ان نتطلع الى المستقبل من منظار الأزمة العالمية الأخيرة، خصوصاً ان المعطيات كلها تبدّلت بعد ان فازت قطر بتنظيم فعاليات بطولة كأس العالم لكرة القدم سنة ٢٠٢٢، لأن هذا الواقع سيوفّر كماً هائلاً من الأعمال التي ستتولى تمويلها الدولة، وسيستفيد القطاع المصرفي منها في شكل أساسي، والمعروف ان قطر تتمتع بوضع خاص ولديها موازنتها الضخمة المخصصة لتمويل المطارات والمنشآت الجديدة، بما سيعود بالفائدة على مختلف القطاعات ومن بينها القطاع المصرفي.

دراسات حول استضافة بطولة كأس العالم

■ في رأيكم أين تتمحور معظم الفرص الإستثمارية في قطر، وهل ترتبط كلها بحدث فوز البلاد بتنظيم فعاليات كأس العالم لكرة القدم سنة ٢٠٢٢؟

– هذه الفعالية ليست انجازاً بسيطاً لأنها تستطيع تغيير الوجهة الإقتصادية للبلاد في شكل جذري وغير متوقع. وبالتالي، حجم الإنفاق الحكومي والخاص على البنية التحتية والخدمات الأخرى سيكون غير مسبوق. أما العنصر الأهم فهو ان هذا الحجم من الإنفاق سيستمر لفترة ١٢ سنة مقبلة، لذا فإن المؤسسات والمصارف والبنوك الإستثمارية ونحن من بينها بات لديها رؤية مستقبلية تمتد طوال هذه الفترة، والخطط التنموية باتت طويلة الأجل بعد ان كانت متوسطة أو قصيرة الأجل وهذا حدث فريد من نوعه.

وقد أجرينا دراسات، سنعلن عنها قريباً على موقعنا الإلكتروني تؤكد ان الإنفاق الإستثماري سيتوجه الى قطاع البناء الذي سيكون المستفيد الأول مع كل القطاعات الأخرى المرتبطة به، فضلاً طبعاً عن الإستثمار في المجال الخدماتي حيث سنشهد نشأة فنادق جديدة ومطارات ومرافق ترفيه وغيرها.

وتتضمن دراساتنا مقارنة بين جنوب أفريقيا التي استضافت بطولة كأس العالم ٢٠١٠، ما قبل وما بعد هذا الحدث للتركيز على مختلف القطاعات التي أفادت من هذا الحدث.

التزام المعايير العالمية

■ عدّلت لجنة بازل ٣ مفهوم الأموال الخاصة ورفعت نسبة السيولة الى ٧ في المئة بدلاً من ٢ في المئة اعتباراً من ٢٠١٨، هل توافقون على جدوى هذه التعديلات، وهل تتوقعون ان تجد المصارف القطرية صعوبة في رفع سيولتها الى المستوى المطلوب ضمن المهلة وهل تتخوفون من حدّ نشاط المصارف الإستثمارية؟

– عند إصدار قوانين جديدة لا بدّ من فترة انتقالية للتكيف مع الأنظمة الحديثة. الى ذلك قد تكون بعض المصارف جاهزة لرفع سيولتها وقد يحتاج بعضها الآخر الى الوقت للإلتزام بهذه التعديلات.

وسيكون تأثير معايير بازل٣ كبيرا جدا على المصارف الاستثمارية صاحبة الانشطة والتعاملات اليومية في سوق الاسهم، الا ان مصرفنا لم ينخرط في هذا المجال.

الى ذلك، يتميز مصرفنا بالتزامه بمعايير عالمية متمايزة لتقييم الاخطار، في وقت تتمتع كوادرنا بخبرات عميقة.

تركيز على قطاعات حيوية

■ في رأيكم ما هي اكثر القطاعات الاقتصادية الاستثمارية الواعدة حاليا وأين؟

– تركز استراتيجيتنا على خمس قطاعات اساسية هي: الطاقة، الصناعة (الخفيفة والمتوسطة)، الرعاية الصحية (مستشفيات، ولدنيا حصة في اكبر شركة للرعاية الصحية في ابو ظبي، وحصة في ثاني اكبر شركة مستشفيات في تركيا). ونولي هذه الاخيرة اهتماما كبيرا، اضافة الى القطاع العقاري حيث نحاول استغلال الفرص الاستثمارية في بيروت، لان الاسواق الاخرى المجاورة باتت مشبعة مثل دبي، ابو ظبي، البحرين، الكويت، الاردن... ونترقب المستجدات في السوق السوري وننتظر بأن تسمح الانظمة للمستثمر الاجنبي للعمل بحرية هناك، فضلا عن قطاع الخدمات المالية بشرائحه المختلفة، بحيث نركز على الانشطة ذات العوائد الاستثمارية المرتفعة رغم ان الفرص في هذا المجال ليست كبيرة، وقد استحوذنا على حصة في شركة الجزيرة للتمويل في قطر، وهي شركة التمويل الاولى في البلاد.

كما ونركز على اقتناص الفرص في تركيا حيث ناتجها المحلي اكبر مما هو في السعودية ويقارب عدد سكانها الثمانين مليون نسمة، وتتمتع بكوادر بشرية كفية ومدربة، وقد عدلت فيها الانظمة والقوانين للحد من الضرائب لجذب المستثمر الاجنبي. والمعروف ان الحكومة التركية تقدم ٨٠ في المئة من الخدمات الصحية مما يولد ثغرة كبيرة بين الطلب والعرض على خدمات القطاع العام والخاص هناك، علما ان نوعية الخدمات التي تقدمها الشركات الخاصة افضل بكثير من خدمات الدولة.

وركزنا ايضا على قطاع العقار والخدمات المالية، والصناعة في تركيا كونها واعدة جدا.

كما ونولي اهتماما كبيرا بمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا.

احترام احكام الشريعة

■ يرى البعض ان تأثيرات الازمة على المصارف الاسلامية ظلت محدودة جدا مقارنة بالبنوك التقليدية، بم تعلقون؟

– فعلا ظلت آثار الازمة محدودة على المصارف الاسلامية، ذلك لان البنوك التقليدية اعتمدت المتاجرة بالمشتقات المالية، في حين منعت قواعد الصيرفة التكافلية المصارف عن هذا النشاط.

اما مصرفنا فإسلامي ويقدم خدمات تراعي وتحترم الشريعة.

ارباح غير متوقعة

■ في رأيكم، ما هي ابرز انجازات المصرف خلال العام ٢٠١٠؟

– يقارب عمر مؤسستنا المالية العام ونصف العام بعد ان حصلنا على الترخيص في ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٨ من مركز قطر المالي، فكانت سنة ٢٠٠٩ سنة تأسيسية وضم المصرف ١٣ موظفا فقط، ومع ذلك حققنا ايرادات قاربت ٣٠ مليون دولار.

اما ٢٠١٠ فكانت سنة تكميلية لسنة ٢٠٠٩ التأسيسية حيث استكملنا عملية التوظيف وملء المناصب الشاغرة، ونجحنا في تأسيس البنية التحتية للمصرف في خضم الازمة العالمية وعدم تسجيل خسائر، لا بل بالعكس حققنا ارباحا متتالية في ٢٠٠٩ و٢٠١٠ ويعتبر ذلك انجازا بذاته.

■ ما هي خططكم للعام ٢٠١١؟

– ستتركز استثماراتنا في ٢٠١١ داخل قطر، كما ونخطط لافتتاح مكاتب تمثيلية في البحرين وسنباشر بافتتاح مكاتب في السعودية، اضافة الى تحقيق حضور راسخ في تركيا في ٢٠١٢. ■



محمد سليمان العمر (بيت التمويل الكويتي - بيتك KFH):

الفرصة مهيأة لجعل الكويت مركزاً لصناعة الخدمات المالية الإسلامية على مستوى المنطقة والعالم

اكد المدير التنفيذي لبيت التمويل الكويتي «بيتك» KFH محمد سليمان العمر في حديث مطول الى «البيان الاقتصادية» قدرة البنوك الكويتية على تمويل مشاريع خطة التنمية بكفاءة ومهنية عاليتين، وطمأن الى حسن اداء السوق الكويتي في ظل توجه الحكومة لضخ السيولة من خلال طرح مشاريع معتبرا «جودة اصول بيتك عاملا ايجابيا كبيرا في اعمالنا ونجاحنا»، مرحبا بالمنافسة بين البنوك الاسلامية، مذكرا بمسيرة البنك ومكانته كملاذ آمن للمودعين والمستثمرين والمساهمين، واجدا في تصنيفات الوكالات العالمية دليلا ملموسا على سلامة ومتانة اداء «بيتك»، كاشفا عن المضي في تعزيز خطط التوسع في الاسواق الخارجية سواء في الاستثمارات القائمة او لجهة دخول اسواق جديدة تمثل قيمة مضافة، لافتا الى ان التوسع الجغرافي والدخول الى اسواق جديدة سياسة مستمرة لم تتوقف وخاضعة لاعتبارات محددة، عازيا قدرة المصارف الاسلامية على الخروج من تداعيات الازمة المالية الى حصانتها الذاتية الشرعية ومرونتها في توزيع المخاطر.

لدى «بيتك» استثمارات واعدة بدأت تؤتي ثمارها ونحن ماضون في خطط التوسع المدروس في الأسواق الخارجية

■ كيف تنظرون الى خطة التنمية وعملية التمويل عبر البنوك؟ وما هي قدرة البنوك على التنفيذ والالتزام بخطة التنمية بحسب رأيكم؟

–البنوك هي عصب الاقتصاد في أي دولة، وليس من المناسب ولا الصحيح استبعادها أو تجاهلها من اي مشروع، خصوصا إذا كان هذا المشروع يتعلق بصلب عملها وهو تقديم التمويل. ولاشك أن الخطة التنموية تعتبر خطوة متقدمة من الحكومة لتحريك السوق وضخ أموال لإقامة مشاريع، لكن إشكالية التمويل يجب أن تضع في الاعتبار دور البنوك وخبرتها والتي فيها مصلحة الكويت أيضا، وأرى أن عملية تمويل مشاريع خطة التنمية يجب أن تتم من خلال الجهاز المصرفي كونه الأقدر على منح الائتمان وفق ضوابط مهنية وفنية ودراسة دقيقة للمخاطر،علاوة على حرص وحدات هذا الجهاز على الالتزام بالضوابط والشروط التي تحددها السلطة النقدية .

إن البنوك الكويتية لديها القدرة على تمويل مشاريع خطة التنمية بكفاءة ومهنية عاليتين وليس ثمة من يشكك في هذه القدرات، فمن المتعارف عليه أن البنوك تتلقى ودائع من العملاء وفي المقابل هي تبحث عن قنوات استثمارية جيدة وفرص للتمويل المدروس لتوظيف هذه الأموال، ومتى وجدت البنوك مشروعا تثبت الدراسات الفنية جدواه فلن تتردد في تمويل هذا المشروع. ونحن في «بيتك» نتبع هذه المنهجية ولم نتوقف يوما عن تمويل المشاريع التنموية ذات الجدوى والشركات الجيدة انطلاقا من دورنا الوطني وممارسة أعمالنا بمهنية واحترافية.

من المهم أن يتم بحث الموضوع وفق الأسس المهنية وبعيدا عن السياسة، ووضع هدف مصلحة الكويت فوق كل اعتبار، وان نقرر من منطلق رؤية متكاملة.

وانني على ثقة بأن ثمة إمكانية كبيرة للوصول إلى حل للموضوع، لكن علينا ألا نتأخر، فالوقت ليس في صالحنا .

سياسة التحوط مستمرة

■ ماهي توقعاتكم لأداء «بيتك» في المرحلة المقبلة ؟

– أنا متفائل بتحقيق نتائج أفضل خلال المرحلة المقبلة،واعتقد أننا تجاوزنا كثيرا من الظروف الصعبة، ولا شك أن الفترة الماضية كانت مثقلة بالمشاكل التي تتعلق بالسوق بشكل عام أكثر مما تتعلق بوضع «بيتك» بشكل خاص، الآن هناك مؤشرات عديدة للتفاؤل،لدينا طلب كبير ونمو في معظم أنشطتنا داخليا وخارجيا،وقد تخلصنا من عبء المخصصات الكبيرة، لكن سياسة التحوط ستستمر، كما أن أداء السوق عموما يدعو للاطمئنان خصوصا في ظل توجه الحكومة لضخ سيولة من خلال طرح مشاريع، وفي ظل نمو مستمر في حصة «بيتك» السوقية داخليا وثقة كبيرة ومتميزة يتمتع بها على الصعيد العالمي، اضافة إلى سياسة استثمارية تعتمد على الربحية والدخول إلى أسواق جديدة إقليميا وعالميا .

جودة الأصول هدف استراتيجي لدينا

■ يردد «بيتك» دائما حرصه على امتلاك أصول جيدة .. كيف ترون وضع أصول «بيتك» حاليا ؟

– وضع أصول بيتك ممتاز،وقد بلغت بنهاية الربع الثالث ١٢,٠٥٥ مليار دينار بزيادة ٩٦٤ مليون دينار ونسبتها ٩ في المئة عن الفترة نفسها من العام السابق، واؤكد بأنها أصول نوعية ذات قيمة عالية وتتزايد باستمرار ونحرص على جودتها، وقد وضعنا نصب أعيننا جودة الأصول كهدف استراتيجي اثبت أهمية خلال الفترة الماضية،ونعتبر أن جودة أصولنا عامل ايجابي كبير في أعمالنا ونجاحنا .

ولا يفوتني أن انوه هنا أننا ننظر إلى الأصول بشكل أعم وأوسع، فنرى في موظفينا أصولا مهمة نحافظ عليها وننميها، وكذلك بالنسبة الى عملائنا، فهم قيمة ويتمتعون بدرجة ولاء عالية لـ «بيتك» نحرص دوما أن تقابل بدرجة اكبر من الاهتمام والخدمة على أفضل مستوى عالمي، وكذلك لاننسى أن مصداقية بيتك وسمعته من الأصول المهمة التي كانت العامل الأساس في تحقيق النجاح الكبير على الصعيدين الاقليمي والعالمي .

الفرصة مهيأة للكويت

■ هل تأثرت حصة «بيتك» من جراء دخول بنوك إسلامية جديدة للسوق وكيف ترون مستقبل الخدمات المصرفية في الكويت في ظل احتدام المنافسة ومحدودية الفرص ؟

– مستقبل الخدمات المالية وفق الشريعة في الكويت والمنطقة مليء بالفرص وواعد، ويعتبر الأمر في الكويت صناعة تتوافر لها جميع المقومات التي يمكنها أن تجعل من الكويت مركزا ماليا للخدمات والمنتجات الإسلامية، فالقدرة والملاءة المالية متوافرة في معظم الشركات والبنى التحتية من كوادر بشرية مدربة ومؤهلة وقيادات ومسؤولين ذوي خبرة، اضافة إلى توفر تراث من الأداء العملي المتميز، وبالتالي فان الفرصة مهيأة للبناء على ما تحقق وجعل الكويت مركزا لصناعة الخدمات المالية الإسلامية ليس على مستوى المنطقة فحسب بل على مستوى العالم .

أما عن نشوء بنوك جديدة وفي ما يتعلق بالمنافسة، فنحن نرحب بالمنافسة، قراءتنا لمعطيات السنوات الماضية تؤكد انه في الوقت الذي ينمو فيه سوق الخدمات المالية الإسلامية في الكويت، فان حصة «بيتك» تنمو أيضا،إن بيتك يمثل المرجع ولديه حيز كبير من الثقة عند العملاء، وخلال مسيرته مثّل «بيتك» الملاذ الآمن

للمودعين والمستثمرين والمساهمين، وجسد بشعاره الأمان والاطمئنان نموذجا أصبح محط الأنظار ومحل تقدير على مستوى العالم، وحينما توجه للاستثمار في الأسواق الدولية انعكس ذلك إيجابا على أدائه المحلي من ناحية خدمة العميل أومن ناحية العوائد والتوزيعات للمودعين والمساهمين.

تمويل مدروس

■ إلى اى مدى يبدي «بيتك» استعدادا لمنح التسهيلات الائتمانية الجديدة للشركات.. وما رأيكم في القول بأن البنوك المحلية عازفة عن التمويل ؟

– «بيتك» لم يتوقف يوما حتى في أصعب الظروف الاقتصادية والمالية لاسيما خلال ظروف الأزمة المالية العالمية الحالية، عن منح التسهيلات الائتمانية للشركات ذات الجدارة والمركز المالي الجيد وبناء على دراسات فنية ومهنية مستفيضة عن هذه الشركات، وذلك انطلاقا من دورنا الوطني المعهود في مساندة عملية التنمية وانطلاقا من ممارسة أعمالنا بمهنية وحرفية عاليتين في كافة الأسواق التي نتواجد فيها داخليا وخارجيا.

أؤكد هنا أن «بيتك» متى وجد مشروعا مجديا أو شركة تتمتع بمقومات مالية جيدة فلن يتردد أبدا في توفير التمويل اللازم لهذه الشركة أو المشروع في إطار الاعتبارات الفنية والرقابية المحددة.

إن نمو حجم التسهيلات الائتمانية لبيتك من ربع سنة لآخر يؤكد أننا مستمرون في التمويل المدروس، كما يعكس في الوقت نفسه ثقة الشركات في بيتك الذي يحرص دائما على الوقوف إلى جانب عملائه في مختلف الظروف. وليس ثمة بنك في الكويت سيتوقف عن منح التسهيلات الائتمانية في حال وجد المشاريع ذات الجدوى وأثبتت الدراسات عدم تكبد البنك مخاطر عالية جراء هذه التمويلات، لأن طبيعة عمل البنوك أن تتلقى الودائع من العملاء وتبحث عن الفرصة المجدية لتوظيف هذه الأموال ومن ثم ليس من مصلحتها التوقف عن التمويل .

لدينا تفاؤل كبير بأن تبدأ عجلة التمويل بالدوران بشكل أسرع خلال المرحلة القريبة المقبلة لتسجل معدلات التمويل نموا أفضل مع تفعيل خطط الحكومة التنموية بوتيرة أنشط بعد أن بدأت بشائر هذه الخطط على خلفية إطلاق عدد من المشاريع التنموية الكبرى ، ومعها سيكون للبنوك دور محوري في التمويل .

سلامة ومتانة في الاداء

■ كيف تنظرون إلى تصدر (بيتك) البنوك الكويتية، واحتلاله المرتبة العاشرة إقليميا و١٦٤ عالميا؟

– احتفاظ «بيتك» بتصنيفات ايجابية من وكالات التصنيف العالمية، اضافة إلى حصوله على عدد كبير من الجوائز خلال الأزمة المالية العالمية التي حملت ظروفا وتداعيات صعبة انهارت معها بنوك عالمية عريقة، يؤكد سلامة ومتانة أدائنا وتمتع «بيتك» بسياسة تحوطية جيدة وقدرة على إدارة المخاطر، كما يثبت حصافة ومهنية الإجراءات والسياسة الرقابية التي يقوم عليها بنك الكويت المركزي والذي أثبت خلال الأزمة وفي تجارب سابقة صعبة أنه واحد من أفضل البنوك المركزية على مستوى العالم.

وعموما نحن على ثقة بأن البنوك الكويتية التي ثبتت في مواجهة الأزمة قادرة على تخطي هذه الظروف والعودة لتحقيق معدلات نمو عالية على مستوى مختلف المؤشرات مدعومة بمراكز مالية قوية ومستقرة، وسياسة رقابية حصيفة، ووضع اقتصادي ومالي أكثر استقرارا وأمانا على مستوى الدولة، ولقد كان للتصنيفات المالية الايجابية التي حصلت عليها دولة الكويت مؤخرا انعكاسات طيبة للغاية على قطاعها المصرفي الذي سيستمد المزيد من الثقة والمتانة من هذه التصنيفات .

وبالطبع فان حصول «بيتك» على تصنيفات وجوائز في ظل هذه الظروف الصعبة سيعزز من ثقة العملاء به وهذا هو الأهم ، كما يعزز من ثقة الأسواق الخارجية بالبنوك الكويتية.

التوسع في الاسواق الخارجية

■ هل التواجد في مجالات استثمارية متعددة والانتشار الجغرافي في العديد من الأسواق المؤثرة، يعطي «بيتك» ميزات وأفضلية الحرص على الاستثمار محليا وإقليميا ؟

– أؤكد بداية أنه في مختلف الظروف الاقتصادية المؤاتية والصعبة فإن بيتك يتبع منهجية واضحة تقوم على تحقيق النمو المطرد في أدائه، استنادا إلى أداء تشغيلي متنام وليس استنادا إلى إيرادات أو أرباح غير متكررة، تساهم استثماراتنا وعملياتنا في الداخل والخارج بالنصيب الوافر في هذا الأداء التشغيلي وبالتبعية تحقيق الربحية .

لدينا استثمارات واعدة بدأت تؤتي ثمارها، وهناك نمو في محفظة التمويل لاسيما تمويل المستهلك، كما ساهمت العوائد المحققة من استثماراتنا الخارجية بنصيب كبير من إجمالي العوائد والأرباح المحققة.

نحن ماضون في تعزيز خطط التوسع المدروس في الأسواق الخارجية سواء في استثماراتنا القائمة حاليا أو لجهة دخول أسواق جديدة تمثل قيمة مضافة لاستثمارات «بيتك» عموما، ولله الحمد فإن الأسواق الخارجية التي نتواجد فيها لم يخرج تأثرها بالأزمة المالية العالمية عن كونها واحدة من منظومة الأسواق العالمية التي تؤثر وتتأثر بمختلف الظروف، لكن لم تشهد أي منها تداعيات أثرت بعمق على وحدات القطاع المصرفي هناك، ولا شك أن هذا الأمر يعود إلى سياسة مدروسة وانتقائية في اختيار الأسواق التي نتواجد فيها خارجيا، فنحن لانتواجد لأجل التواجد، وإنما لتحقيق أهداف عدة في مقدمها المساهمة في تنمية هذه الأسواق من منطلق مبدأ اعمار الأرض الذي يعمل وفقه بيتك ثم من منطلق رفد منظومتنا المصرفية المتناغمة وتعزيز عوائدنا.

أصول مصرفنا في تركيا ١٠ مليارات دولار وهو يعمل على بناء جسور التعاون بين تركيا والدول المجاورة

■ هل جودة الأصول التي يتمتع بها «بيتك– تركيا» وتركيزه على نوعية التمويل ساهمت جميعها في قدرة البنك على مواجهة الأزمة المالية وتمكينه من مواصلة أنشطته الاستثمارية ؟

– حقيقة لدينا تجربة ناجحة ومتميزة في تركيا أشاد بها الجميع. بدأ «بيتك – تركيا» قبل ٢٠ عاما برأسمال ١٠ ملايين دولار، الآن تزيد قيمة أصوله عن ١٠ مليارات دولار وعدد فروعه داخل تركيا ١٤٥ فرعا، وافتتح بنوكا في البحرين ودبي وألمانيا ومكتبا في كازاخستان،ويعد البنك من أوائل البنوك الإسلامية العاملة في السوق التركي ويتمتع بثقة ومصداقية، وهذه أمور نحرص أن تكون سمة مؤسساتنا في الأسواق الخارجية، لأنها مستمدة من تراث كويتي عريق ارتبط بسيرة التجار الكويتيين الأوائل الذين رحلوا في بلاد العالم وقدموا نموذجا لوطنهم ودينهم .

«بيتك – تركيا» يعمل على بناء جسور التعاون بين تركيا والدول المجاورة بما فيها أوروبا وبين الكويت من جانب ودول مجلس التعاون الخليجي من جانب آخر، وعلاوة على هذا الهدف الاستراتيجي فإن مؤشرات البنك في نمو مطرد، ووفق آخر ميزانية، فقد تحققت زيادة في الأرباح والأصول ونمو في الودائع بمعدلات تصل إلى ٤٥ في المئة وهذا ايجابي للغاية في ظل الظروف الحالية .

مؤخرا ساهم البنك في طرح منتجين مهمين كان لهما صدى كبير في تركيا، الأول صندوق الاستثمار في الذهب وهو أول صندوق يعمل وفق الشريعة في بورصة اسطنبول، والثاني كان عملية إصدار صكوك بقيمة ١٠٠ مليون دولار في خطوة تستهدف تعزيز التعامل بهذا المنتج، والتأكيد على أهميته وجدواه في تمويل الشركات والحكومات على حد سواء، وقد أشاد وزير المالية التركي بإصدار الصكوك كأسلوب جديد للتمويل، كما نوهت فاعليات اقتصادية عديدة بهذه التوجهات الرائدة لبيتك تركيا، حيث توفر أبعادا جديدة في منظومة الاقتصاد التركي بإضافات مبتكرة وملموسة .

■ «بيتك – ماليزيا» كانت لديه خطط للتوسع في جنوب شرق آسيا.. إلى أين وصلت وما هي طموحاتكم في هذه الأسواق ؟

– استطاع «بيتك – ماليزيا» أن يطور خطط عمله بالتركيز على قطاع التجزئة الماليزي وتمويل الأفراد وزيادة التوسع الجغرافي والعمل في مناطق متنوعة بين مراكز تجارية وصناعية وخدمية ، مع الاستمرار في سياسة تمويل الشركات والمشاريع الكبرى، البنك تجاوز عمره الآن ٥ سنوات، لكن حجم الأعمال التي شارك فيها كبير ويتسم بالتنوع، كما أن بعضها استثمار استراتيجي طويل الأمد، مثل مشروع اسكندر العملاق بحجم استثمارات تصل إلى ١٥ مليار دولار على مدى ١٠ سنوات وهو مشروع تاريخي ويتضمن فرصا استثمارية وقيمة حضارية وتنموية كبيرة .

لدى «بيتك – ماليزيا» خطط للتوسع في دول جنوب شرق آسيا ، وفي استراليا ومؤخرا رتب صفقة صكوك لمؤسسة يابانية كبرى مستهدفا تحقيق تواجد في هذا السوق الكبير، كما شارك في بعض الصفقات والمشاريع في الصين .

لدينا طلب كبير ونمو في معظم أنشطتنا داخلياً وخارجياً وقد تخلصنا من عبء المخصصات الكبيرة



محمد سليمان العمر في حوار مع الزميلة كارلا موريس نجيم

انجاز في مسيرة المصارف الاسلامية

■ **كان «بيتك» أول بنك اضطلع بعملية تحويل بنك تقليدي إلى اسلامي في موضوع مصرف الشارقة الاسلامي .. هل لديكم الاستعداد لتكرار التجربة ؟**

– تجربة «بيتك» مع مصرف الشارقة الاسلامي،وتحويله إلى بنك اسلامي أول انجاز من نوعه في مسيرة المصارف الإسلامية،وذلك بعد أن تملك فيه «بيتك» نحو ٢٠ في المئة، نعتبرها إضافة متميزة وغير مسبوقة ودورا مهما أكد ريادة «بيتك» ، خصوصا وان التحول جاء في فترة قياسية اقل من عامين، ونحن نتطلع إلى دعم جميع الجهود والتوجهات التي من شأنها تعزيز دور صناعة الصيرفة الإسلامية كمّا ونوعا، ولا نتردد في مد يد العون للجميع وحينما تكون هناك فرصة استثمارية فإنها تخضع لحسابات ومعايير ودراسة وهذا طبيعي في أي عمل استثماري .

■ **هل هناك حاجة في الوقت الحالي إلى زيادة رأس مال «بيتك» خصوصا أن معدل كفاية رأس المال لديه تجاوز ١٤ في المئة ؟**

– زيادة رأس مال البنك قرار يخضع لاعتبارات عدة ويمر بمجموعة من الإجراءات، مثل أن يتم تحديده من قبل مجلس الإدارة وهذا يكون وفق رؤية وتصور معين ومحدد لزيادة رأس المال، وهذا يتأتى بالتوافق مع الجهات الرقابية وطبعا بعد إقرار الجمعية العمومية، البنوك الكويتية مليئة ولديها قدرة على تمويل مشاريع الخطة حتى بدون زيادة رأسمالها وان كان بعض البنوك قد اتخذت قرار زيادة رأسمالها لأهداف حددتها، وهذا يعني انه من الممكن زيادة رأس المال إذا كانت هناك حاجة أو ضرورة لذلك.

تعزيز الحصة السوقية وزيادة الفروع

■ **يبدي «بيتك» اهتماما بسياسة التوسع الجغرافي المدروسة، حيث يمتلك حاليا ٢٠٠ فرع منتشرة محليا وعالميا، في تركيا وماليزيا والسعودية والبحرين والإمارات والأردن وألمانيا، واستراليا , ماذا بعد ؟**

– تسير خطط التوسع والنمو في «بيتك» وفق الخطط الموضوعة سواء على صعيد تنويع وابتكار منتجات وخدمات جديدة بهدف تعزيز الحصة السوقية واستقطاب عملاء جدد ومواجهة المنافسة. وقد أحرز بيتك نجاحات كبيرة في مجالات عديدة مثل الخدمات المصرفية والتجارية وخدمات السيدات والاستثمار وغيرها. ان ما نقدمه من منتجات وخدمات جديدة يحظى بقبول وإقبال عملائنا ويلبي احتياجاتهم لأنها تأتي بناء على دراسات واستقصاءات تقيس احتياجاتهم وتطلعاتهم والاهم أيضا أنها تعبر عن قربنا من عملائنا.

أما التوسع الجغرافي والدخول إلى أسواق جديدة فهي سياسة مستمرة لم تتوقف وهي تخضع لاعتبارات محددة ولابد أن تكون مدروسة وبناءة وتضيف قيمة مهمة لمسيرة عمل «بيتك»، وقد نجحنا في مباشرة العمل في السوق السعودي وهو سوق واعد ومتعدد القدرات ويتمتع بسياسات محفزة للاستثمار والنمو، كما بدأ بيتك – تركيا العمل في ألمانيا، وافتتح بنكا في دبي ويعمل للتوسع في أسواق الدول المحيطة بتركيا، كما أن «بيتك – ماليزيا» لديه خطط للتوسع في استراليا وهونغ كونغ والصين ودول أخرى في جنوب شرق آسيا .

وعلى الصعيد المحلي فبيتك يمضي قدما في زيادة عدد فروعه وفتح مجالات عمل جديدة،كما أسسنا محفظتين عقاريتين في الولايات المتحدة وكندا، ونظمنا صفقات صكوك في أسواق جديدة مثل اليابان وتركيا .

ما أريد قوله أن توسعنا لم يتوقف وان كان هناك تعديلات أدخلت على بعض الخطط نظرا للتطورات الأخيرة على صعيد الأسواق، لكن العمل لم يتوقف سواء على صعيد التوسع الجغرافي أو التوسع في طرح خدمات ومنتجات جديدة وهذا على مستوى جميع الأسواق التي نعمل فيها .

الدعم الحكومي اساسي

■ **في رأيكم أين أصبحت البنوك الإسلامية من حيث موقعها من الأزمة ؟**

– هناك مؤشرات تفيد بأن البنوك الإسلامية توشك على الخروج من تداعيات الآثار السلبية للازمة المالية العالمية وان المصارف الإسلامية الاستثمارية تأثرت بشكل اكبر من المصارف التي تعمل في مجال التجزئة وتحكمها ضوابط ورقابة صارمة، لكنها لا تزال بحاجة إلى الدعم الحكومي الذي أصبح أمرا أساسيا ترتكز عليه الجهود للتغلب على تداعيات الأزمة.

■ **ما هي العوامل التي اهلت المصارف الإسلامية للخروج من التداعيات السلبية للازمة ؟**

– هناك عوامل رئيسية جعلت المصارف الإسلامية على أعتاب الخروج من الأزمة.. أهمها وجود حصانة ذاتية شرعية ومرونة بتوزيع المخاطر وحماية ضد المنافسة الأجنبية بالإضافة إلى عاملي التوجه إلى الأسواق الناشئة وتحسن أسعار الأصول العقارية.

مزايا عديدة لدى المصارف الإسلامية

■ **هل يمكننا القول بأن ثمة مميزات معينة للبنوك الإسلامية في توجهاتها لدعم خطط التنمية في الدول التي تعمل فيها ؟**

– بالفعل هناك العديد من المزايا التي تنبع من واقع الخصوصية التي تتميز بها المصارف الإسلامية، ومن ذلك رسالة البنوك الإسلامية القائمة على إعمار الأرض، وتقديم حلول للشركات الاستثمارية لاستعادة النمو،والقدرة على توسيع دائرة الاستثمارات الإقليمية العملاقة والمشتركة، الى المشاركة مع الحكومات في ايجاد أوعية وفرص استثمارية للأفراد والشركات،حيث تعتمد البنوك الإسلامية على استثمارات حقيقية غير ورقية،وتستهدف المشاركة دوما في جهود إعادة أجواء الثقة في الأسواق، اضافة إلى تطوير صيغ تمويلية تعتمد على المشاركة بين التمويل الحكومي والتمويل المصرفي الإسلامي، مع تطوير أسواق رأس المال وتعديل تشريعات الصكوك لتوفير المزيد من مصادر التمويل والدعم .

الالتزام بالمتطلبات الرقابية

■ **هل الأزمة رتبت واقعا جديدا ومتطلبات يجب أن تلتزمها البنوك عموما والمصارف الإسلامية من ضمنها ؟**

– أحدثت الأزمة عددا من التغيرات الاقتصادية الجذرية منها إعادة هيكلة البنية المالية العالمية، والنظريات الحاكمة للنمو، والتأكيد على فرضية الإنفاق الحكومي للخروج من مثل هذه الأزمات .

كما أن الأجواء والظروف تدعو إلى ضرورة الالتزام بالمتطلبات الرقابية بما يتوافق مع طبيعة العمل المالي الاسلامي وخصوصية البنوك الإسلامية التي أصبحت مكونا أساسيا في الاقتصاد العالمي،بما في ذلك تطوير واستيعاب معايير بازل٢و٣، والعمل استنادا الى أسس اقتصادية ومهنية، وتطوير إدارات المخاطر في المؤسسات المصرفية والبنوك الإسلامية،والاهتمام بالدراسات.■

حمد المرزوق (رئيس اتحاد المصارف الكويتية ورئيس البنك الأهلي المتحد - الكويت):

على المصارف العربية تعزيز كفاءة إدارة المخاطر وتبني معايير الحوكمة



يرى رئيس اتحاد مصارف الكويت ورئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب «البنك الأهلي المتحد– الكويت» AHLI UNITED - KUWAIT حمد عبد المحسن المرزوق في تعثر الشركات والتراجع في أعمال التطوير العقاري أبرز التحديات أمام القطاع المصرفي العربي، ويتوقع في مجال تطبيق اتفاقية بازل ٣ الا تصطدم معظم المصارف العربية بأي صعوبات في استيفاء معاييره وشروطه المطلوبة، مطمئناً الى عدم وجود أي مخاطر اضافية تعترض مسيرتها، لافتاً الى دعم الأهلي المتحد بعشرين مليون دينار كويتي كمخصصات، متوقعاً الحفاظ على وتيرة التقدم نفسها خلال السنتين المقبلتين، مطالباً المصارف العربية بتعزيز الكفاءة في إدارة المخاطر وتبني معايير الحوكمة المتناسبة مع المعايير الدولية.

تعثر الشركات

■ في رأيكم، ما هي أبرز التحديات التي تواجه القطاع المصرفي العربي عموماً والكويتي خصوصاً، إثر اندلاع الأزمة الأخيرة؟

– تتجلّى أبرز التحديات في القطاع المصرفي العربي في تعثر الكثير من الشركات الخاصة، فضلاً عن التراجع الواضح في مجال التطوير العقاري، في دول العالم كافة.

وفي رأيي، انه تم استيعاب الانخفاضات التي شهدتها الأسواق المالية العربية والخليجية، ولكن تداعيات تدهور القطاع العقاري مستمرة خلال العامين المقبلين.

من جانب آخر، لجأت معظم المصارف الكويتية الى تدعيم المخصّصات بما فيه الكفاية، ونتوقع ان تحقق هذه الأخيرة نتائج أفضل في العام ٢٠١١.

دور تنسيقي

■ بصفة كونكم رئيس اتحاد المصارف الكويتية، هل تقدّمون خططاً معينة لتطوير القطاع؟

– عادة لا يضع اتحاد المصارف استراتيجيات عمل للبنوك ولكنه يركّز على التنسيق بين القطاع المصرفي والسلطات الرقابية والتشريعية بما يصبّ في مصلحة الاطراف كافة.

■ ذكر ان لجنة «بازل٣» عدلت مفهوم «الاموال الخاصة» في المصارف، ورفعت نسبة السيولة الى ٧ في المئة حدا ادنى (بدلا من ٢ بالمئة المتفق عليها في «بازل٢») وذلك اعتبارا من سنة ٢٠١٨. هل توافقون على جدوى هذه التعديلات؟ وهل تتوقعون ان تجد المصارف العربية صعوبة في رفع سيولتها الى المستوى المطلوب ضمن المهلة؟

– لا شك في أن لجنة بازل ٣ تشدّدت سواء لجهة المعايير المتعلقة بالسيولة أو في ما خص ملاءة رأس المال، وذلك بهدف معالجة الإختلالات التي طرأت على البنوك الأجنبية.

ولكن لا أعتقد ان هذا التشدّد مبرّر بالنسبة للمصارف العربية، نظراً لغياب المشكلات التي تعانيها المصارف الأجنبية.

كما أنني لا أتوقع ان تكون هناك صعوبة في استيفاء المعايير المطلوبة، لأن البنوك العربية تعتمد على نسبة الأصول الذاتية التي يرمز اليها بـ TIER 1 في حين التشدّد في بازل ٣ كان على TIER 2 وهذه الأخيرة ليست أدوات شائعة الاستخدام في منطقتنا.

لا قلق من المخاطر

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– في اعتقادي ان وكالات التصنيف الدولية تركّز على جودة أصول البنك وقدرته على توفير المطلوبات، لذا لا أرى ان هذه النقطة مهمة لشركات التصنيف، طالما ان البنوك الخليجية دعّمت مخصصاتها في شكل كبير (حوالى ٧ مليارات دولار في ٢٠٠٨، وحوالى ١١ مليار دولار في ٢٠٠٩).

واستطاعت تلك الأخيرة تغطية جانب كبير من المخاطر الموجودة لديها، لذا لا ضرورة للقلق من أية مخاطر إضافية.

■ كيف تقوّمون أوضاع مصرفكم حالياً، وهل تعتقدون ان الصيرفة الإسلامية استطاعت تخطّي الأزمة من دون أية خسائر تذكر؟

– تحوّل بنك الكويت والشرق الأوسط BKME الى البنك الاهلي المتحد AUB، وهو يسير بحسب الخطة الموضوعة وقد تجاوز التحديات كافة في ما يتعلق بنظام الحاسب الآلي وطرح المنتجات الجديدة وإعادة تأهيل الكوادر البشرية، فضلاً عن إعادة تطوير إدارة المخاطر لتتلاءم والمخاطر الخاصة بالبنوك الإسلامية.

ونؤكد ان تجربتنا التي انطلقت في نيسان (ابريل) الماضي، تسير بنجاح خصوصاً وان البنك بات قادراً على استقطاب فئات جديدة من العملاء، بفضل ممارسة أعمال الصيرفة الإسلامية.

من جانب آخر، أرى ان نموذج العمل المصرفي الإسلامي يحدّ كثيراً من التأثيرات السلبية التي قد تخلّفها الأزمات، والدليل الأزمة الأخيرة التي تركت آثاراً طفيفة على المصارف الإسلامية خصوصاً بعد تراجع القطاع العقاري بشكل لافت وواضح، ولكن طبعاً درجة التأثر كانت أقل من البنوك العالمية بفضل القيود الشرعية المفروضة.

٢٩ في المئة نمواً

■ هل لنا بلمحة عن نتائجكم للعام ٢٠١٠؟

– حققنا نمواً يقارب الـ ٢٩ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٩.

كما ودعّم البنك مخصصاته بحوالى ٢٠ مليون دينار كويتي، وسجّلنا تحسناً واضحاً في الأرباح التشغيلية، وأتوقع ان نحافظ على وتيرة التقدّم عينها خلال السنتين المقبلتين.

سد ثغرات العمل المصرفي

■ ماذا عن خطتكم التوسعية؟

– لدينا خطة للانتشار من خلال شبكة فروع أكبر، علماً بأننا نحتل المرتبة الثانية بعد «بيت التمويل الكويتي» في مجال الصيرفة الإسلامية المحلية.

■ ما هي نصيحتكم للمصرفيين العرب؟

– لا بد من الإفادة من دروس الأزمة وسدّ مختلف الثغرات التي عانى منها العمل المصرفي المحلي والعربي، ونأمل تفادي هذه الثغرات من خلال تعزيز الكفاءة في إدارة المخاطر، وتبنّي معايير الحوكمة المتناسبة مع المعايير الدولية. ■



ميشال العقاد (بنك الخليج GULF BANK - الكويت):

القطاع المصرفي العربي لن يواجه صعوبة في تطبيق معايير بازل ٣

بنك الخليج GULF BANK هو مصرف كويتي أنشئ عام ١٩٦٠ ويتركز نشاطه في مجالات الخدمات المصرفية الشخصية وللشركات، وخدمات الخزينة والخدمات المصرفية الدولية. هذا وقد نال البنك عدداً من الجوائز المميزة التي تمنحها مؤسسات عالمية معروفة تعنى بالمجال المصرفي وتعمل على تقييمه من جميع النواحي. من أهم هذه الجوائز، جائزة احلال وتوطين الوظائف التي يمنحها مجلس وزراء العمل والشؤون الاجتماعية لدول مجلس التعاون الخليجي لمؤسسات القطاع الخاص والذي حافظ بنك الخليج على الفوز بالمركز الأول فيها لست سنوات متتالية وذلك لتحقيقه أعلى نسبة عاملين كويتيين على مستوى القطاع الخاص في الكويت .

وأشار رئيس المدراء العامين والرئيس التنفيذي لبنك الخليج ميشال العقاد، لملاءة ومتانة أوضاع المصارف الكويتية، واعتبر ان القطاع المصرفي العربي قوي ولن يواجه صعوبة في تطبيق معايير بازل ٣، متوقعاً نتائج جيدة للبنك نهاية ٢٠١٠، ناصحاً المصرفيين العرب بمواجهة مشكلاتهم والتطلع الى المستقبل.

تحديات دائمة

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– هناك تحديات دائمة تواجه القطاع المصرفي في المنطقة بغض النظر عن استمرار الأزمة أو عدمها، وبحسب معظم المراقبين فإن الأزمة قد بلغت ذروتها، وان أوضاع القطاع المصرفي أفضل اليوم مما كانت عليه في السنوات الماضية.

أما في الكويت، فمعظم المصارف تتمتّع بملاءة قوية وأوضاع متينة ومستقرة، ولا أرى أياً منها يعاني مخاطر حالياً.

■ ويذكر أن لجنة «بازل٣» عدلت مفهوم «الاموال الخاصة» في المصارف، ورفعت نسبة السيولة الى ٧ في المئة حدا ادنى (بدلا من ٢ بالمئة المتفق عليها في «بازل٢») وذلك اعتبارا من سنة ٢٠١٨. هل توافقون على جدوى هذه التعديلات؟ وهل تتوقعون ان تجد المصارف العربية صعوبة في رفع سيولتها الى المستوى المطلوب ضمن المهلة؟

– عموماً، البنوك المركزية والسلطات المالية في الأسواق العربية كانت أكثر تحفظاً وتشدداً على المصارف، خصوصاً لجهة الملاءة والسيولة.

وإذا كانت البيانات والأرقام التي تعلنها البنوك صحيحة وتعكس الواقع، فالقطاع المصرفي العربي قوي ولن يواجه مشكلة في تطبيق معايير بازل ٣، علماً ان مصارف الكويت قد بدأت تنفيذ شروط مشابهة منذ فترة.

تراجع الطلب على التمويل

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– لا أعتقد ان المصارف العربية ترفض تقديم القروض التجارية، فعندما تكون الأوضاع الاقتصادية صعبة، يتردّد المستثمرون في توظيف الأموال أو حتى طلب القروض والتمويلات.

ولا شك في ان التمويل المصرفي انخفض، لكن ليس فقط بسبب امتناع البنوك عن الإقراض بل بسبب تراجع الطلب على التمويل.

حققنا أرباحاً صحية وصلت الى ٣٠ مليون دولار

توقع أرباح مستقبلية

■ كيف تصفون أداءكم عام ٢٠١٠؟

– كانت سنة ٢٠٠٩ صعبة، لكننا استطعنا خلال الربع الأول من عام ٢٠١٠ تعديل النتائج (BREAK EVEN) رغم أننا قد قمنا بتجنيب مخصصات قوية.

ومع انخفاض الحاجة الى المخصصات المالية في الربع الثالث، حققنا أرباحاً صحية وصلت الى ٣٠ مليون دولار.

ونتوقع في المستقبل ان تتراجع الحاجة الى المخصصات ما سيفسح المجال واسعاً أمام تحقيق أرباح خلال عدة أرباع من السنوات المقبلة.

العمليات المصرفية الفردية والتجارية

■ ما هي توقعاتكم المستقبلية؟

– نتوقع ان يستمر بنك الخليج في تحقيق أرباح جيدة مع الإشارة الى ان التركيز منصب في المرحلة المقبلة على العمليات المصرفية الفردية والتجارية.

■ كلمة أخيرة؟

– ننصح جميع المصرفيين العرب ان يواجهوا مشكلاتهم ويتطلعوا الى المستقبل. ■

مناف الهاجري (المركز المالي الكويتي):

نسعى الى تكريس مكانتنا كلاعب إقليمي في ادارة الاصول وتمويل الشركات

المركز المالي الكويتي «المركز» هو احدى المؤسسات المالية الرائدة على مستوى منطقة الخليج العربي في مجالي إدارة الأصول والاستثمارات المصرفية.

الرئيس التنفيذي لـ «المركز» مناف الهاجري نوّه باستقرار أسواق الاستثمار والعقار وزيادة درجة الشفافية وتدخل الجهات الرقابية، معلقاً على عمليات الدمج لدى الشركات الاستثمارية، متوقفاً عند شفافية «المركز» وحفاظه على الاستقرار في بيئة صعبة عقب تداعيات الأزمة المالية بين ٢٠٠٩ و٢٠١٠.



■ في رأيكم ما هي المشكلات التي يعانيها القطاع الاستثماري في الكويت بعد مرور ثلاث سنوات على وقوع الأزمة المالية العالمية؟

– انجلت الضبابية في السوق الكويتي وشهدت أسواق الاستثمار والعقار نوعاً من الاستقرار.

كما زادت درجة الشفافية ونسبة تدخل الجهات الرقابية في أوضاع الشركات الاستثمارية والعقارية وغيرها.

والمطلوب ان نرى تحركات من قبل الدولة لدعم القطاعات المؤهلة للعب دور أكبر في الاقتصاد المحلي وفي مقدمتها القطاعات المالية.

أنواع الشركات الاستثمارية

■ كيف ترون آفاق عمليات الدمج بالنسبة الى القطاع الاستثماري؟

– ثمة ثلاثة أنواع من الشركات الاستثمارية، أوّلها الشركات ذات الأوضاع الجيدة والمستوفية كل معايير البنك المركزي والجهات الرقابية، وهذه لا خوف عليها.

وثانيها الشركات المتعثرة الكبيرة وفي رأيي انه من الصعب ان تعالج بالدمج، لذا ثمة حاجة إما لتسييلها أو تصفيتها وإيجاد تسويات وديّة مع الدائنين.

أما الصغيرة والتي تعاني صعوبات مالية، فلا بأس من دمجها مع بعضها البعض إذا كانت أهدافها متكاملة ومتقاربة.

شفافية تامة

■ كيف تصفون أداءكم عام ٢٠١٠، وهل واجهتكم أي مشكلات تذكر؟

– ركّزنا عام ٢٠١٠ على الحفاظ على ثباتنا واستقرارنا واستمرارنا في العمل في بيئة صعبة عقب تداعيات الأزمة المالية خلال ٢٠٠٩ و٢٠١٠.

ولطالما كان المركز المالي يتمتع بشفافية تامة منذ قيامه، وهذا ما شجّع المستثمرين على التعاون معنا.

كما ساعدتنا درجة الانضباط المالي العالية في الشركة وعدم الاقتراض المُبالغ فيه والحوكمة السليمة وغيرها على تخطّي الأزمة.

وقد ركّز المركز المالي على الخط الأساسي وهو إدارة الأصول وتمويل الشركات من دون الدخول في أنواع استثمارية أخرى.

وقد حققت شركتنا نتائج وأرقاماً ممتازة لعام ٢٠١٠.

■ ما هي مشاريعكم للعام الجديد؟

– يسعى المركز المالي الى تكريس مكانته كلاعب إقليمي، فهو يعدّ اليوم من بين أفضل خمسة بيوت لإدارة الأصول في المنطقة، وهذا ما سنشدّد عليه في المرحلة المقبلة.

كما نشدّد على قطاع تمويل الشركات على المدى الطويل، خصوصاً أننا مطّلعون على بيئة الاعمال العربية، ما سيعطينا أفضلية على بيوت الاستثمار والبنوك العالمية في المنطقة. ■

بسم الرحمن الرحيم

شركة النيلين للتأمين المحدودة

El Nilein Insurance Co. Ltd.

"نحن نحترم العقود"

"We respect contracts"

الخرطوم • شارع الجمهورية • عمارة مرهج

تلفون: ٧٧١٣٥٤ / ٧٧١٧٤٧ / ٧٧٨١٩٠ – ١٨٣ (٠٢٤٩)

فاكس: ٧٧٣٤٨٢ – ١٨٣ (٠٢٤٩)

العنوان التلغرافي: نيلينشور

ص.ب: ١١٨٦٧ الخرطوم – السودان

بريد الكتروني: elnileinc@hotmail.com

Khartoum • Gamhoria St. • Morhig Building

Tel.: (0249) 183 - 771354 / 771747 / 778190

Fax: (0249) 183 - 773482

Cable: Nileinsure

P.O.Box: 11867 Khartoum - Sudan

E-mail:elnileinc@hotmail.com

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

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

على المستثمرين التدقيق في بيانات الشركات من أجل رؤية أوضح لأدائها

الـرئيس التـنفيـذي لبنـك الاتحاد الوطني – الإمارات ونائب رئيس مجلس ادارة بنك الاتحاد الوطني – مصر السيد محمد نصر عابديـن تحـدث الـى «البيان الإقتصادية» عـن جائـزة أفضل رئيس تنفيذي في القطاع المصرفي التي نالها مؤخراً معتبراً انها ألقت مسؤولية كبيرة على إدارة البنك للبقاء على المستوى المطلوب في توفيـر خدماتـه، وعـزا النجاح المحقق الى فريق العمل والجهود التي بذلها.

ووصف البنوك العربية بالمحظوظة لأنها استطاعت حتى الآن التعامل مع الأزمة المالية العالمية بفضل الأسس السليمة والصحية التي تعتمدها، ناصحاً المستثمرين التدقيق في بيانات وأرقام المؤسسات و ليس فقط الأخذ بتصنيفات المؤسسات العالمية.



الجائزة مسؤولية كبيرة

■ **حصدتم جائزة «أفضل رئيس تنفيذي» في المجال المصرفي، بم تعلقون؟**

– جاءت هذه الجائزة لتثبت نجاح خطتنا المعتمدة، فكانت بمثابة تقدير لأنشطتنا التي حرصنا على التفاني في تنفيذها.

الى ذلك، اعتدنا خوض التحديات بشكل متواصل ويومي، فلو راقبنا نتائج البنك ومؤشراته السنوية نستنتج اننا نكافأ بحصد جائزة أو اثنتين سنوياً، وذلك بفضل نوعية خدماتنا العالية والراقية والتي نحرص على تقديمها لعملائنا دائماً.

ولكن لا شك في ان هذه الجائزة ألقت على عاتقنا مسؤولية كبيرة، لذا فإننا نسعى لأن نكون دائماً عند حسن ظن عملائنا وعلى المستوى المطلوب.

من جانب آخر، لا بد من الإشارة الى ان هذه الجائزة ليست لي شخصياً بصفة كوني «رئيساً تنفيذياً» بل لجميع العاملين الذين ساهموا في تحقيق الإنجازات الكبرى، بفضل احترافيتهم ومهنيتهم العالية. وبالتالي فإن الفضل بنجاحنا يعود بالدرجة الأولى الى فريق العمل.

أسس سليمة

■ **لاحظنا مؤخراً تطوراً شمل القطاع المصرفي العربي ككل، بمَ تعلقون؟**

– بالفعل، سجّل القطاع المصرفي العربي مؤخراً نجاحاً واضحاً، وذلك بفضل الخبرات العميقة التي اكتسبناها والمؤهلات والكفاءات التي تتمتع بها كوادره الإدارية.

وفي رأيي، ان البنوك العربية محظوظة لأنها استطاعت حتى الآن التعايش مع الأزمة العالمية، واجتياز الجزء الأخطر منها، وهذا خير دليل على أنها تعتمد أسساً سليمة وصحية، ساعدتها على الصمود في وجه العاصفة الهوجاء على عكس بعض المصارف الأميركية والعالمية.

تدقيق في النتائج

■ **هل من نصيحة تودّون التوجه بها في ختام هذا الحديث؟**

– ننصح كل الراغبين في خوض الأعمال في المجالين المصرفي والمالي، التدقيق في نتائج وأرقام الشركات لأنها تعكس اداءها بشكل أوضح وعدم الأخذ فقط بتصنيفات المؤسسات العالمية فليس هناك بديل عن التعمق في الدراسة بأسلوب علمي قبل الوصول الى قرار نهائي. ■

محمد نصر عابدين أفضل رئيس تنفيذي



فاز الرئيس التنفيذي لبنك الاتحاد الوطني الإماراتي UNB السيد **محمد نصر عابدين** بجائزة أفضل رئيس تنفيذي في مجال القروض BANKING LENDER'S CEO ويتمتع **عابدين** بخبرة تزيد عن ٤٠ عاماً في الصناعة المصرفية، وقد استطاع من خلال نهجه المعتمد في الإقراض في السنوات الماضية ان يجعل بنك الاتحاد الوطني من أفضل البنوك وأكثرها أماناً.

ويعتبر **عابدين** ان من أولوياته ان يكون مصرف UNB أفضل مقرض في المنطقة، وقال «لا نصبو الى منافسة أي بنك آخر أو ان نكون أكبر بنك بل هدفنا ان نكون الأفضل».



بول تروبردج (البنك العربي المتحد - UAB):

على المصارف العربية البدء بتنظيم أوضاعها لتطبيق معايير بازل ٣ في مواعيدها

يوفر البنك العربي المتحد UAB مجموعة واسعة من الخدمات المصرفية المختلفة التي صممت خصيصاً لتلائم احتياجات عملائه في قطاعي الشركات والأفراد. وقد أثبت من خلال شبكة مكاتبه وفروعه الاثني عشر المنتشرة في دولة الإمارات ريادته في مجال توفير الخدمات المصرفية لقطاعي التجارة والصناعة.

الرئيس التنفيذي للبنك بول تروبردج اعتبر معايير بازل ٣ نقطة انطلاق لبناء أنظمة مصرفية مستقرة للمستقبل، ورأى ان من واجب المصارف العربية ان تبدأ بتنظيم أوضاعها لتطبيق هذه المعايير في أوانها، مشيراً الى اطلاق خدمات مصرفية اسلامية كخيار أمام العملاء، لافتاً الى ورشة يقوم بها البنك لتجديد فروعه وافتتاح فرع جديد في جبل علي.

وعن الدروس المستقاة من الأزمة المالية العالمية قال «الدرس الأهم هو التواصل عن قرب مع العملاء وتفهم قطاع عملهم والمخاطر التي يمكن ان تنتج عنه».

٢٠١٠ عام صعب

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– هناك إشارات ايجابية لعودة الأوضاع الاقتصادية الى طبيعتها واستقرارها في السوق المحلي، مع توقع نسب نمو معتدلة في المستقبل.

وقد مرّت المصارف والشركات المالية بمشكلات وصعوبات كثيرة، وهي لا زالت تعمل على تخطيها بدعم من المصرف المركزي الذي كشف عن الثغرات وضمن نسبة شفافية عالية وقوية.

وقد كان العام ٢٠١٠ صعباً على معظم المصارف ومنها البنك العربي المتحد في بعض النواحي خصوصاً ان حجم أعمال عملائنا في قطاعي التجارة والصناعة أصبح أقل من السابق، وهذا ينعكس على نتائجنا.

الإفادة من تجارب المصارف العالمية

■ ذكر ان لجنة «بازل٣» عدلت مفهوم «الاموال الخاصة» في المصارف، ورفعت نسبة السيولة الى ٧ في المئة حدا ادنى (بدلا من ٢ بالمئة المتفق عليها في «بازل٢») وذلك اعتبارا من سنة ٢٠١٨ هل توافقون على جدوى هذه التعديلات؟ وهل تتوقعون ان تجد المصارف العربية صعوبة في رفع سيولتها الى المستوى المطلوب ضمن المهلة؟

– نتيجة الأزمة المالية العالمية وتداعياتها في السنوات القليلة الماضية، كان من الطبيعي ان تظهر معايير مالية جديدة وفي وقت مناسب بحسب اعتقادي، لكنها ستشكّل تحدياً لمختلف المؤسسات المالية والمصارف في العالم.

يبقى ان معايير بازل ٣ نقطة انطلاق لبناء أنظمة مصرفية مستقرة للمستقبل.

أما بالنسبة الى المصارف العربية، فيجب ان تبدأ بتنظيم أوضاعها لتطبيق معايير بازل ٣ والإفادة من تجارب المصارف العالمية.

وعموماً، كانت السنتان الماضيتان دقيقتين والقتا الضوء على ضرورة اعتماد المصارف العربية المزيد من الشفافية وتطبيق القوانين والمعايير المصرفية الأساسية، وهذا الأمر يتطلب وقتاً إذ لدى هذه المصارف مسائل عدة تحتاج الى النظر فيها.

استراتيجية خاصة

■ ما هي ابرز المنتجات اوالخدمات التي قدمتموها لعملائكم او سوف تقدمونها خلال العام ٢٠١١؟

– يمتلك البنك العربي المتحد تاريخاً عريقاً وقد ركّز خلال ٣٥ سنة على قطاعي التجارة والصناعة.

لكننا وجدنا أننا لا نولي الاهتمام نفسه لأفراد وعائلات عملائنا من الشركات الصغيرة والمؤسسات. وهذا ما ركّزنا عليه في الأشهر الثمانية الماضية من خلال توفير خدمات ذات مستوى ونوعية رفيعين تجعل الفرد يشعر بتميزه وأهميته بالنسبة الينا.

ومصرف UAB ليس خاصاً لكنه يتوجه الى الشريحة المتوسطة وما فوق مع تقديم خدمات راقية.

كذلك، أطلقنا خدمات مصرفية إسلامية كخيار أمام العملاء الذين يريدون الاستمرار في التعامل معنا بالطريقة الإسلامية ولا ننسى برنامج «صدارة» لإدارة الثروات والمصمم خصيصاً لتلبية احتياجات عملاء البنك المميزين.

وعلى صعيد الفروع يتمتع مصرفنا باستراتيجية خاصة إذ لدينا عدد محدود من الفروع في مواقع استراتيجية تجذب حجم أعمال ضخم من دون الحاجة الى عدد كبير من الفروع وانتشارها في كل الأمكنة.

كذلك نقوم بتجديد فروعنا تدريجاً وهذا ما يعزّز اسمنا وصورتنا ويعطي مصرفنا مظهراً حديثاً وعصرياً.

وسنقوم بافتتاح فرع جديد في جبل علي سنة ٢٠١١، وقد انتهينا من إنشائه وهو يتمتع بتصميم عصري رائع يجمع بين القديم والجديد.

كما سنفتتح فرعاً آخر في الشارقة لخدمة عملائنا على أساس يومي.

وأيضاً لدينا خطة مهمة لدخول ابوظبي سنة ٢٠١١، خصوصاً اننا نرى فرصاً واعدة لنا ونتلمّس قبولاً كبيراً بالنسبة لشريحة العملاء الذين نستهدفهم.

هذا وقد افتتحنا مؤخراً فرعاً في الفجيرة حقق نجاحاً مذهلاً، وهو يقع في أفضل موقع جغرافي ويتمتّع بتسهيلات رائعة من مواقف ومساحات ومستوى عال من الأمان، الى جانب تصميمه الدائري وبيئته العصرية.

وأيضاً سنفتتح فرعاً ثانياً في رأس الخيمة لأعمال التجزئة وسنجدّد الفرع القائم هناك.

نتائج أفضل

■ كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠١٠؟

– لا شك في ان نتائجنا لعام ٢٠١٠ كانت أفضل مما كانت عليه في ٢٠٠٩ مع توقعنا لبعض التعافي في الأسواق، ثم اننا لم نشهد مفاجآت، لذا لم نضطر لأخذ احتياطيات وقد كانت خسائر القروض المعطاة للشركات محدودة جداً.

التواصل مع العملاء

■ ما هي الدروس التي يجب ان تتعلمها المصارف من الأزمة العالمية؟

– الدرس الأهم هو التواصل عن قرب مع العملاء وتفهم قطاع عملهم والمخاطر التي قد تنتج عنه.

وبالنسبة الى القطاع العقاري، فلا شك انه من أهم القطاعات ويحرّك قطاعات اقتصادية عديدة. لكن من الواجب أخذ الحذر في التمويلات العقارية وأي مشروع يتم تمويله ومدى قيمته وجودته. ■



سليمان المزروعي (بنك الإمارات دبي الوطني):

على المصارف ملاءمة الطفرة الاقتصادية مع الاستراتيجيات الطويلة الأمد

بنك الإمارات دبي الوطني هو مجموعة مصرفية رائدة في منطقة الشرق الأوسط تقدم أعمالاً مصرفية رائدة في الإمارات من خلال شبكة فروعها التي تتجاوز ١٣٣ فرعاً، وتعتبر لاعباً رئيسياً في مجال الأعمال المصرفية الإسلامية والاستثمارية والخاصة وإدارة الأصول وعمليات الوساطة.

المدير العام للاتصال المؤسسي للمجموعة سليمان المزروعي توقع ان تكون عملية التعافي الاقتصادية بطيئة وحذرة، مقترحاً على المصارف ضرورة اعتماد الانتقائية في تمويل المشروعات ودراسة السوق بدقة والأخذ بالاعتبار ملاءمة الطفرة الاقتصادية مع الاستراتيجيات الطويلة الأمد، معتبراً ان مقررات بازل ٣ جاءت كنتيجة للأزمة المالية، معدداً انجازات البنك لافتاً الى سياسة مجلس الإدارة الذكية، كاشفاً عن سعي الى افتتاح فروع جديدة داخل الإمارات.

تعافٍ بطيء

■ في رأيكم، ما هي أبرز التداعيات التي يعانيها القطاع المصرفي حالياً جرّاء الأزمة العالمية؟

– للأسف، اعتقد الجميع ان تداعيات الأزمة ستنتهي خلال سنة، ولكن اكتشفنا بأنها أعمق من ان يتمكّن العالم توقّع تاريخ نهايتها نتيجة لتشعبها وضربها قطاعات اقتصادية مختلفة، في وقت تمنع آثارها السلبية هذه القطاعات معاودة ممارسة أنشطتها بزخم وقوة، لذا نتوقع ان تكون عملية التعافي بطيئة وحذرة.

وشخصياً متفائل وأتوقع ان تصل نسبة التعافي بين ٦٠ و٧٠ في المئة العام المقبل، أما الشفاء التام فقد يتطلب وقتاً طويلاً نتيجة تراكم المشكلات المالية.

تلاؤم الطفرة مع الاستراتيجيات

■ ما هي العِبر والدروس التي يجب الإلتزام بها لتجنّب الوقوع بالمشكلات عينها في السنوات المقبلة؟

– لا شك في ان الدروس عديدة فالمصارف يجب ان تكون انتقائية في تمويل المشروعات، كما عليها ان تحرص على توافر الضمانات المطلوبة على مستوى التمويل، وعدم السعي وراء الارباح المادية بالدرجة الأولى، فضلاً عن أهمية دراسة السوق بدقة قبل الانطلاق بمشروعات التنمية، والتعاون والتنسيق بين الأنظمة المصرفية والمخططين الإقتصاديين، وذلك لأن الطفرة الإقتصادية يجب ان تتلاءم مع الإستراتيجيات الطويلة المدى.

بالنتيجة فالإقتصاد لا يجب ان يكون كالباب المفتوح على مصاريعه من دون دراسات دقيقة تقوم بها الدول كافة وليس فقط في دولة الإمارات العربية المتحدة.

بازل ٣ نتيجة للأزمة

■ ذكر ان لجنة «بازل٣» عدلت مفهوم «الاموال الخاصة» في المصارف، ورفعت نسبة السيولة الى ٧ في المئة حدا ادنى (بدلا من ٢ بالمئة المتفق عليها في «بازل٢») وذلك اعتبارا من سنة ٢٠١٨. هل توافقون على جدوى هذه التعديلات؟ وهل تتوقعون ان تجد المصارف العربية صعوبة في رفع سيولتها الى المستوى المطلوب ضمن المهلة؟

–معروف ان لجنة بازل ٣ تسعى الى تحسين أوضاع البنوك وتعزيز ملاءتها من خلال وضعها على الطريق الصحيح، خصوصاً ان هذه المقرّرات جاءت كنتيجة للأزمة العالمية. وقد نشهد أيضاً (بازل ٤) مستقبلاً للإنتقال الى بيئة مصرفية أفضل.

نسبة الملاءة المالية العالية جيدة ولكن لا بدّ من ألا تترافق مع إعلان عن أرباح مادية آنية ومرحلية. من ناحية أخرى، لا أرى ان المؤسسات المالية العربية تعاني مشكلات كبيرة لذا لا أعتقد بأنها ستواجه صعوبات في رفع سيولتها الى المستوى المطلوب.

رؤية وإنجازات

■ ما هي أهم إنجازات بنك الإمارات دبي الوطني؟

– أضحى المصرف عملاقاً، وحقق انجازات عدة طغت على نجاح عملية الاندماج بين بنك الإمارات الدولي وبنك دبي الوطني، وقد أصبحت الرؤية واضحة أكثر ولولا الأزمة لكان البنك وصل الى قمة انطلاقته، وهنا لا ننكر تأثير الأزمة المالية على استراتيجيتنا، وضرورة مراجعتها بدقة ولحسن الحظ يتعامل مجلس الإدارة مع تداعيات الأزمة بذكاء وحنكة.

وفي اعتقادي ان أداء المصرف المالي ونتائجه المالية كانت جيدة جداً مقارنة بالظروف الصعبة التي شهدتها إمارة دبي والمنطقة مؤخراً، والبيانات المالية تؤكد اعتماد الإدارة سياسة حكيمة.

■ ما هي أبرز الخدمات التي قدّمها مصرفكم لعملائه؟

– يحرص البنك على تقديم أرقى وأجود أنواع الخدمات للعملاء وأبرزها التسهيلات في منح القروض، ويعتبر منافساً من الطراز الأول في توفير أفضل هذه الخدمات.

فروع جديدة

■ كيف تقوّمون الصيرفة الإسلامية؟

– تعمل المصارف الإسلامية في الأسواق شأنها شأن البنوك الأخرى ما جعلها تتأثر سلباً بالأزمة خصوصاً انها ركّزت في أعمالها على المشروعات العقارية.

ولا شك في أنها تتميّز بأنظمتها الإسلامية القائمة على المشاركة في المخاطر والأرباح، ولكن للأسف هي لا تعمل في بيئة مثالية، بحيث تتعامل مع أطراف عدة وليس فقط النظام الأسلامي.

■ هل لنا بمعلومات عن نتائج المصرف في ٢٠١٠؟

– حقق البنك خلال النصف الأول من ٢٠١٠ نتائج مالية جيدة برغم تباطؤ الأنشطة الإقتصادية، وشهد علامات استقرار مبكرة وتزايداً في النشاط وتحسناً في توجهات العملاء والثقة في الأعمال.

الى ذلك، نتطلّع الى افتتاح فروع عدة جديدة داخل الإمارات.■



ابراهيم عبدالله (بنك دبي التجاري - CBD):

تفاقم المديونية أبرز التحديات أمام المصارف العربية

يتمتع بنك دبي التجاري CBD بمكانة قوية استطاع من خلالها تقديم مجموعة من الخدمات المصرفية للأفراد والشركات في جميع القطاعات والأنشطة الاقتصادية، ويحتل البنك مرتبة متقدمة على صعيد صناعة الخدمات المالية، حيث تتوافر لديه الامكانيات لتلبية المتطلبات ابتداء من تقديم أسعار فائدة منافسة وخدمات جديدة ومرونة في التعامل وتقنية حديثة ومتطورة.

المدير العام للشؤون الإدارية والمالية في البنك ابراهيم عبدالله رأى ان التحديات أمام المصارف تكمن في تفاقم أزمة مديونيتها، وعزا تباطؤ عملية الإقراض لدى المصارف الى أسباب عدة غير متطلبات بازل ٣، مقترحاً على عملاء البنك التركيز على القطاعات المنتجة والتحوط من الاستثمار في الأسواق المالية، منوهاً بتجربة البنك مع الخدمات الإسلامية.

تفاقم المديونية

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– تكمن هذه التحديات في استمرار تفاقم أزمة مديونية المصارف العالمية والإقليمية والمحلية وفق وضع كل دولة.

فالأزمة المالية قد تكون انتهت ظاهرياً إنما تداعياتها لا تزال مستمرة، والدليل ان الكثير من المصارف لا تزال تعمد الى اقتطاع مخصصات للديون المشكوك بتحصيلها، كما ان الكثير من العملاء يواجهون مشكلات في تسديد التزاماتهم بسبب تأثر ايراداتهم بتداعيات الأزمة.

وبناء عليه، أعتقد ان هذا الوضع سيستمر لفترة معينة إنما بوتيرة أخف.

تراجع النمو في الميزانيات

■ تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة TO SURVIVE AT LEAST ONE MONTH IN CASE OF SEVERE LIQUIDITY CRISIS **ومنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف في الدول العربية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لاسيما الشروط المبينة اعلاه؟**

– في رأيي، البنوك العربية وبالأخص الإماراتية لن تتأثر كثيراً بقرارات بازل حيث ان بإمكانها الإيفاء بمتطلباتها. بالمقابل، المشكلة الأكبر تكمن في كيفية مواجهة المصارف تراجع النمو في ميزانياتها بسبب نوع من الشك في الإقراض في بعض القطاعات، وبالتالي عدم توفر السيولة الكافية للنمو في بقية القطاعات.

ويمكن القول ان الوضع جيد ومستقر إنما ليس بالمستوى الذي تتمناه المصارف.

■ كيف تقوّمون وضع إمارة دبي الاقتصادي اليوم؟

– أوضاع دبي الاقتصادية الى تحسّن وهذا ما لمسناه في القطاع المصرفي. وأهم بوادر هذا التحسن التزام مؤسسات دبي الحكومية وشبه الحكومية بالعقود والاتفاقات مع الدائنين، ما ترك أثراً ايجابياً على اقتصاد الإمارة والدولة عموماً، والدليل ان بعض الجهات شبه الحكومية أصدرت سندات ولقيت اقبالاً عليها يفوق التوقعات.

تريث في الاقراض العقاري

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ«بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– يمكن ان يكون لعملية التباطؤ في الاقراض أسباب عدة وليس فقط متطلبات بازل ٣. فالاندفاع في الاقراض الذي كان في السنوات السابقة تراجع في ظل تداعيات الأزمة. أضف الى ان المصارف راجعت سياساتها ووجدت ان من مصلحتها التريث في الاقراض خصوصاً في بعض القطاعات مثل القطاع العقاري الذي وصل تقريباً الى التشبّع في بعض الأماكن.

بالمقابل، ستلجأ المصارف الى الإقراض في المشاريع والقطاعات التنموية والخدماتية والتجارية.

وفي مطلق الأحوال عدم النمو وارد في القطاع المصرفي إنما ليس بالحدة التي تتصورها بعض وكالات التصنيف.

التركيز على القطاعات المنتجة

■ ما هي ابرز المنتجات اوالخدمات التي قدمتموها لعملائكم او سوف تقدمونها خلال العام القادم؟

– اجتمعنا مع عملائنا ودرسنا أوضاعهم وناقشناهم في سبل إعادة جدولة ديونهم كما نصحناهم بعدم الإنجراف والتوسّع غير المدروس في بعض القطاعات، طالبين منهم التركيز على القطاعات المنتجة مثل الخدمات وتمويل التجارة العامة أي عمليات التصدير والاستيراد، مقابل أخذ الحيطة والحذر من الاستثمار في قطاعات أخرى مثل الأسواق المالية العالمية والإقليمية.

هذا وعمدنا الى التريّث في تمويل القطاع العقاري واشترطنا على العميل تقديم دراسات علمية بجدوى المشروع الاقتصادية منعاً من أن يتورط في عدم الوفاء بالتزاماته.

توسع في بعض القطاعات

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– أتوقع ان نحقق خلال العام ٢٠١٠ نتائج مشابهة بل أفضل من تلك التي حققناها خلال العام ٢٠٠٩ وهذا ما تشير اليه النتائج حتى الربع الثالث من ٢٠١٠.

وهناك توجه من مصرف الإمارات المركزي نحو إعادة النظر في سياسة وضع المخصصات، وهذا قد يؤثر بعض الشيء على الأرباح، ولكن عموماً أتوقع ان يحقق القطاع المصرفي الإماراتي أرباحاً جيدة، كما في العام الماضي أو أفضل ولكن بدرجة متفاوتة بين المصارف.

وعلى الصعيد الداخلي أعاد بنك دبي التجاري النظر في استراتيجيته للسنوات المقبلة وركّز على التوسّع في بعض القطاعات وتحديداً في إمارة أبوظبي. إضافة الى حرصه على الوقوف الى جانب عملائه في حل مشكلاتهم لتمكينهم من إعادة احياء أعمالهم.

تفاؤل بالمستقبل

■ كلمة أخيرة؟

– توسع بنك دبي التجاري، من باب تنويع نشاطاته، نحو التعامل بالخدمات الإسلامية وحقق من خلالها عوائد تفوق التوقعات خلال سنوات قليلة، وبذلك تمكنا من المحافظة على عملائنا واستقطاب عملاء جدد ومتفائلون بالمستقبل.

الى ذلك سيركّز المصرف على تطوير منتجاته وتحديثها خصوصاً في التجاري الإسلامي. ■

محمد برّو (مصرف الهلال AL HILAL BANK - الإمارات):

نتمايـز بالتنافسيـة ونتطلـع لأن يكـون مصـرفنـا الرائـد الاول فـي الإمـارات

يصبو مصرف الهلال الذي تعود ملكيته كاملة الى مجلس أبوظبي للاستثمار، لأن يصبح المؤسسة المالية الرائدة في المنطقة، وان يساهم في شكل فعّال في نمو قطاع الصيرفة الإسلامية من خلال اتخاذه لاتجاه جديد يرتكز على التقنيات الحديثة والخدمة المتميزة.

الرئيس التنفيذي في المصرف محمد برّو اعتبر خطوة رفع نسبة السيولة لدى المصارف بمقتضى مقررات بازل ٣ عاملاً أساسياً وضرورياً خصوصاً وان نسبة السيولة الحالية لم تعد كافية، ورأى ان المصارف العربية قادرة على رفع سيولتها الى المستويات المطلوبة وخلال المهلة المحددة، متسلحة بقطاع مصرفي عربي صلب، مبرزاً ميزة المصرف التنافسية كونه مملوكاً من حكومة أبوظبي، مبدياً تطلعه لأن يكون مصرف الهلال أول في الإمارات وبعدها في المنطقة ككل، عارضاً لمساعي تنمية الصيرفة الإسلامية ونشر الوعي حول أهميتها.



الأزمة الى انحسار

■ في رأيكم، ما هي أبرز المشكلات التي يعانيها القطاع المصرفي جرّاء الأزمة المالية العالمية؟

– يلعب القطاع المصرفي دور المرآة للإقتصاد ويدعمه في المجالات المختلفة، ويواكبه مهما كان سريعاً. ومن هنا، واكبت المصارف الطفرة المحلية والعالمية في أوائل عام ألفين، ثم دخلت البنوك مرحلة إعادة هيكلة وايجاد آليات عمل جديدة بعد الأزمة، كونها مجبرة على التكيف مع مختلف المستجدات الإقتصادية.

أما اليوم فلم تنتهِ الأزمة بعد ولا نزال في مرحلة ابتكار خطط عمل جديدة، ومن الصعب التنبؤ بالوقت اللازم لعودة الأسواق الى سابق عهدها، ولكننا طبعاً نتجه صعوداً نحو المزيد من التقدّم لأن الأزمة بدأت بالإنحسار. وارى ان عام ٢٠١١ سيكون ذا طابع تحضيري وتصحيحي.

المصارف العربية مواكبة للتغييرات

■ ذكر ان لجنة «بازل٣» عدلت مفهوم «الاموال الخاصة» في المصارف، ورفعت نسبة السيولة الى ٧ في المئة حدا ادنى (بدلا من ٢ بالمئة المتفق عليها في «بازل٢») وذلك اعتبارا من سنة ٢٠١٨. هل توافقون على جدوى هذه التعديلات؟ وهل تتوقعون ان تجد المصارف العربية صعوبة في رفع سيولتها الى المستوى المطلوب ضمن المهلة؟

– لا شك في ان رفع نسبة السيولة لدى المصارف عامل أساسي وضروري خصوصاً وان نسبة السيولة الحالية لم تعد كافية.

وفي رأيي تستطيع مصارفنا رفع سيولتها الى المستويات المطلوبة خلال المهلة المحددة، كما ولديها القدرة على مواكبة التغييرات متسلحة بوضع القطاع المصرفي العربي الصلب والمتطور، مع التذكير بأن مقرّرات بازل لا تطاول المصارف العربية فقط إنما تشمل زميلاتها العالمية أيضاً، بحيث ان الأزمة معممة على الدول والقطاعات كافة من دون استثناء، بعدما أضحى العالم كله قرية صغيرة.

رؤية واضحة

■ ما هي الخطط التي يعتمدها مصرفكم لإثبات وجوده بين المصارف العربية الأخرى خصوصا وانه تأسس في خضم الازمة العالمية؟

– جاءت انطلاقتنا، ولحسن الحظ في الوقت المناسب فلم نتأثر بالأزمة مباشرة لوضوح الرؤية أمامنا، مع العلم ان منافسينا وخلال المرحلة نفسها كانوا منشغلين بمشكلاتهم الداخلية في حين كنا نقتنص الفرص في سوق الإمارات.

والمعروف ان مصرفنا مملوك من مجلس أبوظبي للاستثمار وهو هيئة استثمارية تابعة لحكومة أبوظبي فكانت هذه الميزة تنافسية، كون الجميع يتطلعون الى التعامل مع مصرفنا المدعوم والمليء.

الى ذلك فطريقتنا في تقديم الخدمة متطورة ومواكبة لأحدث التكنولوجيات والتقنيات، فضلاً عن دراساتنا المعمقة للسوق، حتى بات الجميع يعرفون مصرف الهلال ولديهم انطباعات ايجابية عنه. ان كل هذه النقاط تؤكد اننا حققنا انجازات عدة خلال عامين فقط وفي ظل الازمة. ونتطلع لنكون البنك الإسلامي الرائد الأول في الإمارات ومن ثم في المنطقة ككل مستقبلاً، ولكن طبعاً تحقيق هذه الأهداف عملية تتطلب وقتاً وجهوداً كبيرة.

وقد استطعنا الإنتقال من الخسارة العام الماضي الى الربحية هذه السنة، ونحن حالياً نحتل المرتبة ١١ في الدولة بين ٢٢ مصرفاً عاملاً في الإمارات.

تنمية الصيرفة الإسلامية

■ ما هي أبرز إنجازاتكم؟

– كما سبق وذكرت دخلنا مرحلة الربحية (منذ آب / أغسطس ٢٠٠٩)، كما أننا افتتحنا فرعين في كازاخستان ونحن حاليا بصدد افتتاح الفرع الثالث، لنكون بالتالي المصرف الإسلامي الأول هناك.

من جانب آخر، نركّز على تنمية الصيرفة الإسلامية ونشر الوعي حول أهميتها من خلال دورات تدريب ننظمها لحساب الجهات الحكومية والشركات والبنوك في كازاخستان.

كما وننظم دورات خاصة لطلاب الجامعات وندعم العلاقات التجارية بين كازاخستان والإمارات بهدف تنمية مصادر الإستثمار لأبوظبي هناك، ومن هنا كانت رعايتنا لوفد غرفة تجارة أبوظبي في كازاخستان منذ أكثر من شهر تقريباً.

ولدينا شركة الهلال تكافل للتأمين، فضلاً عن مجموعتنا المصرفية الإسلامية والتي بدأت تنخرط في أسواق عدة جديدة وتتطلع للتوسّع في السنوات القليلة المقبلة.

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– ستكون سنة ٢٠١١ نقطة الفصل بالنسبة لمصرفنا، كوننا سننتقل من مرحلة التأسيس الى النمو والتطوّر. ■



حسين القمزي (بنك نور الاسلامي NOOR BANK - الامارات):

مستمرون في اثبات وجودنا داخل اسواق الامارات والتوسع خارجها

الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك نور الاسلامي حسين القمزي اعتبر توافر السيولة ابرز التحديات امام المصارف العربية، وطمأن الى ان معظم المصارف الاماراتية تتمتع بكفاية رأس المال وبمقدورها تطبيق معايير بازل٣. وقال ان مجموعة نور دخلت العام الثالث على تأسيسها وهي تسير بخطوات ثابتة والمتوقع لها تحقيق ارباح جيدة في ٢٠١١، مؤكدا الاستمرار في الخطة المعدة والقاضية بالتوسع خارج الامارات وتثبيت وجودها داخل اسواقها، داعيا العاملين في قطاعي المصارف والمال الى التركيز على ادارة المخاطر.

تحدي السيولة

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– اهم هذه التحديات في رأيي هي توافر السيولة، ولا شك في ان هناك تحسناً في هذه المسألة وقد لمسنا عودة الحركة في الاصول الاسلامية الى ما كانت عليه قبل الازمة لجهة التداول والاسعار، ولكن لا تزال السيولة غير كافية لتحقيق النمو انما الاستقرار فحسب.

■ تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة ومنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف العربية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لا سيما الشروط المبينة اعلاه؟

– بالنسبة للامارات، فإن معظم المصارف فيها تتمتع بكفاية رأس مال اعلى مما هو مطلوب في بازل٣.

ازمة العقار

■ بعد ازمة القروض العقارية في ايرلندا، هل تتخوفون من ازمة عقارية مماثلة في العالم العربي؟

– ترتبط الازمة العقارية ايضا بمدى توافر القروض. والامتناع او الحد من اعطاء القروض لقطاع العقار في الفترة الاخيرة كان السبب الرئيسي للازمة العقارية التي شهدناها في دولة الامارات.

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– نعود هنا الى موضوع توافر السيولة، فالاقتصادات العربية يجب ان تصب تركيزها على توفير السيولة لانها اساس القطاع المصرفي.

خطوات ثابتة

■ كيف تقومون اداء مجموعة نور؟

– دخلت مجموعة نور العام الثالث على تأسيسها وهي تسير بخطوات ثابتة، ونتوقع تحقيق ارباح جيدة في ٢٠١١ على مستوى البنك وعلى مستوى شركة التأمين التكافلي.

■ هل توافقون الرأي حول ان المصارف الاسلامية تمكنت من تجاوز الازمة العالمية افضل واسرع من المصارف التقليدية؟

– نعم هذا صحيح، لان طبيعة عمل المصارف الاسلامية منعتها من الدخول في المنتجات المالية الخطرة والسامة، الا ان المصارف الاسلامية جزء من القطاع المصرفي العربي، وبالتالي تأثرت في شكل غير مباشر بالازمة نتيجة تأثر القطاع، غير انها بقيت افضل حالا من المصارف التقليدية.

■ كيف تقومون اداء شركة التأمين التابعة للمجموعة؟

– اداء شركة التأمين جيد وتخطو خطوات سليمة.

العودة الى التوسع

■ ما هي خطتكم للمرحلة المقبلة؟

– مستمرون وفق الخطة العامة نفسها التي وضعناها. طبعا اوقفنا عملية التوسع خلال الازمة، وركزنا على تثبيت وجودنا داخل السوق الاماراتي، الا ان هذا لا يمنع ان نعود الى سياستنا التوسعية في المستقبل.

■ كلمة اخيرة؟

– ادعو العاملين في قطاعي المصارف والمال الى التركيز على ادارة المخاطر التي اثبتت اهميتها بعد الازمة المالية العالمية.

ومن جهتنا اسسنا المصرف على معايير واسس عالمية، ولعل ذلك كان وراء حصولنا على جوائز عديدة اكدت تميزنا. ■

د. هنري عزام (دويتشه بنك DEUTSCHE BANK - الشرق الأوسط وشمال افريقيا):

ستشهد المنطقة تدفقات مالية في أسواق الأسهم والسندات ما يحسن الأداء الاقتصادي

يعدّ دويتشه بنك من أكبر المؤسسات المصرفية الاستثمارية في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، ويقدم مجموعة متكاملة من الخدمات الاستثمارية وخدمات إدارة الثروات الخاصة وخدمات إدارة الأصول والمعاملات المصرفية العالمية.

رئيس مجلس إدارة منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا في البنك الدكتور هنري عزام رأى ان مصارف المنطقة تمر بمرحلة إعادة تقويم لميزانياتها، ولاحظ اصدار بعض المصارف خصوصاً في الإمارات سندات في الأسواق العالمية برغم عدم حاجتها للأموال، واصفاً هذه الخطوة بالوقائية والمتكيفة مع ما قد يطرأ من أحداث ومستجدات، معتبراً ان المصارف العربية بما فيها اللبنانية قادرة على رفع نسبة السيولة لديها وفقاً لمقررات بازل ٣، متوقعاً ان تشهد المنطقة تدفقات مالية في أسواق الأسهم والسندات ما يحسن الأداء الإقتصادي.



خطوة وقائية

■ **في رأيكم، ما هي أبرز المعوّقات التي لا يزال يعانيها القطاعان المصرفيان العربي والعالمي جرّاء الأزمة العالمية؟**

– لا تزال المصارف تمرّ بمرحلة إعادة تقويم لميزانياتها، ولم تستعد بعد عافيتها لأن هناك حاجة فعلية لديها لاتخاذ المزيد من الاحتياطيات قبل منح القروض. من هنا فإن مرحلة الحذر لم تنته بعد، ولا تزال البنوك تتحفّظ في عمليات الإقراض. أما السبب الرئيسي فيكمن في ان ضمانة معظم هذه القروض محصورة غالباً في مجالي العقار والأسهم.

فقطاع العقار لم يستعد عافيته بعد بالرغم من ان نشاطه يتفاوت بين دولة وأخرى، إذ ان وضعه أفضل في السعودية ولبنان من الإمارات والكويت مثلاً، فضلاً عن أن أداء أسواق الأسهم في المنطقة ضعيف مقارنة بالأداء العالمي، ممّا يؤثر سلباً على مصارف المنطقة.

لكن الملاحظ ان بعض المصارف، خصوصاً في الإمارات بدأت تصدر بعض سنداتها في الأسواق العالمية بالرغم من أنها لا تحتاج الى مثل هذه الإصدارات الضخمة. لكن تراجع أسعار الفائدة واهتمام المستثمرين شجّعا هذه المصارف على الإفادة من الفرصة المتاحة أمامها.

وها هي البنوك الإماراتية والسعودية اليوم تصدر سنداتها للحصول على ودائع ومصادر تمويل طويل الأجل، والخطوة ايجابية لأنها توفر السيولة لها وتؤمن القروض للقطاع الخاص.

وهذه الخطوة توصف بالوقائية، تحضيراً للتكيف مع الأحداث الطارئة والمستجدات في محاولة من المصارف للحصول على السيولة المتوافرة، بدلاً من انتظار الفرص المستقبلية.

المصارف العربية قادرة على رفع السيولة

■ **ذكر ان لجنة «بازل٣» عدلت مفهوم «الاموال الخاصة» في المصارف، ورفعت نسبة السيولة الى ٧ في المئة حدا ادنى (بدلا من ٢ بالمئة المتفق عليها في «بازل٢») وذلك اعتبارا من سنة ٢٠١٨. هل توافقون على جدوى هذه التعديلات؟ وهل تتوقعون ان تجد المصارف العربية صعوبة في رفع سيولتها الى المستوى المطلوب ضمن المهلة؟**

– طبعاً، ان هذه الخطوة مهمة جداً، وعلى المصارف ان تنظر منذ الآن في امكانية رفع رساميلها، وعدم الإنتظار الى ٢٠١٨، لكي تتوافق مع مقرّرات بازل ٣.

وأرى ان المصارف العربية قادرة على إنجاز هذه الخطوة بنجاح، تنفيذاً لمقررات بازل ٣، ودويتشه بنك بدوره رفع رأسماله بحوالى ١٠ مليارات يورو تنفيذاً للقرارات من جهة وللاستحواذ على POST BANK الالماني من جهة ثانية.

■ **تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟**

– إذا عمدت المصارف الى تقليص القروض فهذا يعني أنها ستحدّ من ربحيتها وايراداتها. لذا لا بد من توازن بين زيادة الإقراض وتأمين السيولة، والطريقة الأفضل لتحقيق ذلك تبقى عن طريق زيادة رأس المال. وفي هذا الإطار ستخضع بعض البنوك الى ضغوط معينة لكنها ستتشجع على تنفيذ مقرّرات بازل ٣.

هيكلة الميزانية

■ **هل تعتقدون ان المصارف الاستثمارية ستحدّ من نشاطها في منطقتنا العربية؟**

– تركت الأزمة العالمية آثاراً واضحة على المصارف الاستثمارية في منطقتنا العربية، (مثل الكويت والإمارات). وبالتالي لا بد لهذه الأخيرة ان تقلّص موجوداتها وأن تعيد هيكلة ميزانياتها من طريق الاندماج في ما بينها لتكون مستعدة لكل التطورات الجديدة، كما ولا بد لهذه المصارف ان تبحث عن مصادر دخل إضافية مستقرة ومتينة بعيداً عن أعمال الوساطة والسمسرة، فتتمكن بالتالي من تغطية تكلفة عملياتها التشغيلية لتنطلق بعدها الى الأعمال المصرفية الاستثمارية المربحة.

اصدار السندات

■ **ما هي أبرز انجازات دويتشه بنك هذا العام؟**

– ركّزنا على عمليات إصدار السندات وعلى إعادة الهيكلة وتوفير التمويل للبنوك والشركات وإقراضها مقابل رهن محفظة السندات التي تملكها. كما ساعدنا الشركات على إنجاز عمليات التحوّط.

من جانب آخر، لاحظنا ان المحافظ المالية العالمية بدأت تعود تدريجاً الى أسواق المنطقة وتولي اهتماماً بالسندات والأسهم.

ونتوقع ان تكون نتائجنا هذا العام أفضل بكثير من العام الماضي خصوصاً بعد ان باشرنا بالخروج من الأزمة.

وبالرغم من ان منطقتنا أفادت من ارتفاع أسعار النفط، لكنها لم تشهد زخماً اقتصادياً كما في الصين والهند. وأتوقع ان تشهد المنطقة تدفقات مالية في أسواق الأسهم والسندات، مما سيحسّن الأداء الاقتصادي بالتلازم مع عودة الثقة تدريجاً للقطاع الخاص وعودة البنوك الى الإقراض، وهذا ما سيؤثر ايجاباً على القطاع الخاص وعلى المستثمرين والمجتمع العربي ككل. ■



طراد محمود (مصرف أبوظبي الإسلامي ADIB):

إستراتيجيتنا تقتضي بتحقيق النمو والتركيز على الخدمات المصرفية للأفراد

يوفر مصرف أبوظبي الإسلامي مجموعة من الخدمات والمنتجات المصرفية الإسلامية ذات المستوى الرفيع، كخدمات التمويل وخدمات الحسابات المصرفية، كما ويقدم حلولاً مالية إسلامية تتوافق مع احتياجات العملاء.

الرئيس التنفيذي طراد محمود كشف عن خطط يسعى المصرف إلى تنفيذها وترمي إلى الاستمرار بسياسة النمو والتركيز على قطاع الخدمات المصرفية للأفراد. كما رأى إن المصارف الإماراتية لديها القدرة على تطبيق معايير بازل ٣ وفق دراسة أعدها المصرف المركزي، عارضاً مميزات مصرف أبوظبي الإسلامي وإستراتجيته التي اقتضت الاستفادة من الفرص التي أتاحتها الأزمة المالية العالمية.

تعافٍ تدريجي

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– التحديات الموجودة في العالم العربي لا تختلف عن تلك التي يواجهها العالم فالأسواق المصرفية في كل أنحاء العالم واجهت العديد من الصعوبات الاقتصادية، وبالتالي ما يحصل في العالم العربي أمر طبيعي خصوصاً في السوق المالية الإماراتية التي تمر اليوم بمرحلة تصحيحية.

ومهما يكن استطاع قطاع المصارف في الإمارات المحافظة على توازنه خصوصاً بعد تدخل الحكومة وضخ الأموال اللازمة لدعم السوق المالي في وقت لم تتمكن فيه أسواق أخرى من تحمّل الأزمة العالمية وتداعياتها.

بالمقابل أعتقد إن السوق اليوم في حالة تعافٍ تدريجية ستظهر معالمها أكثر وضوحاً خلال السنتين ٢٠١١ و٢٠١٢.

نمو متزايد

■ الملاحظ صدمة لدى المصرفيين إذ كانوا يتوقعون تعافياً أسرع من الأزمة؟

– هذه التوقعات تحمل في طياتها نظرة ايجابية مما ينعش السوق المالي، إلا أن أرض الواقع تظهر إن العالم لم يتعافَ بشكل كامل من الأزمة وبما أننا نعيش في منطقة منفتحة على العالم استثمارياً وتجارياً فلا بد أن تنعكس هذه التداعيات علينا.

وفي دولة الامارات يكمن التحدي الأكبر في السوق العقاري في ظل زيادة الفجوة بين العرض والطلب مما اثر بشكل سلبي على أسعار العقارات والإيجارات التي شهدت تراجعاً ملحوظاً. ولكن لهذا التراجع جانب ايجابي يكمن في انكماش معدل التضخم الذي سيؤدي بدوره الى تراجع في قيمة التكاليف مما سيعزز من دور الامارات الاقليمي كمركز تجاري ومركز للأعمال. أما الجانب السلبي، فإن قسماً كبيراً من أصحاب الثروات عانوا من اندثار أموالهم بعد استثمارها في السوق العقاري. ولم تكن المصارف بمنأى عن التأثر بهذه التداعيات ومن الممكن أن يكون هناك حاجة الى الاستمرار بالتقييم وفق السعر السوقي واتخاذ مخصصات اضافية وتسجيل خسائر ائتمان خاصة بمحفظة الاستثمار في القطاع العقاري.

قدرة على تطبيق بازل ٣

■ تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة ومنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف الخليجية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لا سيما الشروط المبينة اعلاه؟

– لا يمكنني التعليق على مجمل المصارف العربية، ولكن ما أعرفه إن أوضاع مصارف الإمارات جيدة وليس لديها مشكلة لجهة تطبيق معايير بازل ٣. فالمصارف الإماراتية تخطت في قدراتها معايير بازل ٢ وبازل ٣، اذ أجرى البنك المركزي دراسة حول قدرة المصارف الإماراتية على تطبيق معايير بازل ٣ وخلص الى ان هذا الأمر سهل المنال.

توسع وطموح

■ ما الذي يميّز مصرف أبوظبي الإسلامي؟

– يتميّز المصرف بسياسته التوسعية وعزمه على زيادة شبكة تواجده وانتشاره كما يتميز بولاء عملائه وايمانه بأن هناك فرصاً في كل مرحلة من الحياة وان الأزمات توجد الفرص، والأزمة المالية الأخيرة على الرغم من انها كانت قاسية على الجميع وجدنا فيها أيضاً فرصاً جيدة للنمو.

■ هل اضطررتم الى تغيير إستراتيجيتكم بسبب الأزمة؟

– كلا على العكس. لقد قمنا في مرحلة الأزمة باتخاذ قرار استراتيجي صائب يقتضي بالتركيز على سياسة النمو. ■

د. كريم الصلح (غلف كابيتال GULF CAPITAL):

الاستثمـــار فـــي قطـــاعـــات متنوعـــة وعاليـــة النمـــو

«غلف كابيتال» هي من كبرى الشركات العاملة في مجال الملكية الخاصة في المنطقة العربية، وتدير حاليا في كل من مصر والسعودية اكبر سلسلة لمراكز التشخيص الطبي والتصوير بالاشعة في المنطقة العربية.

الرئيس التنفيذي الدكتور كريم الصلح اشار الى اعتماد خطة استراتيجية للاستثمار في قطاعات متنوعة عالية النمو، ولفت الى بلوغ قيمة المحفظة ملياري درهم، ملاحظا توافر الفرص الاستثمارية حاليا، متوقعا ابرام صفقات عديدة خلال السنتين المقبلتين، داعيا الى التنوع في الاستثمارات الدفاعية.



الفرص الاستثمارية متوافرة الآن اكثر من الماضي

مليارا درهم حجم المحفظة

■ **هل لنا بمستجدات حول «غلف كابيتال»؟**

– اغلقت الشركة محفظتها في شباط (فبراير) ٢٠١٠ برأسمال يقارب الملياري درهم، علما انها تعتمد خطة استراتيجية للاستثمار في قطاعات متنوعة وعالية النمو كالنفط، التعليم، الصحة، التغذية والتي تستفيد من النمو السكاني في المنطقة ومن الانفاق الحكومي المتزايد... كما ونتوسع جغرافيا من منطقة الخليج الى مصر، لبنان والاردن...

■ **هل عدّلتم في استراتيجية الشركة؟**

– ركزنا في الماضي على الاستثمار خصوصا في منطقة الخليج، ولكننا عدّلنا في استراتيجيتنا ولم نعد نتطلع الى الشركات بحسب موقعها الجغرافي بل بحسب القطاعات التي تحقق نسب نمو عالية.

فقد تملّكنا اكبر مؤسسة للتشخيص الطبي والتصوير بالاشعة في مصر، ونتوسع من خلالها في دول الخليج حيث كونا اكبر سلسلة في هذا المجال في المملكة العربية السعودية تحت اسم RIYAD SCAN، ونتوسع حاليا في الكويت وعمان.

لا تأثير للازمة

■ **كيف تقوّمون وقع الازمة على اعمالكم؟**

– نرى اننا محظوظون لاننا اغلقنا محفظتنا المتنوعة والتي تضم المجالات كافة بتسجيل رأس مال اعلى مما كنا نتوقع، مما يؤكد اننا لم نتأثر سلبا بالازمة بل نحقق نموا جيدا بفضل النمو السكاني الذي تشهده المنطقة، وتزايد الاستثمارات الحكومية.

الى ذلك، لم نكن نتوقع ان يكون ثلثا التمويل من الخارج (اوروبا، اميركا وآسيا) بحصة تفوق المساهمة الخليجية وذلك بفضل المساهمين العالميين.

■ **كيف تنظرون الى الاوضاع الاستثمارية العربية عموما؟**

– خلال عامي ٢٠٠٧ و٢٠٠٨ كانت السيولة متوافرة، اما اليوم، فبالعكس تماما ما يظهر الحاجة الى الاستثمارات من الشركات الخاصة في ظل اعتماد البنوك سياسة اقراض متشددة. لذا، نرى ان الفرص الاستثمارية متوافرة الآن اكثر من الماضي ونتوقع ابرام صفقات عديدة خلال السنتين المقبلتين.

سيطرة على الاسواق العربية

■ **ماذا عن الاسواق الناشئة، كشمال افريقيا مثلا؟**

– تتوسع شركاتنا من مصر، الى الجزائر، ليبيا، والمغرب ولكننا في مجال الاستثمار المباشر نفضل ان نبقى في مصر، حيث مركزنا الرئيسي. الى ذلك، لدينا مكتب في الامارات وآخر في السعودية كما وسنفتتح مكتبا في مصر، مما يؤكد سيطرتنا على هذه الاسواق العربية الرئيسية الثلاثة.

خطة استثمارية ناجحة

■ **ماذا عن نتائجكم المحققة في ٢٠١٠؟**

– حققت شركاتنا كافة نسب نمو جيدة في ٢٠١٠ قاربت ٤٧ في المئة، وذلك بالرغم من كل المعوقات والصعوبات الاقتصادية العالمية. وهذا خير دليل على ان خطتنا الاستثمارية في القطاعات الدفاعية ناجحة، ونتوقع ان يكون الـ ٢٠١١ عاما جيدا ايضا.

■ **كلمة أخيرة؟**

– ندعو مختلف الاطراف الى التنويع في الاستثمارات والتركيز على القطاعات الدفاعية.

ولا بد من الاشارة، الى ان المنافسة لا تعتبر حادة في سوق كالسوق العربي الضخم، الذي يضم ٢٢ دولة. ■



عبد الرزاق علي عيسى (بنك مسقط - عمان):

حققنا صفة الاقليمية بتواجدنا في دول المنطقة

بأصول تفوق ١٥ مليار دولار اميركي، يعتبر بنك مسقط MUSCAT BANK البنك الرائد في سلطنة عمان، كما يتمتع بحضور قوي على صعيد الخدمات المصرفية للشركات والخدمات المصرفية للافراد والخدمات المصرفية الاستثمارية وخدمات الخزينة وادارة الاصول والاعمال المصرفية الخاصة.

الرئيس التنفيذي في البنك عبد الرزاق علي عيسى رأى ان المرحلة المقبلة تتطلب من المصارف العربية رفع رساميلها لمواجهة التحديات، واعتبر ان قرارات بازل غالبا ما تصب في مصلحة القطاع المصرفي ومن شأنها تعزيز قاعدة رساميل البنوك، متوقعا ان تعتمد المصارف الحذر الشديد بعد الازمة الاخيرة، ضامنا توافر فرص الاقراض في المرحلة المقبلة، موضحا ان استراتيجية البنك تقضي ان يكون اقليميا وهذا ما تم تحقيقه بتواجده في دول منطقة الخليج، متوقعا نتائج افضل لهذا العام.

كفاية رأس المال

■ **ما هي أبرز التحديات التي تواجه القطاع المصرفي؟**

– تتطلب المرحلة المقبلة من المصارف العربية رفع رساميلها، لمواجهة التحديات كافة ومواكبة النمو الذي ستحققه معظم الأسواق العربية، وذلك بتعزيز بنيتها الأساسية.

وعموماً، فإن الصعوبات تتمحور في إطار مشكلة حجم الأعمال والأموال الخاصة أو ما يسمّى بكفاية رأس المال.

■ **ذكر ان لجنة «بازل٣» عدلت مفهوم «الاموال الخاصة» في المصارف، ورفعت نسبة السيولة الى ٧ في المئة حدا ادنى (بدلا من ٢ بالمئة المتفق عليها في «بازل٢») وذلك اعتبارا من سنة ٢٠١٨. هل توافقون على جدوى هذه التعديلات؟ وهل تتوقعون ان تجد المصارف العربية او الخارج صعوبة في رفع سيولتها الى المستوى المطلوب ضمن المهلة؟**

– في رأيي، ان قرارات بازل غالباً ما تصبّ في مصلحة القطاع المصرفي ومن شأنها تعزيز قاعدة رساميل البنوك، ونسبة ٧ في المئة تبقى متدنية مقارنة بالمخاطر الموجودة في الأسواق وحجم التعاملات.

مصرف إقليمي

■ **تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟**

– لن تنخفض القروض ولكن سيتم اختيارها على أساس محدودية المخاطر، وستعتمد المصارف الحذر الشديد بعد الأزمة الأخيرة، ولكن فرص الإقراض ستكون متوافرة أكثر فأكثر في المرحلة المقبلة.

■ ■ ■

قرارات بازل غالباً ما تصبّ في مصلحة القطاع المصرفي

■ ■ ■

■ **ما هي الإستراتيجية التي يعتمدها بنك مسقط، في ظل توسعه وانتشاره بالرغم من الأزمة العالمية الأخيرة؟**

– ترتكز سياسة البنك واستراتيجيته التي وضعها منذ عشر سنوات على ان يكون مصرفاً إقليمياً، وقد نجحنا في تحقيق خطتنا. ونتواجد حالياً على مستوى منطقة الخليج عامة، سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة من طريق مكاتبنا التمثيلية وفروعنا. كما ونتطلع للتوسّع خارج منطقة الخليج في المرحلة المستقبلية.

وهنا لا بدّ من الإشارة، الى أننا وبسبب الأزمة، كنا ندرس الظروف والمستجدات ونتقدّم بحذر. ولكن أعتقد ان الوقت الآن مناسب، خصوصاً ان الأزمة أوشكت على الانتهاء ولو ان عملية التعافي بطيئة نوعاً ما.

خدمات متنوعة

■ **ما هي أبرز المنتجات والخدمات التي قدمتموها في ٢٠١٠ والتي ميّزتكم عن سواكم من المصارف العاملة في الأسواق؟**

– قدّمنا خدمات التجزئة للأفراد كالقروض التعليمية والإستهلاكية المتنوعة، فضلاً عن قروض السكن المطلوبة في الخليج.

كما أننا عمدنا الى تطوير أنظمة تقنية المعلومات لتوفير خدمات سهلة للعملاء.

نتائج أفضل

■ **كيف تنظرون الى نهاية الـ ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٩؟**

– أعتقد ان نتائج المصارف عموماً ستكون أفضل هذا العام مما كانت عليه في ٢٠٠٩. ففي الربع الثالث من ٢٠١٠ أعلنت معظم البنوك في عمان نتائجها وكانت جيدة. ■

عبد القادر عسقلان (بنك عمان العربي OMAN ARAB BANK):

على المصارف العودة الى أساسيات العمل المصرفي والتنبه الى تجاوزات ادارتها التنفيذية

يسهم بنك عمان العربي OMAN ARAB BANK في تمويل مشاريع تنموية في أنحاء سلطنة عمان وبالشراكة مع البنك العربي.

مدير عام البنك عبد القادر عسقلان وفي حديث مع «البيان الإقتصادية» نأى بمصارف سلطنة عمان عن تداعيات الأزمة المالية العالمية، منوهاً بقوة ومتانة الاقتصاد العماني. وحلل أسباب وقوع الأزمة في الولايات المتحدة ودول أوروبا، مؤكداً تمتع المصارف المحلية بالملاءة المالية المطلوبة لتطبيق معايير بازل ٣، محملاً مسؤولية التعثرات لمؤسسات التصنيف وادارات المصارف والشركات المالية السيئة وتحديداً المدراء التنفيذيين، داعياً المصارف الى اتباع أساسيات العمل المصرفي، مطالباً بإيجاد التوازن في منح التراخيص لشركات الاتصالات في عمان.



المصارف العمانية بمنأى عن الأزمة

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– لم تتأثر المصارف في سلطنة عمان بالأزمة المالية بالحدة نفسها التي تأثرت بها المصارف العالمية الأخرى، ذلك لأن هذه المصارف تحصر عملياتها داخل السلطنة، أضف ان الوضع المالي لسلطنة عمان متماسك وجيد ولا تعاني مشكلة ديون خارجية قد تضغط عليها أو تؤثر على الإنفاق الحكومي. من هنا لم تتأثر الحركة التجارية في السلطنة وكذلك أعمال المقاولين والمصارف وغيرها.

■ شهدت ايرلندا مؤخرا أزمة ديون عقارية. وهناك تخوّف من ان تنعكس هذه الأزمة على الدول الأوروبية الأخرى. هل تتخوفون ان تصل انعكاساتها على المنطقة العربية؟

– لو ان هناك خطراً لانعكاس تلك الأزمة على أسواقنا المحلية، لكانت انعكست قبلها الأزمة المالية الأساسية علينا بتداعياتها، مع العلم ان علاقات ايرلندا بأسواق المنطقة محدودة جداً.

ثم ان قطاع العقار في العالم بأكمله تأثر بالأزمة، إذ منه انطلقت الأزمة في الولايات المتحدة، بتأثير من الخلل في عناصر القروض الطويلة الأجل، والتي أدت الى ضرب السلسلة المتكاملة لعملية شراء العقارات.

أما في سلطنة عمان، فكان التأثر بحدود معينة ولم يتحول الى أزمة متفاقمة أدت الى افلاسات وتعثر ومعاناة.

أضف الى ان القروض العقارية كانت الوحيدة التي تأثرت بها المصارف العمانية، ما دفع الأخيرة الى رفع الشروط والتشدّد في تقديمها لطالبيها.

وفي رأيي الشخصي يجب الابتعاد عن الاستثمارات الخارجية، ولا مبرّر للتوجه نحوها طالما هناك فرص داخلية كثيرة وخاضعة للمراقبة.

ملاءة وقدرة على تطبيق بازل ٣

■ هل ترون ان المصارف في السلطنة سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣؟

– البنوك المركزية في المنطقة في طور دراسة معايير بازل ٣ من أجل تطبيقها بالشكل الملائم، وبالتالي لم تصدر بعد قرارات وتعاميم تلزم البنوك باتباعها. وما يقال حول التطبيقات انما لوضع المصارف على أهبة الاستعداد لقبول التعليمات الجديدة.

وبالنسبة الى السلطنة من المتوقع ان يرفع البنك المركزي الحد الأدنى لرأسمال المصارف الى ١٠٠ مليون ريال عماني برغم ان الأخيرة لا تعاني ثغرات في الملاءة المالية وقادرة على تطبيق المعايير المطلوبة.

تشدد وتدقيق

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟

– بالتأكيد فنسبة التسليف ستتأثر بحكم القيود التي ستضعها المصارف على الإقراض. وفي رأيي ليس خطأ وضع بعض المعايير المتحفظة على بعض النواحي الإقراضية.

في سياق آخر، وبعد وقوع الازمة المالية وانهيار مصارف كبيرة، القى الجميع اللوم على مؤسسات التصنيف واهتزت ثقتهم بها. لذا ولكي تستعيد الثقة الضائعة اتجهت تلك المؤسسات نحو مزيد من التشدد في معاييرها وفي التدقيق بأعمال البنوك.

بالمقابل، تتحمل شركات التصنيف في رأيي جزءا من المسؤولية اما الجزء الآخر فتتحمله الادارة السيئة للمصارف والشركات المالية.

والمعروف ان الادارة التنفيذية يجب ان تكون منزهة ولا علاقة لها بالعملاء، فيما الواقع اثبت ان المدراء التنفيذيين في المصارف العالمية المتعثرة انغمسوا في العمليات التجارية.

الحفاظ على مستوى الاعمال

■ كيف تقومون نتائجكم خلال العام ٢٠١٠؟

– برغم تداعيات الازمة تمكن المصرف من المحافظة على مستوى اعماله، ولم يعانِ مشكلات او ازمة سيولة، حتى انه لم يحتاج الى دعم حكومي.

وعليه، تابعنا تمويل المشاريع فزادت محفظتنا الاقراضية وودائعنا فيما حافظنا على مستوى الارباح نفسه المحقق العام ٢٠٠٩، برغم المنافسة الحادة بين البنوك العاملة.

كما ركزنا خلال العام ٢٠١٠ على القرض السكني، باعتباره المنتج الاهم بالنسبة للمستهلكين عدا انه يحافظ على قيمته بخلاف السيارة او القطاعات الاخرى التي تستفيد من القروض مثل التعليم والسفر وغيرهما.

اساسيات العمل المصرفي

■ بحكم خبرتكم الطويلة في المجال المصرفي، ما هي الارشادات التي توجهونها الى العاملين في هذا القطاع؟

– واجب المصارف اتباع أساسيات العمل المصرفي، والتنبه من التجاوزات التي يمكن ان تقوم بها ادارتها التنفيذية، بمعنى ان يكون الرئيس التنفيذي لاي مؤسسة مستقلا عن اي عمل يتعلق بعملائه تجنبا لتضارب المصالح.

التوازن في منح التراخيص

■ كونكم ايضا نائب رئيس مجلس ادارة شركة «عمان للاتصالات» OMANTEL كيف تقومون قطاع الاتصالات في عمان وهل من منافسة تواجهونها؟

– نعم ثمة شركات منافسة واعتقد ان اعطاء التراخيص لشركات تفوق حاجة السوق من شأنه ان ينعكس سلبا على ربحية الشركات العاملة، لذا من الضروري ايجاد التوازن في منح التراخيص وهنا تقع المسؤولية على الجهة المرخصة، اي هيئة تقنية الاتصالات في السلطنة، مع العلم ان شركة OMANTEL حكومية وهذا يجب ان يحث السلطات على التشدد في دراسة وضع الشركات التي تستحق الترخيص للعمل في السوق المحلي حفاظا على جودة الخدمات، اذ هناك شركات خدمات اتصالات عديدة لا تملك القدرات للقيام بدورها وتلجأ بالتالي الى شركات الاتصالات الاساسية مثل OMANTEL والنورس لطلب الدعم. ■

كريس بابيشي KRIS BABICCI (بنك ظفار BANK DHOFAR):

بازل٣ لم تقترح اية تغييرات في حساب مستوى المخاطر المرجحة للأصول

الرئيس التنفيذي لبنك ظفار السيد كريس بابيشي KRIS BABICCI أجاب بما قلّ ودلّ على اسئلة «البيان الاقتصادية» متفاخرا بعدم معاناة سلطنة عمان من آثار الازمة المالية العالمية حيث واصلت برامجها الاستثمارية وحافظت على تدفق الاموال ضمن المنظومة الاقتصادية.

وفي حديثه عن البنوك العربية اتى على ذكر النظام المصرفي الاسلامي كقوة مؤثرة اتسعت لتشمل البنوك الدولية.

وكان لـ KRIS جواب مهم جدا بالنسبة لاصلاحات بازل٣ اذ ان اللجنة لم تقترح اية تغييرات في حساب مستوى المخاطر المرجحة للاصول.

وانهى مؤكدا ان بنك ظفار تبنى استراتيجية واضحة وعملا بنكيا متبصرا واجراءات للتحكم بالمخاطر.



الحكومة واصلت التطوير

■ **كيف تقيمون الوضع المالي والاقتصادي الراهن بالنظر الى التطورات المحلية والعالمية؟**

– لقد أثرت الأزمة المالية والاقتصادية العالمية التي ظهرت في أواخر عام ٢٠٠٨ على عديد من الاقتصاديات التي لا تزال الى الآن تصارع توابعها. ونظرا للسياسات الوقائية التي تنتهجها الحكومة الرشيدة، لم تعان سلطنة عمان نسبيا من هذه الآثار. كما كان الاستقرار في اسعار النفط الخام هو العنصر الآخر الذي عمل لمصلحة السلطنة عمان خلال تلك الأزمة. لقد ساعدت كل هذه الظروف حكومة السلطنة الرشيدة على مواصلة برامجها الاستثمارية في تطوير البنية الأساسية وهو الأمر الذي حافظ بدوره على تواصل تدفق الأموال ضمن المنظومة الاقتصادية.

وعلى الرغم من ان عدة قطاعات اقتصادية قد عانت الى حد كبير، إلا أن الإقتصاد في سلطنة عمان بقي مستقراً. وأننا نتوقع أن تتحسن الأوضاع من خلال عملية التعافي التدريجي التي تم الشروع فيها.

ان الوضع المالي على المستويين المحلي والإقليمي مستقر الى حد ما كما ان هناك احتمالاً قوياً بأن تتدفق الاستثمارات في مجال تطوير البنية الأساسية وفي مشاريع اساسية اخرى في المنطقة خلال السنوات المقبلة. لذا فمن المتوقع ان يشهد عام ٢٠١١ نموا اكبر من ٢٠١٠.

التأثير شمل البنوك الدولية

■ **ما هو الدور الذي تضطلع به البنوك العربية اليوم في تحقيق نمو في اقتصاديات الدول العربية؟**

– تضطلع البنوك في جميع الدول بدور مهم في تطور الاقتصاد وذلك بصفتها اداة لتوجيه الائتمان نحو القطاعات المستحقة. ولقد قامت البنوك في الشرق الأوسط بمساعدة الاقتصاديات في استخدام عائدات النفط بصورة فعالة من اجل تمويل المشاريع الكبرى للبنية الأساسية ومن اجل تطوير الأصول بهدف زيادة العائدات المتأتية من مصادر غير نفطية. لقد ظهر النظام المصرفي الإسلامي الذي تعتبر المنطقة رائدة فيه كقوة مؤثرة واليوم نرى ان نطاق اتساعه شمل البنوك الدولية أيضا.

لا تغيير في المخاطر المرجحة للاصول

■ **ما هو رأيكم في الإصلاحات الجديدة التي حققتها بازل ٣؟**

– لقد تبنت اصلاحات بازل ٣ نهجاً متوازناً يقوم على تحسين المرونة من خلال زيادة الحد الأدنى المطلوب من الأسهم العادية خلال فترة زمنية معينة دون أن تحد من قدرة النظام المصرفي على دعم الاقتصاد الحقيقي. غير ان اللجنة لم تقم باقتراح اية تغييرات في حساب مستوى المخاطر المرجحة للأصول.

خلال الأزمة المالية الأخيرة تبيّن ان الأصول الخالية من الخطورة التي تم اقتطاعها من مخاطر تحت التسنيد كانت ذات ادنى مخاطر مرجحة. من هنا لا بدّ من مراقبة معيار الحد الأدنى للسيولة ونسبة تغطيتها ونسبة ثبات صافي التمويل لأنها قد تكون ذات تأثير على البنوك.

اختزال مدة الخدمة

■ **ما هي اهم الخدمات و المنتجات التي تجعل بنككم مختلفا عن البنوك الأخرى المماثلة؟**

– إننا نركز على تحسين الخدمة المقدمة لعملائنا. من اجل القيام بذلك فإننا نعمل بصفة مستمرة على عملياتنا وعلى التكنولوجيا وعلى موظفينا. وهو ما سيتيح لنا التفوق على منافسينا. لقد انتقلنا من منظومتنا البنكية المركزية وقمنا بإرساء منظومة جديدة من اجل خدمة عملائنا بطريقة فعالة مما يؤدي لاختزال المدة التي تستغرقها الخدمة.

مواصلة النمو

■ **ما هي توقعاتكم في ما يخص نتائج سنة ٢٠١٠؟**

– لقد اظهرنا نموا جيدا حتى شهر أيلول (سبتمبر) ٢٠١٠. ان الأداء المحقق هذه السنة هو مواصلة للنمو الذي ميز بنك ظفار خلال السنتين الماضيتين. ان هذا من شأنه ان يؤكد ان البنك قد تبنى إستراتيجية واضحة وعملا بنكيا متبصرا واجراءات للتحكم بالمخاطر. ■

عدنان بن حيدر درويش (بنك الاسكان العماني):

نعوّل على مشاركة القطاع الخاص للتوسع خارج السلطنة



تحقيقا للهدف الرامي الى دعم الحركة العمرانية في سلطنة عمان، يقدم بنك الاسكان العماني OMAN HOUSING BANK العديد من المجالات ضمن نشاط تقديم القروض وتسهيلها للمواطنين، للحصول على ما يطلبونه لبناء مسكن او شراء مسكن جاهز او غير جاهز.

مدير عام البنك عدنان بن حيدر درويش امل باستقرار الاوضاع السياسية في مختلف الدول العربية، بما يتيح ترسيخ المناخات الاقتصادية المشجعة، وربط انتشار البنك وتوسعه خارج حدود السلطنة الى مشاركة القطاع الخاص فيه، ملاحظا نموا في محفظة القروض والتسليفات للعام ٢٠١٠.

تأثيرات الاوضاع السياسية

■ في رأيكم ما هي اهم التحديات التي تواجهها المصارف العربية في الوقت الحاضر؟

– تأتي هذه التحديات على مستويات عدة، منها السياسي الذي يؤثر من وقت لآخر على بعض الدول العربية وينعكس سلبا على الاوضاع الاقتصادية فيها.

نأمل بأن تستقر الاوضاع السياسية في مختلف دول المنطقة العربية بما يتيح ترسيخ المناخات الاقتصادية المشجعة.

■ هل ترون ان المصارف في الدول العربية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣ ؟

– لا شك في ان هناك صعوبة في تطبيق اتفاقية بازل٣، لما تتطلبه من تغييرات في بعض الانظمة والقوانين على امل ان تتمكن المصارف من تطبيقها خلال الفترة المتاحة.

مشاركة القطاع الخاص

■ هل من عائق يمنعكم من الانتشار خارج سلطنة عمان؟

– لغاية اليوم، بنك الاسكان مملوك بغالبية اسهمه من الدولة. لكننا نعوّل على مشاركة القطاع الخاص فيه مستقبلا، بما يشجع على التوسع والانتشار خارج السلطنة، انما عدد الفروع الداخلية للبنك اليوم هو تسعة.

نمو القروض

■ هل تقدمون خدمات خارج مجال القروض السكنية؟

– في الوقت الحاضر كلا، نقدم فقط الخدمات المصرفية في مجال الاسكان لأن بنك الاسكان العماني هو متخصص.

■ كيف تقوّمون العام ٢٠١٠ مقارنة مع ٢٠٠٩؟

– لمسنا خلال العام ٢٠١٠ نموا في محفظة التسليفات والقروض السكنية مقارنة مع العام ٢٠٠٩. كما وتعزز الدعم الحكومي ايضا عن السنوات الماضية. ■

البنك اليمني للإنشاء والتعمير

The Yemen Bank for Reconstruction & Development

الاهداف:

١– القيام بجميع العمليات المصرفية من خصم وتسليف على بضائع او سندات او اوراق مالية او تجارية والقيام بعمليات القطع وقبول الامانات والودائع وفتح الحسابات والاعتمادات وبيع وشراء الاوراق المالية والاشتراك في اصدارها.
٢– القيام بعقد عمليات ائتمان مع غيره من البنوك بأسعار خصم وأسعار فائدة حسب طبيعة هذه العمليات وآجالها وفقا لسياسة النقد والائتمان كما يجوز له ان يقرض الحكومة او يضمن القروض والاستثمارات التي تعقدها مع الهيئات او المنشآت اليمنية والاجنبية.
٣– المساهمة في اعمال التنمية الاقتصادية في الصناعة والزراعة.
٤– انشاء شركات مساهمة بمفرده او يشترك مع غيره.

الخدمات التي يقدمها البنك:

١– فتح الاعتمادات المستندية وتنفيذ التحويلات من والى مختلف دول العالم من خلال شبكة مراسلي البنك في معظم انحاء العالم.
٢– توفير خزائن لحفظ المعادن والصكوك.
٣– فتح جميع انواع الحسابات الجارية والودائع او التوفير بالريال والدولار واليورو.
٤– تقديم جميع التسهيلات الائتمانية للشركات والمؤسسات والافراد.
٥– اصدار الضمانات والكفالات.
٦– للبنك (٤٣) فرعا تغطي جميع محافظات الجمهورية وله مراسلون في جميع انحاء العالم.
٧– يقوم فرع المغتربين باستقبال تحويلات المغتربين مع سرعة صرفها لمستحقيها ويمنح ودائع المغتربين فوائد مشجعة كما يقدم الاستشارات المصرفية والمالية للمغتربين والمتعلقة بمساهماتهم في الشركات والمؤسسات المختلفة في الداخل.
٨– أدخل البنك نظاماً الكترونياً متطوراً وشاملاً لجميع وظائفه المصرفية وبمواصفات أوروبية وعالمية، تمكنه من تقديم خدمات متنوعة وحديثة.

الإدارة العامة صنعاء – الجمهورية اليمنية ص.ب: ٥٤١ صنعاء
ادارة العلاقات العامة تلفون: ٢٧١٦٠١ – فاكس: ٢٧١٦٣٠ ١ (٩٦٧)

Head office: Sana'a - Republic of Yemen P.O.Box: 541 - Sana'a
Tel: (967) (1) 271623/271624 • Fax: (967) (1) 271630/271684
E-mail: ybrdho@y.net.ye or ybrdid@y.net.ye

عمار شطا (شركة الخبير المالية AL-KHABEER - السعودية):

نتطلع لدخول اسواق عربية عدة عبر الاستحواذ واوضاعنا الجيدة عامل مشجع



المعلوم ان شركة الخبير المالية هي شركة ناشطة في مجال ترتيب التمويل والاستثمار في السعودية، ومؤخرا في اسواق عربية عديدة بعد التوسع نحوها من خلال الاستحواذ، مركزة على ادارة الاصول وتوفير الحلول المالية المبتكرة والمتوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية.

العضو المنتدب في الشركة السيد عمار شطا كشف ابرز جوانب نشاط الشركة ونتائجها المالية وخططها المستقبلية، لافتا الى انها تتطلع الى الاستحواذ على شركات في لبنان وابو ظبي بعد الانتهاء من عملية استحواذ يجري العمل عليها حاليا في البحرين.

ووصف اعمال الشركة بأنها جيدة جدا ولم تتأثر بالازمة المالية التي اصابت شركات عدة في المنطقة، ومتوقعا ان تفوق الارباح في العام ٢٠١١ نسبة ٣٠٠ في المئة.

■ في رأيكم ما هي التحديات التي تواجه الشركات المالية والاستشارية في ظل المتغيرات العامة والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– للتحديات اوجه مختلفة اذ تتمثل في المنافسة غير العادلة، حيث الشركات والبنوك الاستثمارية الخاضعة لسيطرة البنوك المحلية لديها قدرة اكبر على المناورة وتوفير رأس المال والسيولة لعملائها، اضافة الى ان هذه الشركات والبنوك الاستثمارية مملوكة من البنوك السعودية التقليدية وهي تتمتع بقدرة كبيرة على المنافسة في اسواق تداول الاسهم، نظرا للمبالغ الفائضة التي تمتلكها. الى ذلك غالبية شركات التداول او الوساطة المتخصصة بالتداول في السوق السعودي خرجت او ستخرج لاحقا من السوق، ولهذه الخطوة الاثر الاقتصادي السلبي على المملكة السعودية لان العديد من السعوديين الذين يعملون ضمن الشركات المالية سيفقدون وظائفهم.

ومن ناحية اخرى، فإن المنطقة تمر في فترة خوف وشك من قبل المستثمرين، في ظل انتفاء الرغبة في الاستثمار او حتى الدخول في استثمارات جديدة، لذلك فإن الحاجة الى مستشارين ماليين ضعيفة مع وجود فائض لشركات استثمارية يعمل لديها مستشارون ماليون، بمعنى ان الوضع محرج جدا بالنسبة للشركات المتخصصة، وانا كخبير ارى ان هناك فرصة لا تعوّض للدمج بين الشركات وايجاد تكتلات في ظل وضع حرج لهذه الشركات.

■ الا تتدخل هيئة سوق المال لحماية تلك الشركات، عبر استحداث او اصدار قوانين جديدة؟

– المشكلة ان هناك ثلاثة انواع من المؤسسات المالية ولكل منها سلطتها الرقابية، فالشركات الاستثمارية ترعاها هيئة سوق المال، والتجارية وزارة التجارة، والمصرفية مؤسسة النقد، وهناك تشابك في المصالح والاداء بين هذه السلطات الحكومية ينتج عنه لا محالة تضارب في الصلاحيات، وبالنتيجة الشركات الاستثمارية الجديدة التي تأسست حديثا هي اليوم الاكثر عرضة للتأثر سلبا بما يحصل وفي هذه الحال على الحكومة السعودية اعادة دعم هذا القطاع.

خطة واضحة وارباح

■ ازاء هذه التطورات التي تتحدثون عنها، كيف تقومون اداء نشاطكم خلال عام ٢٠١٠؟

– وضعنا افضل من غيرنا، والسبب يعود الى اننا اتخذنا تدابير واجراءات جذرية واخذنا في الاعتبار خاصيات المنطقة لجهة المخاطر السياسية والمدة المحدودة للدورة الاقتصادية التي لا تتعدى السنتين ونصف السنة حدا اقصى، وعدم استحداث قوانين جديدة وتطبيقها على ارض الواقع، وقد اصرّينا على انشاء شركة برأس مال جيد تستطيع الصمود وتستغل الفرص، فكان العام ٢٠١٠ الافضل بالنسبة الينا على عكس بقية المنافسين. كما ونتوقع زيادة في الارباح، مع وصولنا الى رقم خيالي بحدود اربعة عشر الى خمسة عشر مليون ريال سعودي، اما في العام ٢٠١١ فنتوقع نموا مئة بالمئة اي ما معدله ثلاثون مليون ريال وقد تصل الزيادة الى خمسين او مئة مليون ريال والسبب في ذلك يعود الى ان خطتنا واضحة، لجهة توظيف رأس المال في صناديق عقارية استثمارية مع مساهمينا الاستراتيجيين والافادة من نقص السيولة وتخوف المستثمرين والإحجام عن الاستثمار، وبالتالي فوضعنا افضل انتاجيا وزدنا الارباح.

■ ماذا عن تطلعاتكم الخارجية؟

– كما قلت سابقا، فإن الوضع السياسي لا يسمح الا بدراسة واستكشاف الاسواق وانتظار الفرص المناسبة، فنحن اليوم نتوقع انخفاض العقار في لبنان ونستغل هذه الفرصة بعد ١٨ شهرا من الآن لتأخذ الدورة سياقها، وبدأنا التركيز على تركيا ولكننا لم ندخل بعد في اية استثمارات هناك قبل ان نفهم اوضاع وآلية عمل تلك الاسواق. وفي الوقت نفسه نحن بصدد الاستحواذ على شركة مالية استثمارية ذات رأس مال قوي في البحرين، وبذلك يصبح موقعنا اقوى كمجموعة ونخطط للتوسع في المرحلة المقبلة في مصر والكويت وتركيا ولبنان والامارات.

الافادة من تجربة دبي

■ ماذا اكتسبتم من تجربة الازمة التي ضربت دبي، حتى تكونوا اكثر حذرا ولكي يكون نشاطكم مبنيا على أسس اكثر ثباتا؟

– دبي حالة نادرة، وذلك يعود الى اسباب عدة فدبي من اكثر الدول كفاءة في استقطاب رأس المال، فالاقتراض ورفع المديونية كانا عاليين جدا وبالتالي فإن اثر الازمة المالية العالمية كان كبيرا عليها، وقد استفدنا من تجربتها بعدم الدخول في مغامرات استقدام القروض الاستثمارية قصيرة المدى للاستثمار الطويل الاجل والتخفيف من نسبة الرافعة، وبالتالي لا اعتقد اننا سنتأثر كما تأثرت دبي سواء كدولة او كمنشأة استثمارية. واعتقد ان دبي تحتاج على الاقل من ثلاث الى خمس سنوات اخرى للتخلص تماما من آثار الازمة وبالتالي فنحن لم نتأثر ابدا بأزمة دبي المالية.

لدينا خمس منتجات

■ ما هي ابرز المنتجات التي توفرونها؟

– نحن نركز دائما على خمس منتجات ولا نخرج عنها، اولها ترتيب التمويل عن طريق المصارف الاسلامية، ثانيا هيكلة الصكوك واصدارها للشركات في السوق الداخلية والخارجية، وثالثا نركز على اصدار الصناديق الاستثمارية المتخصصة في العقار وفي بعض المنتجات المالية الاخرى، وكذلك نركز على الشركات الوسطية المتخصصة في اعمال تجارية محددة، وذات اصدارات نقدية وعائلية في طبيعة عملها، والاستحواذ على جزء منها واعدادها للتحول الى شركات مساهمة في سوق المال السعودي ونحن بعيدون عن طرح شركات مساهمة عامة، وبعيدون عن التداول في الاسهم والاستشارات المالية العامة والدراسات.

■ كيف تنظرون الى العام ٢٠١١ وما هي مخططاتكم لهذا العام؟

– اعتقد انه سيكون عاما قويا، وارباحنا ستتضاعف مئة بالمئة اذا لم يكن ٣٠٠ بالمئة، واعتقد ان تركيزنا على تلك المنتجات الواضحة مع عملائنا والبعد عن التشدد ستكون من افضل سنوات «الخبير» إعدادا لطرحه بعد موافقة هيئة سوق المال في سنة ٢٠١٢ – ٢٠١٣. ■

عبد الحميد شومان (رئيس مجلس ادارة البنك العربي):

نحافظ على السيولة المرتفعة لانها من الركائز الاساسية التي قام عليها البنك العربي



وكالات التصنيف العالمية تبقي على التصنيف الائتماني الاعلى للبنك -A و A3

مهما ظهرت بنوك عربية يساهم فيها مستثمرون كبار وتتميز برساميل ضخمة فهي لا تسعى الى منافسة البنك العربي الاقدم تاريخيا بين المصارف العربية والاكثر اصالة وتميزا على صعيد المهنية المصرفية.

يرأس البنك مصرفي ابن مصرفي هو السيد عبد الحميد شومان حفيد مؤسس البنك والذي يشهد له بسياسته المحافظة وادائه المهني السليم.

يرد السيد شومان على اسئلة «البيان» معددا الاسس الرئيسية لاستراتيجية البنك وهي بالفعل تشكل ضمانة كاملة وشاملة للمتعاملين مع البنك، أكان على صعيد السيولة او كفاية رأس المال او ادارة المخاطر. وقد كوفئ البنك على كل هذه المعطيات بتصنيفات مرتفعة جدا وجوائز عالمية من وكالات التصنيف العالمية المعروفة، فيتش وستاندرد اند بورز وموديز.

سنقرأ أجوبة السيد شومان:

الاستراتيجية الضامنة لاموال العملاء

■ **ما هي الاسس الرئيسية لاستراتيجية البنك العربي؟**

– تم صياغة خطط البنك لعام ٢٠١٠ والاعوام اللاحقة وتطويرها اعتمادا على الظروف السائدة والمتوقعة في الاسواق المحلية والدولية. فعلى الرغم من التوقعات بدخول الاقتصاد العالمي مرحلة التعافي من آثار الازمة المالية العالمية بشكل بطيء، الا اننا نتوقع استمرار تأثرنا بشكل غير مباشر مع التطورات والتحولات الجارية في مختلف اسواق العالم بسبب انتشار فروع البنك العربي والمؤسسات التابعة له في ٣٠ دولة في العالم.

فقد شهدنا تشدد اسواق الائتمان كنتيجة مباشرة للازمة المالية العالمية وما رافقها من تداعيات، كما اسهم الانخفاض التاريخي في اسعار الفائدة على العملات الاجنبية لما يقارب الصفر بالمئة في تعزيز الحالة الاقتصادية الراهنة. من جهة اخرى، يتوقع للتحركات في اسعار الفائدة عالميا واقليميا ان تستمر في التأثير على معدلات العوائد المتوقعة وتكلفة الاموال.

هذا ويستمر البنك العربي في مراقبة تطور الوضع العالمي والاقليمي بدقة وقياس اثره المتوقع على البنك بصورة منتظمة، مع القيام باتخاذ كافة التدابير اللازمة للحفاظ على قيمنا التاريخية والمبادئ التي قام عليها البنك ومكنته من التفوق والنجاح وذلك في ما يتعلق بما يلي:

السيولة:

حيث اننا نؤمن بأهمية المحافظة على مستوى مرتفع من السيولة لدعم عمليات البنك وحماية مساهميه وعملائه في كافة مناطق تواجد البنك. لقد كانت تلك وستظل دوما واحدة من الركائز الاساسية التي قام عليها البنك العربي.

كفاية رأس المال:

يبقى البنك العربي، وفي جميع الاوقات ملتزما بالمحافظة على نسبة مرتفعة ومريحة لكفاية رأس المال وبما يتجاوز الحدود المقرة من قبل لجنة BASEL II والبنك المركزي الاردني وباقي الجهات الرقابية المختصة بالاضافة الى قرارات لجنة BASEL III والتي صدرت مؤخرا والتي متوقع تطبيقها خلال الاعوام القادمة.

اخذت الادارة مخصصات اضافية لحماية ميزانية البنك وحقوق المساهمين

ادارة المخاطر:

تؤمن ادارة البنك بالعمل وفقا لمخاطر محسوبة، وعدم الدخول في اي عمل لا يمكن فهمه او احتساب مخاطره او التخفيف منها.

التميز:

لقد كان البنك العربي وسيظل ملتزما بالعمل على تعزيز رضى عملائه وتحسين معدلات العائد المتحققة للمساهمين ورفع الكفاءة التشغيلية.

متطلبات بازل٣ جاهزة

■ **ذكر ان لجنة بازل III رفعت الحد الادنى من نسبة كفاية راس المال COMMON EQUITY RATIO في المصارف الى ٤,٥٪ (بدلا من ٢ ٪ المتفق عليها في بازل II) واستحدثت اللجنة نسبة مخصص حماية رأس المال CAPITAL CONSERVATION BUFFER بمقدار ٢,٥٪. سيتم البدء بتطبيق هذه المتطلبات في ٢٠١٣ وستكون نافذة المفعول في ٢٠١٩. هل توافقون على جدوى هذه التعديلات؟ وهل تتوقعون ان تجد المصارف العربية صعوبة في رفع نسبة كفاية رأس المال الى المستوى المطلوب ضمن المهلة؟**

– جاءت متطلبات بازل٣ انسجاما مع حرص اللجنة على مواءمة مخاطر البنوك

مع قاعدة رأس مالها وذلك عن طريق رفع نسب كفاية رأس المال بالاضافة الى زيادة متانة رأس المال (وهي النسبة المكونة من COMMON EQUITY ضمن رأس المال TIER1 والمشار اليها في السؤال)، وذلك في اعقاب ازمة الاسواق المالية العالمية. واذا كان من المتوقع ان يكون لهذه المتطلبات تأثير كبير على القطاع المصرفي في العديد من الدول الا انه لن يكون لها اثر هام على المصارف العربية، حيث يحتفظ القطاع المصرفي في البلدان العربية بمستويات عالية من نسب كفاية رأس المال ونوعيتها.

نمو في كل فروعنا

■ **هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في العام ٢٠١٠؟**

– على الرغم من صعوبة التحديات التي حملتها الازمة المالية العالمية خلال عام ٢٠٠٩ والتي استمرت ايضا في عام ٢٠١٠، الا ان البنك العربي واصل مسيرة ادائه المميز التي بدأها قبل ثمانين عاماً بكل ثقة واقتدار.

فعلى صعيد مؤشرات الاداء فإن صعوبة عام ٢٠١٠ لم تثنِ البنك العربي عن الحفاظ على مستوى الربح نفسه قبل الضريبة والمخصصات في الأشهر العشرة الماضية مقارنة مع الفترة نفسها من العام السابق، هذا بالرغم من انخفاض الدخل في الشركات التابعة والحليفة بنسبة ١٧٪.

كما استطاع البنك ان يحافظ على صافي الايراد وذلك بتعويض النقص من ارباح الشركات التابعة والحليفة من خلال زيادة الايراد من العمولات وفروقات العملات الاجنبية وارباح الاستثمارات.

ويتابع رئيس البنك العربي: اضافة لذلك فإن البنك قد استطاع ان ينمي محفظة التسهيلات المباشرة بمبلغ ٨٠٠ مليون دولار خلال الاشهر العشرة من عام ٢٠١٠، وقد تحقق ذلك في الاسواق الرئيسية للبنك في الاردن ومصر وفلسطين بالاضافة الى فروعه في الخليج، ونتوقع ان يستمر هذا النمو خلال عام ٢٠١١ مع تحسن اسواق الخليج.

ان انخفاض ارباح عام ٢٠١٠ هو نتيجة سياسة البنك المتحفظة تجاه المخصصات والتي تمثلت بقرار مجلس الادارة بأخذ مخصصات اضافية لقاء محفظة الديون غير العاملة وتحت المراقبة زيادة عن المبالغ المطلوبة منه وذلك لحماية ميزانية البنك وحقوق المساهمين، هذا بالاضافة الى استمرار الظروف الاقتصادية العالمية الذي ادى الى انخفاض اسعار الفوائد على الدولار الاميركي والعملات الاجنبية الاخرى وكذلك الى انخفاض حجم طلبات التسهيلات المصرفية.

قد يكون لمتطلبات بازل٣ تأثيرها على القطاع المصرفي في العديد من الدول ولكن لن يكون لها اثر هام على المصارف العربية

التصنيفات الاعلى والسمعة المتميزة

وختم **شومان**:

واود ان اشير هنا الى ان سياسات البنك المحافظة تجاه المخاطر وجودة التوزيع القطاعي للتسهيلات الائتمانية المتنوعة والكفاءة في ادارة الميزانية، قد مكنته من المحافظة على تصنيفه الائتماني المتميز في عام ٢٠١٠ رغم التداعيات السلبية للازمة المالية العالمية. فقد قامت وكالة التصنيف الائتماني فيتش FITCH في ايار ٢٠١٠ بتأكيد التصنيف الائتماني للبنك عند (-A) على المدى الطويل مع آفاق مستقبلية مستقرة (STABLE OUTLOOK). هذا ويحتفظ البنك بتصنيف (- A) من وكالة التقييم الائتماني ستاندرد اند بورز (STANDARD & POOR'S) وتصنيف (A3) من وكالة التصنيف الائتماني موديز (MOODY'S). هذا وقد كانت سمعة البنك العربي المتميزة محليا وعالميا وجودة اصوله ومتانة قاعدة رأس ماله ومستويات السيولة المريحة فيه من ضمن المعايير التي اعتمدت عليها مؤسسات التصنيف العالمية. ■

تكريم رئيس مجلس ادارة البنك العربي في المؤتمر المصرفي في بيروت

عبد الحميد شومان: التقدير يؤكد قوة البنك ودوره في اقتصاد المنطقة



من اليمين عبد الحميد شومان يتسلم الجائزة من عدنان يوسف

تم تكريم **عبد الحميد شومان** رئيس مجلس ادارة البنك العربي على هامش المؤتمر المصرفي العربي السنوي للعام ٢٠١٠، والذي نظمه في بيروت اتحاد المصارف العربية بالتعاون مع الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب وجمعية مصارف لبنان ومجلس الوحدة الإقتصادية العربية في جامعة الدول العربية، تحت عنوان «الدور الدولي الجديد للمصارف العربية».

وقد حظي السيد **شومان** بهذا التكريم تقديراً لإنجازاته المرموقة في مجال القطاع المصرفي ومساهمته الكبيرة في تطويره في المنطقة، حيث تنعكس انجازات السيد **شومان** المصرفية من خلال الأداء العالي والنجاح الكبير الذي يحققه البنك العربي في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، والذي يعتبر واحداً من أكبر وأقوى المؤسسات المالية والمصرفية في الوطن العربي، خصوصاً مع حفاظه على أدائه القوي رغم ظروف الأزمة العالمية الصعبة.

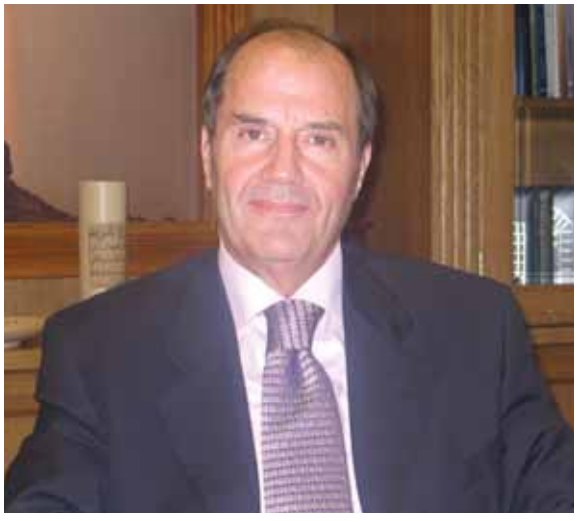
وعلق السيد **عبد الحميد شومان** على الحدث قائلاً: «إن هذا التقدير ما هو إلا دليل على الدور الكبير الذي يقدمه البنك العربي في مجال القطاع المصرفي والخدمات المالية، مما يؤكد القوة التي يتمتع بها البنك والدور الأساسي الذي يلعبه في اقتصاد المنطقة».

وأضاف: «ان هذا التقدير يمثل تكريماً لجميع العاملين في مؤسسة البنك العربي».

وقال **شومان**: «نتقدم بالشكر الجزيل لاتحاد المصارف العربية ولجميع القائمين على تنظيم المؤتمر العربي المصرفي، ونشكرهم على هذا التقدير آملين الاستمرار في تقديم خدمات مصرفية مميزة في المنطقة، وان نواصل مسيرة النجاحات التي نحققها بالمزيد من الإنجازات والمساهمات في القطاع المصرفي».

مروان عوض (رئيس اتحاد المصارف الاردنية ورئيس البنك الأهلي الأردني):

على المصرفيين العرب تفعيل إدارة المخاطر والحوكمة



يعدّ «الأهلي الأردني» أول بنك أردني النشأة حيث تأسس العام ١٩٥٥ وله حضور اقليمي في لبنان وفلسطين وقبرص.

الرئيس التنفيذي والمدير العام في البنك مروان عوض ورئيس اتحاد المصارف الاردنية أكد على ضرورة الالتزام بمعايير بازل ٣، ورأى ان التوسع في الإئتمان حالياً يشكل خطوة قد تزيد من الضغوط التضخمية وتؤدي الى مشكلات عدة، ووصف القطاع المصرفي العربي بالمنظم والواعد، مشدداً على ضرورة تطوير العمل المصرفي الإسلامي مستقبلاً، داعياً المصرفيين العرب الى تفعيل إدارة المخاطر والحوكمة والعودة الى أساسيات العمل المصرفي والتوسع في المصارف الاستثمارية.

التزام بمعايير بازل

■ ذكر ان لجنة «بازل٣» عدلت مفهوم «الاموال الخاصة» في المصارف، ورفعت نسبة السيولة الى ٧ في المئة حدا ادنى (بدلا من ٢ بالمئة المتفق عليها في «بازل٢») وذلك اعتبارا من سنة ٢٠١٨، هل توافقون على جدوى هذه التعديلات؟ وهل تتوقعون ان تجد المصارف في لبنان او الخارج صعوبة في رفع سيولتها الى المستوى المطلوب ضمن المهلة؟

– لا بدّ من تقويم هذه التعديلات من قبل المؤسسات المالية المختلفة، حتى نرى إذا كانت تناسب مجتمعاتنا.

ولكن لا شك في أننا كنا تاريخياً ملتزمين بمتطلبات بازل (٢)، وكنا من السبّاقين في الوطن العربي لتطبيقها، فلا مانع بالتالي من تنفيذها إذا كانت تتوافق مع أوضاع قطاعنا المصرفي.

وفي رأيي ان لبنان والأردن تحديداً دولتان قادرتان على رفع السيولة في مؤسساتهما المصرفية الى المستوى المطلوب وضمن المهلة المحددة.

تصحيح بعض السلوكيات

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ«بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– في رأيي، ان التوسع أو عدم التوسّع في منح الإئتمان يرتبط بظروفه ومتطلباته في كل دولة. وفي المرحلة الحالية لا أرى أية ضرورة للتوسّع بشكل لافت، لأن هذه الخطوة قد تزيد من الضغوط التضخمية وتؤدي الى مشكلات عدة.

لذا تحثّ بعض مؤسسات التصنيف الدولية حالياً الدول على الحد من الأنشطة التوسعية الإئتمانية غير المبررة.

■ ما هو تقييمكم للمرحلة الحالية للازمة المالية العالمية، هل ترون فرصا اكبر للتعافي ام لا زالت توجد مخاطر تنذر بانتكاسة جديدة مع ازدياد مديونيات بعض الدول الاوروبية؟

– القطاع المصرفي العربي منظّم وواعد ويتّبع المعايير الدولية. وقد أثبتت الأزمة العالمية الأخيرة قدرته على مواجهة المعوقات.

عالمياً، لا بدّ من تصحيح بعض السلوكيات وإعادة النظر فيها خصوصاً ما يتعلق بالإنخراط الكبير بالمشتقات المالية والإستثمارات السامة، والخروج عن المألوف في العمل المصرفي التجاري وعمليات التمويل بالعجز والاقتراض المبالغ فيه للدول.

مخاطر التسليف الصناعي والزراعي

■ هل ترون ان الصيرفة الاسلامية قدمت منتجات جديدة لعملائها ام انها تستنسخ منتجات المصارف التجارية، واي مستقبل تتوقعونه لها؟

– قدّمت الصيرفة الإسلامية إنجازات جيدة خلال الفترة القصيرة التي انتشرت فيها مؤخراً.

ولا ننكر انها تستنسخ منتجات المصارف التجارية، وتعيد تدويرها بطريقة خاصة بها، ولكن لا بد من تطوير العمل المصرفي الإسلامي مستقبلاً.

■ يعنى القطاع المصرفي العربي اجمالا بالتسليف العقاري على نطاق واسع ويعنى بصورة اقل بالتسليف الصناعي، اما التسليف الزراعي فيكاد يكون معدوما في معظم الدول العربية، هل تعتبرون التحفّظ حيال التسليف الصناعي والزراعي مبررا؟علما بأن العالم العربي يستورد ٩٥ بالمئة من حاجاته الصناعية والغذائية من الخارج؟

– يرتبط العمل المصرفي بتقييم المخاطر، في حين تعتبر المخاطر في مجالات التسليف الصناعي والزراعي عالية، لذلك تلجأ البنوك الى منح القروض التجارية، كونها الأسهل بالنسبة اليها وتعود عليها بنسبة أرباح كبيرة، لذلك لا بد من مصارف متخصصة للأنشطة الصناعية والزراعية .

■ هل من نصائح توجهونها للمصرفيين العرب لتجنب الوقوع في ازمات مفاجئة تسيء الى الصناعة المصرفية ككل؟

– ندعو المصرفيين العرب الى تفعيل إدارة المخاطر والحوكمة والعودة الى الأساسيات في العمل المصرفي.

٢٠١١ سنة صعبة

■ هل تؤيدون فكرة الغاء المصارف الاستثمارية او الحد من نشاطاتها تداركا لاية مغامرات غير سليمة تقوم بها بعض هذه المصارف طمعا بتحقيق ارباح خيالية؟

– بالعكس تماماً، أرى ان المصارف الإستثمارية مكمّلة للبنوك التجارية ويجب التوسّع فيها. ولكن على الأخيرة إدراك حدودها في العمل، بعيداً عن الأعمال المصرفية التجارية ذات الطابع الاستثماري، لأن هذا النوع من الأنشطة مخصص للبنوك الإستثمارية، ولأن طبيعة نشاط هذه الأخيرة فيها الكثير من المغامرة.

■ هل لنا بلمحة عن نتائجكم للعام ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٩، وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١ المقبل؟

– أعلنا في نهاية شهر أيلول (سبتمبر) عن تحقيقنا نسبة نمو قاربت ٢١ في المئة عن العام الماضي. وهذه النسبة جيدة خصوصاً انها تفوق أهدافنا وميزانيتنا التقديرية بواحد في المئة.

ومن المتوقع ان نحقق أرباحاً مع حلول نهاية الـ ٢٠١٠ تراوح بين ٣٠ و٣٢ مليون دينار، أي حوالى ٤٥ مليون دولار.

كما أتوقع ان تكون الـ ٢٠١١ بصعوبة العام الحالي، ان لم تكن أصعب، على مستوى العالم كله وليس فقط في الأردن، وما على القطاعات المصرفية سوى الصبر ومتابعة المستجدات خ لال العامين المقبلين. ■

محمد ياسر الأسمر (البنك الأردني الكويتي):

تطبيق معايير بازل٣ بالنسبة للبنوك العالمية سيكون له تأثيره الكبير على الإقراض



اعطانا السيد محمد ياسر الاسمر الصورة الواضحة والصادقة عن اوضاع القطاع المصرفي الاردني مرورا بالقطاع المصرفي العالمي الذي لم يشفَ من ازمته رغم مرور سنتين على الازمة المالية العالمية.

يعدد الاسمر التحديات التي تواجه القطاع المصرفي على الصعيد الدولي ومنها تراجع الثقة والمديونيات السيادية وضعف الاسواق المالية واسواق الائتمان. اما على الصعيد المحلي حيث كان تأثير الازمة محدودا فقد عززت ادارات المصارف مفاهيم التحكم المؤسسي وادارة المخاطر.

بالنسبة الى متطلبات بازل٣ يؤكد المصرفي العريق بأن معظم المصارف العربية جاهزة لتطبيق كل المعايير حيث ان معدل الرسملة لمعظمها يفوق الـ١٠ في المئة بينما تتجاوز المصارف الاردنية تلك المعدلات بنسبة ١٤ في المئة.

وينهي الاسمر حديثه معتزا بما حققه من نمو في ارباحه وموجوداته ونسبة السيولة التي بلغت ١٣٧,٢٦ في المئة مقارنة مع ١٠٠٪ حسب تعليمات البنك المركزي.

■ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية و الاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– إن تداعيات الأزمة المالية العالمية كانت واضحة على النظام المالي والاقتصادي العالمي وكانت آثار هذه الأزمة قد انتشرت على نطاق واسع بسبب الترابط الموجود بين الأنظمة المالية العالمية، وبعد مرور سنتين على الأزمة المالية أصبح العالم بحاجة إلى تعزيز عمليات الرقابة والإشراف على القطاع المالي، ووضع نظام رقابي وإشرافي جديد بمقدوره تحديد المخاطر والتحديات المستقبلية والتعامل معها مسبقا، وفي الوقت عينه يتمتع هذا النظام بالديناميكية والمرونة اللازمة للتعامل مع أي معطيات جديدة بطريقة أكثر كفاءة تعزز من قدرة النظام المصرفي على الصمود في وجه أي أزمات قد تحدث. ولا شك ان هناك تحديات عديدة تواجه القطاع المصرفي على الصعيد الدولي ومنها تراجع الثقة بالقطاع المصرفي، الضعف الاقتصادي والمديونيات السيادية وتأثيرها على التصدير الى الخارج، استمرار ضعف الاسواق المالية واسواق الائتمان، المخاطر المحتملة نتيجة للظروف السياسية المتقلبة في المنطقة، هذا الى جانب ارتفاع معدلات التضخم نظرا لحجم السيولة التي قامت السلطات النقدية بضخها الى البنوك وبالمحصلة الى الاسواق.

اما على الصعيد المحلي فنتيجة للسياسات النقدية والرقابية التي اتبعتها الجهات الرقابية على البنوك في الأردن فقد كان تأثير الازمة المالية العالمية محدوداً، وقد ساهم في ذلك التعليمات المتعلقة بكفاية رأس المال وتلك المنظمة للديون غير العاملة ، ومن جانب البنوك فقد عززت اداراتها مفاهيم التحكم المؤسسي وادارة المخاطر .

زيادة ١٠٪ على المطلوب

■ هل ترون ان المصارف في الدول العربية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل ٣ ؟

– لا بد من الاشارة هنا الى ان لجنة بازل للرقابة لم تطلق على التعديلات الجديدة تسمية بازل ٣ وان هذه التسمية جاءت من قبل المحللين الماليين، وكل ما هناك ان لجنة بازل اعتبرتها تدعيما وتقوية لبازل ٢.

يضم القطاع المصرفي العربي حاليا حوالى ٤٣٠ مؤسسة مصرفية، تمتلك إمكانات مالية ضخمة وبنية تقنية مميزة. وكما تشير التقديرات، فإن المصارف العربية تدير حوالى ٣ تريليونات دولار من الموجودات، وتستند الى قاعدة ودائع تزيد عن ١,٥ تريليون دولار، وتعمل بقاعدة رأسمال تفوق ٣٠٠ مليار دولار. كما تجدر الاشارة كذلك الى ان معظم المصارف العربية تحتفظ حالياً بنسب رأسمال ورفع مالي ممتازة تمكنها بشكل فوري من تلبية متطلبات الرسملة وكفاية رأس المال الجديدة التي اصدرتها لجنة بازل (بازل ٣). وعليه، فإننا نعتقد أن معظم القطاعات المصرفية العربية بشكل إجمالي، ومعظم المصارف العربية بشكل فردي جاهزة لتطبيق معايير رأس المال من دون الحاجة الى أي زيادة في رؤوس أموالها حيث ان معدل الرسملة لمعظم القطاعات المصرفية العربية تفوق الـ ١٠٪. اضافة الى ان المصارف العربية تختلف عن المصارف الغربية من حيث تنوع رأس المال، فمعظم المصارف العربية ليس لديها تنوع كبير وتعتمد في قاعدة رأس مالها على رأس المال الاساسي، كما ان اتفاقية بازل ٣ حددت العام ٢٠١٩ كحد اقصى، وهذا يصب في مصلحة جميع المؤسسات، اذ سيسمح بإعادة هيكلة رؤوس الاموال وكذلك التواؤم مع متطلبات السيولة.

اما على الصعيد المحلي فإن معدلات الرسملة للبنوك الاردنية تتجاوز الـ ١٤٪ مما يدل على متانة رأس المال لدى هذه البنوك. من ناحية اخرى فإن البنوك مطلوب منها عمل فحوصات ضاغطة (Stress Testing) الامر الذي يمكنها وبشكل مستمر من اعداد القواعد الرأسمالية المناسبة لمواجهة اية مخاطر محتملة. وتجدر الاشارة الى أن البنك المركزي الأردني اصدر مؤخرا تعليمات تعنى برفع رأس المال المدفوع ليصبح ١٠٠ مليون دينار أردني للبنوك الأردنية و ٤٠ مليون دينار أردني للبنوك الأجنبية.

البنوك العالمية تتأثر سلبا

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلص المصارف احجام القروض التجارية من جهة و ان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل ٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك ؟

– أن تطبيق تعليمات بازل ٣ سيؤثر على كل عناصر القوائم المالية ابتداءً من الأصول إلى حقوق الملكية. لكن اتوقع انه لن يكون هناك إثرٌ كبيرٌ على توزيع الأرباح وعمليات الإقراض لدى المصارف العربية لارتفاع الاحتياطيات والارباح المدورة لديها، أما بالنسبة للبنوك العالمية فتطبيقها اليوم له تأثيرٌ كبيرٌ على الإقراض وعلى كل عناصر القوائم المالية. على الرغم من ذلك فإن هذه الخطوة قد تؤدي إلى وضع المزيد من الضغوط المالية على المصارف، بحيث تضطر إلى تقليل حجم القروض التي تمنحها وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد الدائنة لتعوض انخفاض الحجم بارتفاع الاسعار، مما سيؤثر بدوره سلبا على النمو الاقتصادي، علما بأن غالبية الشركات والأعمال التجارية، خصوصا المتوسطة الحجم والصغيرة، تعتمد اعتمادا كبيرا على القروض والتسهيلات البنكية التي تحصل عليها من المصارف. وكلما جفت هذه المصادر انحسرت بطبيعة الحال الأنشطة التجارية والتوسع في العمل، مما يعني أيضا انحسارا في خلق فرص عمل جديدة، وربما زيادة في البطالة مما قد يؤدي الى تقلص في النشاط الاقتصادي. على الرغم من أن القواعد القديمة التي تفرض على البنوك نسبة ٢ في المائة فقط كأموال احتياطية، سمحت للبنوك بالدخول في قروض واستثمارات عالية المخاطر دون أن يكون لديها المال الكافي لسد الثغرات في حال ضاعت هذه القروض أو فشلت الاستثمارات. وهذا يجعل البنك عرضة للإفلاس، ويعرض مجمل الاقتصاد للخطر، مثلما حدث في عامي ٢٠٠٧ و٢٠٠٨ عندما انهارت، أو كادت أن تنهار، غالبية البنوك

الكبرى، لولا التدخل الحكومي، وإنفاق مليارات الدولارات لإنقاذها, وهنا يجب ان لا نغفل التخوف الذي كان قد اثير حول تأثير حاجة البنوك الى رفع رؤوس اموالها وما قد يؤثر ذلك على اضعاف السيولة بالاسواق المالية العالمية وهذا ما حاولت بازل تفاديه من خلال المدة الطويلة للتطبيق.

على صعيد البنوك الأردنية فلا نعتقد بأنه سيكون هنالك اثر لتطبيق التعديلات الجديدة على بازل حيث أن هذه البنوك وصلت الى المعدلات المطلوبة في عام ٢٠١٩ منذ الآن و كافة البنوك بطبيعة الحال اصبحت اكثر حذرا في منح الائتمان و اصبحت تولي اهتماما اكبر للمخاطر التي تكتنفها العملية الائتمانية.

جائزة بنك العام ٢٠١٠

■ ما هي ابرز المنتجات او الخدمات التي قدمتموها لعملائكم او سوف تقدمونها خلال العام القادم؟

– يعتبر عام ٢٠١٠ بداية انطلاق جديدة في مجال تعزيز محفظة البنك من منتجات التجزئة والأفراد سواء لعملاء البنك الحاليين أو للجمهور بهدف زيادة حصة البنك في السوق تماشيا مع ارتفاع الطلب على هذه المنتجات. وشهد هذا العام جهودا مكثفة تجاه توسيع قاعدة المستفيدين من خلال تنوع وتعدد المنتجات التي يقدمها البنك وشملت عقد العديد من اتفاقيات تمويل المشترين مع الشركات الكبرى في مجال العقارات وقروض الاسكان والقروض الاستهلاكية وقروض أفراد وضباط القوات المسلحة الأردنية إضافة للبطاقات الائتمانية بأنواعها المختلفة.

وقام البنك في بداية العام بإطلاق بطاقات ماستر كارد المشتركة مع الملكية الأردنية والتي توفر مزايا عديدة لحاملي هذه البطاقة. كما تم إطلاق سلسلة من الحملات التسويقية كانت بدايتها حملة تعد الأولى من نوعها في الأردن خاصة بترويج القروض السكنية بسعر فائدة تشجيعي. بالإضافة إلى طرح منتج «شهادات الايداع» مدفوعة الفائدة مسبقا بمختلف العملات الرئيسية.

وقد توج عام ٢٠١٠ بحصول البنك على جائزة «بنك العام ٢٠١٠ في الأردن» من مجلة ذا بانكر البريطانية لتضاف هذه الجائزة إلى سجل البنك من الجوائز والتقديرات العالمية.

تغطية مريحة نسبتها ٩٧٪

■ هل بامكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ و ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– يظهر تحليل الوضع المالي للبنك حسب تصنيف CAMEL متانة هذا الوضع ضمن المعايير المقبولة دوليا والنسب المحددة من قبل البنك المركزي الاردني و كفاءة البنك في ادارة موجوداته ومطلوباته.

وتعكس النتائج المالية المتحققة لنهاية الربع الثالث من العام ٢٠١٠ بكل وضوح قوة القاعدة الرأسمالية للبنك حيث بلغت نسب كفاية رأس المال ونسبة الرفع المالي ١٨,٠١٪ و١٦,٢٪ على التوالي (مقارنة مع ١٢٪ ، ٦٪ حسب تعليمات البنك المركزي الاردني).

اما بالنسبة لنوعية الموجودات وجودتها فقد بلغت نسبة الديون غير العاملة اجمالي الديون ٤,٣٪ علما بان البنك يحتل بشكل مستمر افضل واقل نسبة على مستوى القطاع المصرفي الاردني، مع استمرار سياسة البنك الهادفة الى المحافظة على نسبة تغطية مريحة ومرتفعة للديون غير العاملة (Coverage Ratio) حيث بلغت النسبة ٩٧٪.

في جانب الربحية، بلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين (ROAE) ٢٢,٨٪ والعائد على متوسط الموجودات (ROAA) ٣,٤٪، كما بلغت نسبة الكفاءة ١٩,٣٪ (٢٥٪ المعدل المقبول دوليا).

أما نسبة السيولة القانونية فقد بلغت ١٣٧,٢٦٪ مقارنة مع ١٠٠٪ حسب تعليمات البنك المركزي الأردني.

بالنسبة للتوقعات للعام ٢٠١١ فلا شك ان حالة عدم التيقن (Uncertainty) التي تمر بها كافة اقتصاديات العالم نتيجة الظروف التي مرت بها جراء الأزمة المالية العالمية تصب في اتجاه صعوبة توقع الظروف الاقتصادية للعام ٢٠١١ و حتى الأعوام التي تليه فلا زالت العديد من الاقتصاديات تتلقى الدعم الحكومي ودعم المؤسسات الدولية لمعالجة آثار هذه الازمة.

وفي ما يتعلق بالبنوك الاردنية وعلى الرغم من أن تأثيرات الازمة كانت محدودة، نعتقد بأن العام ٢٠١١ سيشهد ارتفاعا بنسب الديون غير العاملة، واخذ مخصصات مقابل هذه المديونيات والتي يرجع السبب في جانب منها الى الانخفاض الذي طرأ على قيمة الضمانات المقدمة مقابل الديون. ■

(وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان)

شركة التأمين الإسلامية م.ع.م

أول شركة تأمين إسلامية في الأردن

رؤى إسلامية لخدمات تأمينية

تتقدم بجزيل الشكر ، ووافر الامتنان ، وعظيم العرفان لجميع المتعاملين معها ابتداءً من تأسيسها عام ١٤١٦ هـ ١٩٩٦م وتقدّرُ دعمكم ومؤازرتكم لها خلال مسيرتها طوال السنوات الماضية من عمرها المديد إن شاء الله .

وتعاهد الله ثم تعاهد كلٌ من دعم ويدعم مسيرة الاقتصاد الإسلامي عامة ومسيرة التأمين الإسلامي خاصة بأن تحافظ على التزامها بأحكام الشريعة الإسلامية في جميع أعمالها ، وأن تبقى في خدمة عملائها على الوجه الأكمل وبما يرضي الله تبارك وتعالى .

وهي الآن ، بما لديها من طاقات وخبرات بشرية متخصصة، تقوم بتوفير كافة الاحتياجات التأمينية لجميع القطاعات، وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية ومنها :-

- تأمين التكافل الاجتماعي «الحياة»
- تأمين أخطار النقل البحري والجوي والبري
- تأمين أخطار الحريق والسرقة
- التأمين المنزلي الشامل
- تأمين أخطار مقاولي الإنشاءات والتركيب
- تأمين معدات وآليات المقاولين
- تأمين النقود المحفوظة والمنقولة
- تأمين السيارات
- تأمين نفقات العلاج الطبي
- تأمين ضمان خيانة الأمانة
- التأمين المصرفي الشامل
- تأمين إصابات العمل
- تأمين الحوادث الشخصية
- تأمين المسؤولية المدنية

****

للاستفسار يرجى الاتصال على هاتف رقم ٥٦٢٠١٥١ أو مراجعة مكاتب شركة التأمين الإسلامية

الإدارة العامة : شارع وصفي التل (الجاردنز) بجانب مسجد الطباع – هاتف ٥٦٢٠١٥١ – فاكس ٥٦٢١٤١٤ ص.ب ٩٤١٠٠٠ – عمان ١١١٩٤

فرع الوحدات : هاتف : ٤٧٥٥٩٩٤ – فاكس : ٤٧٤١٨٠٨ / فرع ماركا تلفاكس : ٤٨٨١٢٠٠

فرع اربد : هاتف : ٧٢٥٤١٦١ ٠٢ – تلفاكس : ٧٢٥٤١٦٢ ٠٢

فرع السلط : تلفاكس : ٣٥٠٠٠٩٦ – ٠٥

خمس عشرة سنة

من الريادة والعطاء في خدمة الاقتصاد الإسلامي

"التعاون رسالتنا والتكافل غايتنا"

عصام السلفيتي (بنك الاتحاد UNION BANK):

نتجنب إعطاء قروض عقارية حاليا ونركز على السكنية



رئيس مجلس ادارة بنك الاتحاد UNION BANK عصام السلفيتي رأى ان المصارف امام تحديات عدة، واكد على سلامة قطاع المصارف الاردني بفضل متابعة ومراقبة المركزي، كاشفا عن السعي لتقديم القروض وتوسيع المحفظة والاستعداد لعقد شراكات استراتيجية مع اي طرف يرغب بذلك، متطلعاً الى التوسع خارج الاردن مستقبلا، معتبرا القطاع السياحي من المجالات الاستثمارية الواعدة والآمنة.

نتطلع الى التوسع وندرس امكانية التوجه الى العراق وسوريا قريبا

تحديات امام المصارف

■ **في رأيكم، ما هي ابرز التحديات التي تواجه القطاع المصرفي حاليا؟**

– ارى ان السوق العقاري المحلي ضعيف ومعظم العقارات مرهونة للمصارف مما يفرض تحديات عدة لا بد من تخطيها.

■ **عدّلت لجنة بازل٣ مفهوم الاموال الخاصة في المصارف ورفعت نسبة السيولة الى ٧ في المئة حدا ادنى بدلا من ٢ في المئة في بازل٢ اعتبارا من ٢٠١٨، بم تعلّقون؟**

– لم ننتهِ بعد من تطبيق معايير بازل٢ كما ان معايير بازل٣ ليست واضحة بعد تماما بالنسبة الي.

اما النقطة الاهم فأجد انها «كفاية رأس المال» فضلا عن توزيع الارباح، بهدف بناء رأس مال ذات حجم مقبول.

توسيع المحفظة

■ **تعرضت بعض شركات التأمين في الاردن للتعثّر، فهل في رأيكم قد تواجه المصارف المصير نفسه؟**

– أؤكد على سلامة القطاع المصرفي المحلي، وذلك بفضل متابعة ومراقبة البنك المركزي الاردني. ولا ارى انه سيواجه صعوبات تذكر في هذا الاطار.

■ **هل ترون ان الدمج هو أحد الحلول؟**

– قد يكون الدمج حلاً للبعض.

■ **وهل تظنون ان رؤساء المصارف وشركات التأمين العربية يقبلون التنازل عن سدات الرئاسة ؟**

– بالنسبة لنا نحن مستعدون لعقد شراكات استراتيجية مع اي طرف يرغب بذلك.

■ **هل يقدم «بنك الاتحاد» القروض والتمويلات لمختلف القطاعات بالشكل اللازم؟**

– نحرص على تقديم القروض بالشكل اللازم، ونسعى الى توسيع محفظتنا لكي نتمكن من تعزيز حجم الاقراض.

■ **ما هي ابرز تطلعاتكم التوسعية في المستقبل؟**

– نتطلع الى التوسع خارج الاردن مستقبلا وندرس امكانية التوجه الى العراق وسوريا قريبا.

٢٠١١ سنة الصعوبات

■ **في رأيكم ما هي ابرز القطاعات التي يمكن الاستثمار فيها حاليا؟**

– ارى ان القطاع السياحي من المجالات الاستثمارية الواعدة والآمنة، علما اننا نتجنب اعطاء قروض عقارية حاليا ونركز على السكنية منها، خصوصا بعد الازمة العالمية الاخيرة.

■ **كيف تقرأون نتائج ٢٠١٠ مقارنة بالـ٢٠٠٩؟**

– عام ٢٠١٠ كان افضل من ٢٠٠٩ بالنسبة لنا وقد حققنا نسب نمو متواضعة بالرغم من كل الظروف الاقتصادية الصعبة.

وفي رأيي، ان ٢٠١١ ستكون سنة التحديات والصعوبات ايضا، شأنها شأن ٢٠١٠ لان الرؤية المستقبلية لم تتبلور في شكل واضح بعد. ■

بنك الإتحاد
Union Bank

سامي الأفغاني (بنك الأردن دبي الإسلامي):

الإحجـام عـن التمويـل يسـيء إلـى الاقتصـاد

الرئيس التنفيذي في بنك الأردن دبي الإسلامي سامي الأفغاني وصف أداء المصارف الأردنية بالجيد خلال العام ٢٠١٠، بحيث سجل معظمها أرباحاً متنامية، وأشار الى انها تتمتع بالملاءة المالية الكافية والسيولة اللازمة ومن غير المتوقع ان تواجه مشكلة مستقبلاً في تطبيق معايير بازل ٣، معتبراً ان الإحجام عن التمويل له آثار سلبية ليس فقط على ربحية المصارف بل أيضاً على الإقتصاد عموماً، كاشفاً عن خطة توسع تقضي بافتتاح المزيد من الفروع العام المقبل، والى توسيع محفظتي خدمات التجزئة والشركات مع التركيز على جودة الخدمة المقدمة للمتعاملين.



■ كيف تقوّمون أوضاع القطاع المصرفي الأردني اليوم في ظل تداعيات الأزمة المالية الأخيرة؟

– كان أداء المصارف الأردنية جيدا في ٢٠١٠ مقارنة بالعام ٢٠٠٩ وقد سجّلت معظمها أرباحاً متنامية، علماً ان ٢٠١٠ لم تكن بالسهلة، ولكن بفضل توجيهات البنك المركزي والالتزام فيها بعيدا عن المغامرات والإدارة الحصيفة من قبل البنوك مما ساهم في إبقاء القطاع إلى حد كبير بمنأى عن تأثيرات الأزمة، ونتوقع ان تكون ٢٠١١ أفضل بإذن الله.

لامشكلة في تطبيق بازل ٣

■ عمدت لجنة بازل ٣ الى تعديل مفهوم «الأموال الخاصة» في المصارف ورفعت السيولة الى ٧ في المئة حداً أدنى، هل تتوقعون ان تجد المصارف العربية عموماً، والأردنية خصوصاً صعوبة في رفع سيولتها الى المستوى المطلوب ضمن المهلة المحددة؟

– معظم البنوك الأردنية تتمتع بالملاءة المالية الكافية والسيولة اللازمة ولا أتوقع ان تواجه مشكلة مستقبلاً في تطبيق معايير بازل٣.

ولا بد للمصارف العربية كافة التقيد بالمعايير الدولية لأنها لا تستطيع ان تعمل بمعزل عن العالم، ولا بد من الانفتاح على الإقتصادات العالمية.

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟

– الإحجام عن التمويل أمر يسيء ليس فقط لربحية المصارف، بل أيضاً للإقتصاد عموماً، الى ذلك لا بدّ للمصارف ان توظف ودائعها وتنمي أعمالها وإلاّ ستواجه خللاً واضحاً في نشاطها، وفي هذا الإطار لا أتوقع ان تقلص البنوك من حجم تمويلاتها وإن كانت قد تشدّدت خلال فترة الأزمة في ٢٠٠٨ بسبب عدم وضوح الرؤية ومدى عمق الأزمة في حينه. وأعتقد من الضرورة ان يتم التركيز على القطاعات الإقتصادية المتوقع لها أن تحقق نموا مستداما مما سيكون له الأثر الإيجابي على مستوى الإقتصاد وعلى مستوى ربحية المصارف.

متميزون بخدماتنا

■ يقال ان الصيرفة الإسلامية لم تقدّم منتجات جديدة مقارنة بتلك التي تقدمها المصارف التقليدية، بمَ تعلقون؟

– تتوجه المصارف الإسلامية بالأساس الى خدمة شريحة المتعاملين الذين لا يحبذون التعامل مع البنوك التقليدية، وقد أفلحت في تغطية هذه الثغرة.

أما رؤيتي الشخصية لنشاط بنك الأردن دبي الإسلامي فتؤكد اننا نتوجه الى كافة شرائح المجتمع، وإن كنا نفتخر بأساس عملنا كمؤسسة مصرفية إسلامية إلا أننا لا نريد أن ننافس من خلال هذا المحور فقط بل نسعى للمنافسة من خلال التميز بتنوع منتجاتنا وجودة خدماتنا كذلك.

فريق عمل ضليع

■ ما هي أبرز إنجازاتكم؟

– استطعنا خلال فترة وجيزة، ولم يمض على تأسيس البنك عام، افتتاح ٧ فروع موزعة بين عمان وإربد والزرقاء، ولدينا خطة مستقبلية لافتتاح المزيد من الفروع العام المقبل.

وقدّمنا سلة خدمات أبرزها تمويل السيارات للأفراد وتمويل السكن بالإضافة الى تمويلات المرابحة لشراء السلع الشخصية Personal Finance. كما أننا أطلقنا الخدمات المصرفية عبر الإنترنت إضافة الى CHARGE CARD. كما وأطلقنا خدمات إسلامية للشركات، لم تكن متوفرة سابقاً وقد تمكنا من استقطاب شريحة كبيرة منها خلال فترة وجيزة لم تتعدّ ٦ أشهر. كما استطاع البنك وخلال فترة وجيزة تأسيس وبناء شبكة علاقات قوية مع بنوك مراسلة عالمية لتلبية متطلبات واحتياجات عملائنا في عمليات التجارة الخارجية.

■ ما هي ميزة «بنك الأردن دبي الإسلامي» مقارنة بالمصارف الإسلامية الأخرى المنتشرة في السوق؟

– ما يميزنا هو العمل على تقديم المنتجات المبتكرة لكافة شرائح المجتمع بحيث نلبي إحتياجاتهم مستندين بذلك إلى وجود هيئة شرعية كفوءة ومؤهلة وتسعى دائما للتطوير يرأسها أحد أهم العلماء في مجال الصيرفة الإسلامية وهو العلامة الدكتور **حسين حامد** بالإضافة إلى الإهتمام في نوعية وكفاءة فريق العمل من إداريين وموظفين مما انعكس إيجابا ومكّننا من تقديم وطرح منتجات (للأفراد والشركات) متوافقة مع أحكام الشريعة السمحة وتقديم خدمة عالية الجودة بأسلوب عصري وبلمسة شخصية.

توسيع محفظة التجزئة

■ ما هي خططكم للعام ٢٠١١؟

– لدينا خطط توسعية عدة أبرزها افتتاح ٨ فروع جديدة. كما ونتطلع الى توسيع محفظة خدمات التجزئة والخدمات الموجهة للشركات، مع تركيز أكبر على جودة الخدمة.

■ كيف تقوّمون نتائجكم بعد مرور عام على مزاولة المصرف نشاطه المالي؟

– معروف ان انطلاقة البنوك غالباً ما تكون بطيئة، ولكننا بحمد الله إستطعنا تحقيق إنتشار وإثبات وجود في السوق الأردني في وقت قياسي.

■ شهدت ايرلندا مؤخراً أزمة عيوب في القروض العقارية. هل تتوقّعون ان تتأثر المنطقة العربية بهذه الأحداث؟

– إن انكشاف المصارف العربية على أزمة القروض العقارية الايرلندية وأدواتها المالية يعتبر محدوداً. فمعظم المصارف العربية لا تستثمر سوى القليل في مثل هذه الأدوات، أما المصارف التي لها حيازة في صناديق تحوط تستثمر في سندات مغطاة بقروض عقارية ايرلندية فخسارتها ستكون بقدر حيازتها مثل تلك الأصول.

عموماً فإن الأداء المالي الجيد للمصارف العربية خلال السنوات الأخيرة إضافة إلى قاعدتها الرأسمالية القوية وربحيتها العالية ستمكنها من امتصاص أي خسائر قد تتعرض لها جراء هذه الأزمة.

لكن بجميع الاحوال فإن الأزمة المالية التي تعصف بدول منطقة اليورو استنفرت المسؤولين الأوروبيين وبدأوا ببحث الآليات والخطط اللازمة لتفادي انتقال عدوى إيرلندا إلى دول أخرى كالبرتغال وإسبانيا وهذا الامر سيكون له تداعيات عديدة لو حصل. ويكاد يجمع المختصون على أن العدوى اليونانية الإيرلندية قد تنتقل الى البرتغال ولاحقاً الى اسبانيا، ما أصبح يهدد استقرار منطقة اليورو بأكملها خصوصاً وان ارتفاع سعر صرف اليورو يضرب دولها ذات الاقتصاديات الضعيفة.

الحد من الضرائب

■ هل من نصيحة تتوجهون بها الى القطاع المصرفي الأردني والصيرفة الإسلامية؟

– تنمو الصيرفة الإسلامية بشكل لافت، حيث ستفتتح بنوك إسلامية جديدة في السنوات المقبلة، بمعنى ان نسبة الطلب تزيد على الخدمات الإسلامية، مما يحفّز المؤسسات المالية على مواكبة التطور تلبية لرغبات العملاء.

■ بمَ تطالبون البنك المركزي الأردني؟

– عمل البنك المركزي مؤخراً على موضوع كفاية رأس المال لدى المصارف الإسلامية وهذه بداية مشجعة، ولكن لدينا مطالب اخرى أساسية أعتقد انها ستلقى آذاناً صاغية عندما يزيد عدد البنوك الإسلامية في الأردن، حيث المطلوب من الجهات المعنية تعديل بعض القوانين لتسهيل بعض المعاملات كإلغاء رسوم تسجيل العقارات المشتراة لغايات التأجير التمويلي على سبيل المثال.■



الشيخ صالح موسى الشنتير (البنك الاسلامي الاردني):

مجالات واسعة امام الصيرفة الاسلامية وهي بمنأى عن منافسة المصارف التقليدية

تأسس البنك الاسلامي الاردني للتمويل والاستثمار JORDAN ISLAMIC BANK كشركة مساهمة عامة محدودة عام ١٩٧٨ لممارسة الاعمال التمويلية والمصرفية والاستثمارية طبقا لاحكام الشريعة الاسلامية، ويقدم خدمات من خلال فروعه ٦٠ فرعا و١٢ مكتبا منتشرة في جميع انحاء المملكة.

نائب المدير العام في البنك الشيخ صالح موسى الشنتير اكد ضرورة تطوير المصارف العربية احجامها من خلال الاندماجات وتكوين رؤوس الاموال الضخمة لمواجهة المستجدات العالمية، وركز على اهمية البنك في السوق الاردني في مجال توفير خدمة التأجير التمويلي المنتهي بالتمليك، كاشفا عن سعي دائم لمواكبة التطورات التقنية والتكنولوجية المسخّرة للخدمات المصرفية، معتبرا ان المصارف التقليدية لا يمكن ان تنافس الاسلامية.

حاجة المصارف العربية للدمج

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– في رأيي اهم هذه التحديات تتعلق بتلبية متطلبات لجنة بازل اي معايير بازل ١ وبازل ٢ وبازل ٣ الاخيرة، خصوصا لجهة كفاية رأس المال.

كما وان المصارف العربية لا تزال بحاجة الى تطوير احجامها من خلال إما الاندماجات او تكوين رؤوس اموال ضخمة، بما يمكنها من مواجهة المستجدات العالمية.

■ تحدد قواعد بازل ٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة ومنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف في الدول العربية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل ٣، لاسيما الشروط المبينة اعلاه؟

– في ما خص المصارف العربية، فهي تتمتع برساميل كبيرة تفوق المطلوب منها، الا ان رؤوس الاموال الخاصة تكوّنها اما من خلال الاكتتاب او من خلال توقفها عن توزيع الارباح على المساهمين، ولكن في مطلق الاحوال امام المصارف وقت طويل اي حتى ٢٠١٩ لتنفيذ معايير بازل ٣.

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل ٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– هذه المقولة ليست صحيحة مئة في المئة، اذ ان المصارف العربية والاسلامية يمكنها بدل ان ترفع الفوائد المدينة، استغلال رساميلها للاستثمار وزيادة تمويلاتها وقروضها بمعنى تحقيق الارباح من خلال اعمالها الاعتيادية.

التأجير التمويلي

■ ما هي ابرز المنتجات اوالخدمات التي قدمتموها لعملائكم او سوف تقدمونها خلال العام القادم؟

– يعتبر الاسلامي الاردني البنك الاول في القطاع المصرفي الاسلامي في الاردن، وقد استطاع خلال السنوات الماضية تحقيق نتائج ممتازة في مختلف المؤشرات، كما تمكن من توفير القروض لشريحة واسعة من الجمهور بالاخص لقطاع التأجير، حيث توسعنا في السنوات الاخيرة في توفير خدمة التأجير التمويلي المنتهي بالتمليك وحققنا نتائج مميزة فيه.

هذا ويسعى البنك دائما الى مواكبة كل جديد في عالم التكنولوجيا المسخرة للخدمات المصرفية، أكان عبر شبكة الانترنت او غيرها مع الحرص على تطوير المنتجات بما يلبي حاجات العملاء ومتطلباتهم.

مجالات واسعة امام الصيرفة الاسلامية

■ كيف تقومون اعمال المصارف الاسلامية مقارنة مع المصارف التقليدية؟

– لا يمكن ان تنافس المصارف التقليدية مثيلاتها الاسلامية، اذ لا يزال امام الصيرفة الاسلامية مجالات واسعة للنمو وللتطور، وهي تحقق نسب نمو في الودائع والتمويلات اكبر من تلك التي تحققها المصارف التقليدية.

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ ؟

– نتوقع ان نحقق في العام ٢٠١٠ ارباحا مساوية تقريبا للمحققة العام ٢٠٠٩. اما الودائع فقد ارتفعت هذا العام اكثر من ٢٠ في المئة، فيما زادت التمويلات بحدود ١٣ في المئة مقارنة مع العام ٢٠٠٩. ■



هيثم قمحية (كابيتال بنك - الأردن)

تحديات المصارف العربية تتطلب تشكيل كيانات كبيرة

كابيتال بنك الذي بدأ أعماله في عام ١٩٩٥ ليركز على تمويل الأنشطة التجارية، أصبح اليوم مؤسسة مصرفية واستثمارية متكاملة بخدماته المطوّرة والمتميزة بالتنوع والمرونة بما يتلاءم واحتياجات عملائه من الشركات والأفراد على حد سواء؛ حيث يوفر للسوق الأردني باقة واسعة من الخدمات التي تضم تمويل الشركات وتمويل التجارة وإدارة الأصول والوساطة في الأسواق المالية، والأبحاث من خلال شركة كابيتال للاستثمارات التابعة له، لتقدم بصفتها الذراع الاستثماري للبنك الخدمات المصرفية الاستثمارية المتخصصة. هذا الى جانب الخدمات الفريدة في السوق العراقي من خلال المصرف الأهلي العراقي، حيث يتملك كابيتال بنك ما نسبته ٧٢,٣٦٪ من رأسمال المصرف الأهلي العراقي، بالاضافة الى المساهمة في حقوق الرقابة الادارية الخاصة به.

ويرى المدير العام للبنك هيثم قمحية أن إيجاد الحلول لتحديات المصارف العربية هو أمر مكلف ويتطلب تشكيل كيانات مصرفية كبيرة، وتوقع ألا تواجه هذه البنوك مشكلة في تحديد استثماراتها، عارضا لخدمات البنك بالتعاون مع ذراعه الاستثمارية كابيتال للاستثمارات.

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الأزمة المالية العالمية؟

– تكمن أهم هذه التحديات في التوافق ومتطلبات رأس المال ومعايير اتفاق بازل٢ والتحضر بعدها لتلبية متطلبات بازل٣ من حيث نسبة رأس المال وتعزيز إدارة المخاطر والحوكمة.

وأرى أن معالجة هذه التحديات أمر مكلف، لذا على المصارف العربية أن تتنبه في الفترة الحالية إلى ضرورة تشكيل كيانات مصرفية كبيرة من خلال الاندماجات والتكتلات وغيرها.

وتحدد قواعد بازل٣ أنواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الأموال الخاصة للمصرف، كما تضع حداً أدنى للأموال الخاصة التي يتعين على البنك أن يحتفظ بها كي يتمكن من الاستمرار بمزاولة أعماله، على الأقل لمدة شهر واحد، في حال حصول أزمة سيولة حادة، وتمنع بازل ٣ المصارف من توزيع أنصبة أرباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة أعلاه.

■ هل ترون أن المصارف في الدول العربية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لا سيما الشروط المبينة أعلاه؟

– يعود قرار توزيع الأرباح إلى المصرف المركزي بعد تقييمه لمركز المصرف المالي ومدى قدرته على الاستجابة لمتطلبات بازل٣.

أما في ما يخص تحديد الاستثمارات، فتعتبر المصارف العربية متحفظة، وقليلة جداً هي البنوك التي تأثرت بتداعيات الأزمة المالية العالمية، وهذا ناتج عن قوة البنوك المركزية العربية من جهة، وعن الإدارات الجيدة للبنوك العربية والتي تمكنت من تحقيق التوازن بين متطلبات الربح والسيولة والمخاطر، وبالتالي لا أتوقع أن تواجه هذه البنوك مشكلة في تحديد الاستثمارات.

احدث التقنيات

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية من أن تقلّص المصارف أحجام القروض التجارية من جهة، وأن تعمد إلى رفع أسعار الفوائد المدينة من جهة أخرى، كي تتمكن من توفيق أوضاعها مع القواعد الجديدة لـ بازل٣، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن أن تسفر عن ذلك؟

– كما سبق وقلت، فالبنوك العربية عقلانية ومتحفظة، لذا سيقتصر الأمر فقط على تقليص عملياتها في قطاعات التمويل الخطرة.

■ ما هي أبرز المنتجات أو الخدمات التي قدمتموها لعملائكم أو سوف تقدمونها خلال العام القادم؟

– قام البنك خلال العام ٢٠١٠ بترتيب قرض تجمع بنكي بقيمة ٥٨ مليون دينار أردني لشركة ميناء حاويات العقبة بمشاركة ٤ مؤسسات مختلفة. كما يتجه كابيتال بنك نحو تعزيز مستوى الخدمات المصرفية عبر الإنترنت (ONLINE BANKING) واعتماد احدث التقنيات والتكنولوجيات في تقديم خدماتنا لنتماشى مع تزايد اعتماد الأفراد على الإنترنت في تسيير أمورهم الحياتية ومعاملاتهم اليومية. كما تم اختيارنا لنيل جائزة أفضل موقع إلكتروني تفاعلي لفئة المؤسسات المالية، وذلك ضمن جائزة درع المصارف الإلكترونية العربية.

وأطلقنا في السوق الأردني العديد من الحملات المخصصة للقروض الشخصية، وسيدير ذراعنا الاستثمارية كابيتال للاستثمارات أول إصدار صكوك إسلامية في الأردن لشركة اسمنت الراجحي بقيمة ٨٥ مليون دينار أردني، ويعتبر ذلك من الإنجازات المهمة التي نعتز بها. هذا وافتتحنا خمسة فروع جديدة خلال ٢٠١٠ في مناطق حيوية من المملكة ليصل عدد فروع كابيتال بنك إلى ثمانية عشر فرعاً، لنعزز من انتشارنا ووصولنا بسهولة إلى عملائنا أينما تواجدوا.

امتصاص التغييرات

■ الى أي مدى انعكست التغييرات في مجلس إدارة البنك على أدائه؟ وهل بإمكانكم إعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩؟

– لا شك في أن التغييرات الإدارية التي مررنا بها قد أثرت على أعمالنا لفترة مؤقتة، ولكن الإدارة قد تمكنت بالتعاون مع مجلس الإدارة الجديد من امتصاص أثر هذه التغييرات والتأقلم معها بالاستفادة من إيجابياتها، فقد استمر البنك بمزاولة عملياته على نحو طبيعي، محافظاً على مستوى متوازن من الأعمال وعلى سلامة وضعه المالي ونسبة السيولة العالية لديه، كما ظلت ودائعه مصانة بالكامل، وذلك بحكم المتانة المالية التي يتمتع بها، وهذا ما أشار إليه البنك المركزي في تصريحاته في تلك الفترة.

وقد ظهر ذلك جلياً في الأرقام التي حققها المصرف؛ حيث نمت الودائع بنسبة ١٥ في المئة مقارنة مع العام ٢٠٠٩ والقروض والتسليفات بنسبة ١٠ في المئة، وتعتبر نسب السيولة في كابيتال بنك مرتفعة وتبلغ كفاية رأس المال حوالى ٢٠ في المئة، أما الربحية فقد تراجعت عن السنوات الماضية بسبب اقتطاع مخصصات لديون متعلقة بالمرحلة السابقة. ■

استثمارات أم عقارات؟

تحت هذا العنوان تلقينا المقال التالي نصه من السيد رامي مالكي رئيس دائرة التسويق والعلاقات العامة في بنك الأردن.
ان ما جاء في المقال الجريء جداً يعبر عن رأي صاحبه وليس عن رأي المجلة.



بقلم رامي مالكي
بنك الأردن

في حين أن المنطقة تحاول نفض الغبار عن بقايا الأزمة المالية العالمية، التي بلغت أشدّها في عامي ٢٠٠٩ و٢٠١٠، فقد كان أداء قطاعات معينة أفضل من غيرها وذلك لأسباب مختلفة. هذا ينطبق إلى حد كبير على دراسة حالة في الازدهار والكساد الاقتصادي، وهي القطاع العقاري في المنطقة، الذي كان في ما مضى مفخرة للتعويم الهائل، وأصبح الآن يشق طريقه بصعوبة قريباً من القاع. مشاريع ملغاة، ومساحات شاغرة وأطياف نصف مبنية أصبحت جميعها الآن السمات الكئيبة في هذا القطاع الذي أعلن ذات يوم تحقيق مكاسب غير مسبوقة على الصعيد الإقليمي.

على مدار السنة، برزت حقائق وأرقام مثيرة تتعلق بوحدة قياس العقارات في المنطقة تعزز جدلاً متزايداً: الزمن قد تغير. فإن المعادلة القديمة في شراء قطعة أرض ممتازة، وتصور مخطط مدروس، وقذف ميزانية ضخمة للعلاقات العامة من وراء ذلك، والجلوس بانتظار أن يبدأ المشترون المتلهفون بطرق بابك قد ولّى تماماً وبحق. واليوم، نرى أكثر العقارات العظيمة ذات الشأن الكبير تقف إلى الوراء في الظل، تحاول أن تتصدّر أو تتمسك بذيول هذا العصر الجديد. وقد تسللت ببطء ولكن بثبات لتحقيق ذلك، واضعة ببساطة، ميزانيات تسويق هائلة لا تعوض عن الثغرات في الاجتهاد الأساسي الواجب.

صورة مختلطة

لو قمت بتصفح التقارير الإخبارية وحدها، تجدها في مجال الاقتصادات المشؤومة والكئيبة التي أحاطت بأسواق العقارات في جميع أنحاء المنطقة مختلطة، ما يقرب من واحد مقابل واحد، مع تقارير «واعدة» عن عام ٢٠١١. ففي حين قد تصدر صحيفة ما قصة مؤثرة تعلن فيها عن وفاة العقارات والنهضة العمرانية في المنطقة، تجد أخرى تتباهى بأنه اعتباراً من نهاية شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٠، ما يزيد على ٧٠٠ مليار دولار أميركي في مشاريع البناء قيد التنفيذ في دولة الإمارات العربية المتحدة، مع ٢٨٠ مليار دولار أميركي أخرى لخط أنابيب في المملكة العربية السعودية.

وتصبح الصورة معقدة أكثر عندما نرى كيف كان رد فعل المصارف على الأحداث الجارية، أو حتى ساهمت بها. على أي حال، في خضم كل هذا الارتباك والغلو، هناك شيء واحد مؤكد: لم يعد مطورو العقارات قادرين على الاعتماد على المشترين المتلهفين لعمل استثمارات كبيرة على منتجات غير ملموسة كما كانوا يفعلون خلال السنوات الذهبية في دبي. هذا عصر مختلف جداً الآن، عصر يتطلب طريقة مختلفة لإقامة مشروع عقاري دون أن يتباطأ تحت رحمة المشترين المحتملين. هذه المعادلة، في حين أنها حديثة التكون أو غير موجودة في المنطقة اليوم، إلا أنها مطبقة في أوروبا والولايات المتحدة منذ سنوات، والوقت المناسب لتطبيقها في المنطقة هو الآن.

حتى أن أساسيات العرض والطلب قد تغيرت، وتغير المحرك الرئيسي لجميع الأسواق في جميع خطوط الصناعة. فعقلية «قم ببنائه وسوف يأتون»، كما سيقول لك عمالقة شركات التطوير العقاري في دبي، قد انتهت بالتأكيد. وبرزت اليوم صورة أكثر تعقيداً؛ يجب تعديل منحنيات العرض والطلب وأن تبنى على أبحاث سوق جوهرية، ودراسات جدوى معلنة للمطورين، ومقترحات قيمة، وقابلية نمو وهيكلة رأس المال.

بالنظر إلى البلدان في جميع أنحاء المنطقة، بدءاً بالأردن، يمكن الخروج بسهولة بحقيقة التحول الملحوظ في الطلب. فما كان في وقت ما تطورات مترفة لمعت في وجه الشمس، فإنه اليوم، أجبر العشرات من المطورين الابتعاد يصارعون بما لديهم من تمويلات سائبه، والتوصل إلى فهم بطيء أن لا أحد على استعداد لدفع أسعار ذات ثقل عن شيء يمكنهم رؤيته على مخطط فقط. فمؤشرات سوق موثوقة الفعلية عن تحولات الطلب على السلع الاستهلاكية ما تزال بعيدة المنال، وحل محلها بصورة أساسية دليل قصصي ترجمه المطورون إلى التحول من التطورات الفاخرة إلى استهداف جيوب التركيبات السكانية المتوسطة وذات الدخل المنخفض. مرة أخرى، مع ذلك، تبقى الأسس لينة دون مؤشرات موثوق بها، إلا أن الضرورة المزعجة والعنيدة تبقى، وتتوقد أكثر، وهي الحاجة إلى مزيد من هياكل رأس المال الصلبة.

هيكل رأس المال

إن وجوب وجود هيكل رأس مال قوي لا يمكن أن يكون مبالغا فيه – بل هو الأساس لنموذج مالي سليم يسمح بالخروج بافتراضات واقعية، وهذا بدوره، يؤدي إلى خطوط سيناريو مختلفة للعائدات، ولرأس المال المطلوب، وتكلفة رأس المال ... إلى آخره. هذا صحيح بشكل خاص نظراً للقيود الصارمة على السيولة المالية؛ فالمصارف في جميع أنحاء المنطقة تكنز الأموال الخاصة لاحتياطياتها، وميول المشترين للادخار تقاوم الحوافز الحكومية التي تحاول تنشيط الحركة الشرائية للمستهلكين.

خلاصة القول، فإن كبار المطورين، والشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات متوسطة الحجم، في أعقاب الأزمة المالية، قد تذكروا بأن رأس المال له تكلفة وأن الاستثمارات لا بد أن لها عوائد. فالعوائد تعتمد على التسعير، المبني بحد ذاته على الأسواق. فالإيرادات تعتمد على كل من الأسعار والحجم، والدورة تستمر. ويمكن لكل من القطاع المصرفي والمالك/ المطور لا يستطيع سوى البدء بإسناد أعماله إلى هياكل رأس المال.

علاوة على ذلك، فإن المستثمرين اليوم، هم أكثر حذراً من الخمس سنوات الماضية، وهيكل رأس المال يتيح لهم التشغيل من خلال اجتهادهم وكدهم الواجب. بالنسبة لهم، ينبغي أن يجيب هيكل رأس المال، الشامل والمعلن، على سؤالين: كيف من المرجح أن تجري التنمية حتى من دون التغذية من قبل العدد المطلوب من المشترين المحتملين بالمال للمخطط؟ ما هو العائد المحتمل على الاستثمار في مشروع من هذا القبيل؟

أساليب تقادمية

إذا كان من المتوقع حدوث تحول في عام ٢٠١١، كما يحملنا المتفائلون على الاعتقاد، فلا بد من الترجمة الحقيقية لأفضل الممارسات عندما يتعلق الأمر بهيكلة رأس المال، فضلاً عن إعادة النظر في معادلات التسعير التي يستخدمها المطورون. فإن كانت معادلة التسعير التي أصبحت المنطقة معتادة عليها ينبغي اعتمادها أكثر، عندها من الضروري أن تتدخل الحكومات المحلية والبلديات لتغطية جزء من التكاليف غير الضرورية. وهناك خيار آخر قد يوضع بشكل جيد بالتعاون المتزايد والمتماسك بين القطاعات المصرفية الاستثمارية والتجارية. فالأولى يمكن أن تقدم نفسها كضامن للدين ومكونات الأسهم للتطورات الكبيرة، ودعم مطوريها، في حين أن الأخيرة تكافح التحدي المتمثل في توفير التسهيلات الائتمانية ومخططات تشجيع المشترين بالتجزئة.

على صعيد آخر، وإستفادة من الدروس المستقاة، فإن التخلف الكبير في التنظيم من البنوك المركزية في جميع أنحاء المنطقة يجب أن تتم معالجته لحماية المشترين والمستثمرين لضخ أموالهم في تنميات ما تزال في مرحلتها المفاهيمية. ما هو عليه الحال اليوم، في حين يمكن للمطورين قبول الأموال في مشروع ما يزال في مرحلة التخطيط، وإذا كان المشروع العقاري لم يصبح بعد حقيقة على أرض الواقع، فلا يوجد أي أساس للحصول على عقد، وبالتالي ليس هناك حماية للمستثمر أو المشتري.

بالمجمل، هناك حاجة ماسة إلى إعادة النظر في هياكل رأس المال الحالية والتسعير إذا كان سيتم دعم قطاع العقارات في جميع أنحاء المنطقة، وإذا كنا نتوقع مستثمرين جادين لجزء من أموالهم. فإن كانت العلاجات الإلزامية في مكانها، فسوف يكون من المثير للاهتمام أن نشهد ما إذا كان التحول سوف يتحقق حقاً وكيف يتحقق.

أخيراً، يبقى هناك سؤال أساسي ينبغي طرحه. إذا كان الأفراد من أصحاب الثروات من دول مجلس التعاون الخليجي هم الهدف الرئيسي لهذه التطورات الواسعة النطاق، فهل يكون قرارهم بجدوى الاستثمار على أساس المكان أو التسعير؟.■

عدنان الأعرج (بنك لبنان والمهجر - الاردن):

البنوك الاردنية لن تواجه اي صعوبات لتطبيق معايير بازل٣

مدير عام بنك لبنان والمهجر في الاردن عدنان الأعرج وجه شكره للمصرف المركزي الاردني على التدابير التي اتخذها خلال الازمة المالية والتي كان ابرزها ضمان ودائع المصارف، ورأى ان المصارف الاردنية تتمتع بنسبة سيولة عالية ولن تواجه اي صعوبات في تطبيق معايير بازل٣، مشددا على اعطاء البنوك للقروض السكنية شرط الالتزام بسقف معين بعيدا عن العشوائية.



■ **كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي الاردني جرّاء اندلاع الازمة العالمية الاخيرة؟**

– لا تزال آثار الازمة واضحة ومستمرة في الاردن، خصوصا على الشركات الكبيرة صاحبة القروض الضخمة والتي تعاني عجزا في خدمة ديونها وبالتالي، الاوضاع في ٢٠١٠ ليست سهلة ويبدو ان هذا الواقع مستمر حتى ٢٠١١ ايضا.

■ **هل تتوجهون بمطالب معينة الى البنك المركزي الاردني؟**

– كانت تعليمات المصرف المركزي الاردني واضحة قبل اندلاع الازمة، ونتوجه الى المسؤولين عن هذا الاخير، بالشكر على التدابير المتخذة خلال الازمة والتي كان ابرزها ضمان ودائع المصارف، ما عزز الثقة بالمؤسسات المصرفية المحلية.

التقييم الذاتي

■ **ذكر ان لجنة «بازل٣» عدلت مفهوم «الاموال الخاصة» في المصارف ورفعت نسبة السيولة الى ٧ في المئة (بدلا من ٢ في المئة) اعتبارا من سنة ٢٠١٨، هل تتوقعون ان تجد المصارف العربية والاردنية صعوبة في رفع سيولتها الى المستوى المطلوب ضمن المهلة المحددة؟**

– ارى ان المصارف الاردنية تتمتع بنسبة سيولة عالية ولن تواجه اية صعوبات في تطبيق متطلبات معايير بازل٣.

■ **ما رأيكم بشركات التصنيف العالمية؟**

– افضل ان تقوّم كل شركة نفسها بنفسها وعدم الاعتماد على شركات التصنيف العالمية، وبالتالي، لا بد من الاعتماد على التقييم الذاتي وليس الخارجي.

نتائج ممتازة

■ **كيف تقومون نشاط بنك لبنان والمهجر في الاردن خلال العام ٢٠١٠؟**

– كانت ولا تزال نتائج مصرفنا ممتازة وقد حققنا نسب ارباح عالية تزيد عن ٢٥ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٩، وذلك بفضل الادارة الحكيمة والتي تعتمد سياسة متحفظة خصوصا خلال الظروف الاقتصادية العالمية الراهنة.

وقد سجلنا في ٢٠١٠ تطورا كبيرا في مجال التجزئة فضلا عن تمويل الاسكان والسيارات مما ساعدنا على اثبات وجودنا على الخريطة المصرفية.

من جانب آخر، نشير الى ان عدد الفروع العاملة في الاردن حاليا وصل الى سبعة اضافة الى ثلاثة اخرى جديدة في ٢٠١١.

لا وجود لصيرفة تقليدية

■ **ألا تتخوفون من الازمة الاخيرة في ايرلندا، في ما خص القروض السكنية والعقارية التي قد تشوبها عيوب؟**

– لا بد من اعطاء القروض ولكن في الوقت نفسه الالتزام بسقف معيّن بعيدا عن العشوائية والعيوب. ■

APEX INSURANCE



We build our relationships on trust, respect and integrity to foster long lasting partnerships

Insurance
Reinsurance Brokerage
Consultancy House

21 Barakat Al Zu'bi St.
7th Circle - Amman
Tel.: +962 6 586 1222
Fax: +962 6 586 6618
P.O.Box 451 Amman, Jordan
Email: info@apexib.com
www.apexib.com

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

هاشم شوا (بنك فلسطين BANK OF PALESTINE):

استعـادة ثقـة العمـلاء أهـم التحـديـات امـام المصـارف

مدير عام بنك فلسطين BANK OF PALESTINE هاشم شوا اعتبر استعادة ثقة العملاء اهم التحديات امام المصارف اليوم، وحذر من تأثر بعض المصارف العربية بالحد من خطوط الائتمان الموجهة للبلدان النامية، تحت تأثير تطبيقات معايير بازل٣، معددا منتجات البنك الموفرة للعملاء، عارضا لمؤشراته الايجابية المحققة في ٢٠١٠.

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– أهم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي هي الاستعداد للمتطلبات التنظيمية الجديدة التي طرحتها بازل ٣، بالإضافة إلى القدرة على استعادة ثقة العملاء وتشجيعهم على ايداع أموالهم في البنوك من دون خوف. هذا الامر يتطلب الكثير من التفاعل مع البنوك المركزية والهيئات التشريعية والمؤسسات الدولية لصياغة التشريعات والقواعد المصرفية السليمة، ولا بد من تقوية التعاون بين الدول العربية لبحث سبل مواجهة الأزمات المالية في المستقبل وكيفية جعل المنطقة العربية جاذبة للاستثمارات العالمية. أما في فلسطين، فإن التحديات المحلية لا تزال قائمة ولكننا نملك في بنك فلسطين القدرة على التكيف مع هذه الظروف بأسرع وقت ممكن، وذلك بفضل سياسة إدارة المخاطر التي يتبعها البنك وتطبيق أفضل الممارسات الدولية لحوكمة الشركات.

لدى المصارف العربية متسع من الوقت لتطبيق مقررات بازل٣

■ ذكر ان لجنة «بازل٣» عدلت مفهوم «الاموال الخاصة» في المصارف، ورفعت نسبة السيولة الى ٧ في المئة حدا ادنى (بدلا من ٢ بالمئة المتفق عليها في «بازل٢») وذلك اعتبارا من سنة ٢٠١٨ هل توافقون على جدوى هذه التعديلات؟ وهل تتوقعون ان تجد المصارف العربية صعوبة في رفع سيولتها الى المستوى المطلوب ضمن المهلة؟

– المصارف العربية لن تتأثر كثيرا بتطبيقات بازل ٣ حيث يتوافر لديها متسع من الوقت لتدبير أمورها، مع الاشارة الى تحديد سنة ٢٠١٩ كحد أقصى لتنفيذ المتطلبات. ثم

■ ■ ■

نعمل جاهدين على دعم الاقتصاد الفلسطيني

■ ■ ■

إن معظم البنوك في الدول العربية تقليدية وتتمتع حالياً بكفاية رأس مال جيدة مع اختلاف هيكل رأس المال وتنوع محفظة القروض لمعظم المصارف العربية عن البنوك في الدول المتقدمة.

بازل٣ وتأثيره السلبي على المصارف العربية

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– في اعتقادي إن بازل ٣ ستؤثر بشكل سلبي على البنوك العربية، لجهة أن معظم البنوك العالمية ستحد من خطوط الائتمان الموجهة للدول النامية. وقد يكون لذلك تأثير غير مباشر على العجلة الاقتصادية في العديد من البلدان.

رزمة منتجات تناسب المواطن الفلسطيني

■ ما هي ابرز المنتجات اوالخدمات التي قدمتموها لعملائكم او سوف تقدمونها خلال العام القادم؟

– يقدم بنك فلسطين رزمة من المنتجات المصرفية التي تتناسب وتطلعات المواطن الفلسطيني، حيث قمنا بإطلاق برنامج توفير



متميز تحت اسم «معكم في كل خطوة» موجه لكافة شرائح المجتمع وصممت للمرة الاولى في فلسطين برامج خاصة للسيدات والأطفال والطلبة لتشجيعهم على الادخار. ونعمل جاهدين على دعم الاقتصاد الفلسطيني من خلال منح تسهيلات ائتمانية لكافة شرائح المجتمع افرادا وشركات، وانشأنا في العام ٢٠١٠ وحدة متخصصة في الإقراض الصغير وتأسيس شركة للرهن العقاري.

نتائج جيدة

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– مؤشرات البنك المالية تشير إلى نمو متواصل، حيث ارتفع مجموع موجوداته في نهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠١٠ إلى ١,٤ مليار دولار بالمقارنة مع ١,٢ مليار دولار نهاية عام ٢٠٠٩. و قد ارتفعت ودائع العملاء بنسبة ١٨٪ في نهاية الربع الثالث لعام ٢٠١٠ لتصل إلى ١,٢ مليار دولار مقارنة مع العام ٢٠٠٩. وحقق البنك ٢٧,٧ مليون دولار أرباحا خلال الربع الثالث لعام ٢٠١٠ بزيادة قدرها ٤,٣ ملايين دولار للفترة نفسها من العام ٢٠٠٩. ■



محمد بركات (بنك مصر):

نعيد دراسة استراتيجيتنا ونسعى للتخلص من اصول غير مربحة

يظهر دور بنك مصر جليا في جميع المجالات الاقتصادية معتمدا في ذلك على انتشاره الجغرافي من خلال فروعه العديدة داخل الجمهورية وخارجها وشبكة المراسلين في كل انحاء العالم. ويعتبر رائدا في ارساء احدث القواعد للنظم والخدمات المصرفية في مصر.

رئيس مجلس الادارة محمد بركات اعتبر ان لا مشكلة امام بنك مصر لتطبيق معايير بازل٣، ورأى انه لطالما هناك فرص متاحة امام البنوك للاقراض والتمويل فإنها لم تتوان عن انتهازها، كاشفا عن اعادة دراسة الاستراتيجية والسعي الى التخلّص من بعض الاصول غير المربحة، وافتتاح فروع داخلية جديدة.

اصلاح مصرفي

■ كيف تقوّمون اوضاع القطاع المصرفي في مصر خصوصا بعد الازمة المالية العالمية؟

– تشهد مصر عملية اصلاح مصرفي انطلقت منذ اكثر من سبع سنوات وقد ظهرت نتائجها بعدم تأثر المصارف المصرية بالازمة المالية العالمية.

■ تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة ومنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف المصرية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لاسيما الشروط المبينة اعلاه؟

– في ما خص المصارف المصرية هناك عدد منها لا يزال في مرحلة تطبيق معايير اتفاقية بازل٢ وهي طبعا بحاجة الى الوقت لتطبيق بازل٣. وبالنسبة الينا في بنك مصر، لا مشكلة لدينا في تطبيق بازل ٣ اسوة بغالبية المصارف المصرية المتمتعة بكفاية رأس المال والسيولة ومعدل التسليف الذي لا يتجاوز ٥٣ في المئة، اضافة الى قيمة رأس المال المعتمد قانونا والبالغ ٥٠٠ مليون جنيه، علما ان بعض المصارف المصرية يفوق رأسمالها المليار والملياري وحتى الثلاثة مليارات جنيه.

انتهاز فرص التمويل

■ هل توافقون على ان المصارف العربية مضطرة للالتزام بمعايير بازل٣ كي لا تواجه صعوبة في التعامل مع المصارف الخارجية؟

– في الواقع، لغاية اليوم ليست كل المصارف، وحتى الاجنبية والاميركية منها ملتزمة ببازل٢، وهذا لا ينسحب على مقولة عدم التعامل مع المصارف التي لا تطبق بازل٣.

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– نعم هذا التخوف موجود، الا انني اعتقد انه طالما هناك فرص جيدة للاقراض والتمويل، فإن المصارف ستنتهزها.

لغاية اليوم ليست كل المصارف وحتى الاجنبية والاميركية منها ملتزمة ببازل٢

لا خوف من ازمة ايرلندا

■ ما تعليقكم على الازمة العقارية الاخيرة في ايرلندا، وهل تتخوفون من تداعياتها؟

– ثمة تخوّف من ان تمتد هذه الازمة او تؤثر على بقية الاسواق الاوروبية، من جهتنا كسوق مصري لا تربطنا علاقات اقتصادية قوية مع ايرلندا، وبالتالي لسنا متخوفين من ان تطاولنا ازمتها.

نقلة نوعية مقبلة

■ كيف تقوّمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٠؟

– اشير بداية الى ان بنك مصر عانى بعض الاعباء خلال العام ٢٠١٠ تمثلت في عدم التمكن من بيع بنك القاهرة لعدم الحصول على سعر بمستوى التقييم الذي وضع له.

لذا تحمّل بنك مصر اعباء تنظيف محفظة بنك القاهرة اضافة الى بعض الاعباء الداخلية في بنك مصر، وبناء على ذلك نتوقع ان تشهد الفترة المقبلة نقلة نوعية في الارقام والنتائج.

■ ما هي خططكم للعام ٢٠١١؟

– نسعى الى التوسع وافتتاح فروع جديدة، كما سنعمل على التخلّص من بعض الاصول غير المربحة وسنعيد دراسة استراتيجيتنا خصوصا بعد الانتهاء من موضوع بنك القاهرة. ■



عبد القادر الدويك (بنك سورية الدولي الإسلامي):

الضوابط الرقابية التي وضعها البنك المركزي السوري حصّنت المصارف ضد الازمات

عبد القادر الدويك الرئيس التنفيذي لبنك سورية الدولي الاسلامي له خبرة واسعة جدا في الصناعة المصرفية، اذ تسلم ارفع المناصب قبل وصوله الى مركزه القيادي الحالي.

وانطلاقا من خبرته المعمقة اجاب على اسئلتنا بكل وضوح مشيرا الى ايجابيات التشريعات والضوابط الرقابية التي يتخذها المصرف المركزي السوري، آملا ان يعمل بالتوصيات التي خلص اليها المؤتمر الخاص للمصارف والمؤسسات المالية الاسلامية الذي انعقد في سورية، معددا التوصيات القابلة للعمل بها.

ورأى السيد الدويك في معايير بازل٣ جسرا يؤدي الى اعادة الثقة للمتعاملين بالاسواق، كما رأى وبصراحة وجرأة ان مكمن الضعف في تلك المعايير عدم تشددها الكبير على المصارف الكبرى فيما تهدد المؤسسات المالية الاصغر..

واخيرا عدد رئيس بنك سورية الدولي الاسلامي النتائج التي حققها ويحققها البنك بالارقام، وكذلك الخدمات المصرفية والمنتجات التي يقدمها لعملائه، الى الخدمات البنكية الالكترونية حيث اثبت نفسه منافسا قويا في السوق المصرفية السورية.

تشريعات بازل٣ تعيد الثقة للمتعاملين بالاسواق التي يحتاجها الاقتصاد العالمي

■ ماهي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي السوري في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الأزمة المالية العالمية؟ وما هي التحديات التي تنفرد بها البنوك الإسلامية السورية؟

– إن الضوابط الرقابية المصرفية والتشريعات والأنظمة التي وضعها المصرف المركزي، أدى التزام المصارف السورية بها إلى تعزيز مركزها المالي، والحد من وقوعها في صعوبات أو اضطرابات بنتيجة الأزمة المالية، وساهمت هذه الضوابط في التخفيف من الآثار السلبية للأزمة المالية على المصارف السورية لتكون في حدودها الدنيا، ويظهر ذلك من خلال استقرار وزيادة الودائع بالليرات السورية وبالقطع الأجنبي ومن خلال معدلات السيولة العالية التي تتمتع بها المصارف في سورية، حيث يفرض مصرف سورية المركزي عدداً من الضوابط باتجاهات مختلفة: مثل الحدود القصوى للتسهيلات الممنوحة، التوظيفات والاستثمارات المصرفية في الخارج، معدلات السيولة، نسب الاحتياطي الإلزامي، وغيرها من الضوابط التي تهدف إلى حماية القطاع المصرفي وجعل المصارف أكثر حصانةً لمواجهة أية هزات يمكن أن تتعرض لها.

ولجهة التحديات، يشكل نقص الكوادر المصرفية المؤهلة للعمل المصرفي بشكل عام والصيرفة الإسلامية بشكل خاص تحدياً كبيراً أمام القطاع المصرفي السوري الذي يشهد تطوراً كبيراً خاصة في مجال التوسع الأفقي وافتتاح فروع جديدة، ويتمثل التحدي الآخر في ما يتعلق بالمصارف الإسلامية بغياب الأدوات الملائمة لإدارة السيولة لدى المصارف الإسلامية والتي تساهم في حال وجودها في تفعيل صيغ التمويل الإسلامية المختلفة وتساهم في تمويل المشاريع الاستثمارية في الموازنة العامة للدولة ومشاريع البنية التحتية والمشاريع الحيوية للاقتصاد الوطني.

يتابع: وأعتقد أن التوصيات التي خلص إليها المؤتمر الخامس للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية الذي انعقد في سورية يمكن في حال العمل بها أن تساهم بتذليل التحديات التي تحد من نشاط المصارف الإسلامية، وأن يكون لها دور كبير بالنهوض بواقع الصيرفة الإسلامية. وأبرز هذه التوصيات:

– ايجاد الأطر الملائمة لضمان الودائع والتمويلات في المصارف الإسلامية، وتضمين السياسات التنموية للحكومات آليات لضمان مخاطر التمويل الموجه نحو القطاعات الأكثر أهمية، كالقطاع الزراعي والمشروعات الصغيرة والمتوسطة بهدف تأمين التمويل اللازم لها وهي تشكل عصب اقتصادات دول المنطقة.

– إيجاد الأطر القانونية الملائمة لتسهيل عمل المصارف الإسلامية وتمهيد الطريق لتحقيق مساهمتها الفاعلة في تمويل القطاعات الحيوية والتنموية والسعي لايجاد الأطر الملائمة لجعل التمويل الإسلامي منهجاً أساسياً وغالباً في تمويل الاقتصاد.

– إعادة النظر في الإطار الضريبي المعمول به في سورية وغيرها من الدول بما يتلاءم مع خصوصية العمل المصرفي الإسلامي وعدم معاملة نشاط التمويل في المصارف الإسلامية كنشاط تجاري، فلا بد من إلغاء الازدواج الضريبي المتمثل في رسم الطوابع ورسوم التسجيل على عقود امتلاك الأصول من قبل المصارف الإسلامية.

– سن بعض الإعفاءات كمحفزات لتفعيل الصيغ التنموية للتمويل الإسلامي والقائمة على المشاركة في المخاطر كالاستثمار المباشر والمشاركات والمضاربات. فالمنافع التي يمكن أن تحقق من تفعيل تلك الصيغ التنموية والمتمثلة بإيجاد المشروعات وخلق فرص العمل وتحسين المستوى المعيشي لشريحة هامة من المجتمع، ستفوق بكثير المنافع المتحققة من الايرادات الضريبية.

اعادة الثقة للمتعاملين بالاسواق

■ تحدد قواعد بازل٣ أنواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الأموال الخاصة للمصرف، كما تضع حداً أدنى للأموال الخاصة التي يتعين على البنك أن يحتفظ بها كي يمكن له أن يستمر بمزاولة أعماله، أقله لمدة شهر واحد، في حال حصول أزمة سيولة حادة، وتمنع بازل٣ على المصارف توزيع أنصبة الأرباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة أعلاه، هل ترون أن المصارف في الدول العربية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لا سيما الشروط المبينة أعلاه؟.

– إن واضعي معايير بازل٣ منحوا مهلة كافية أمام جميع البنوك للاستجابة لمقررات بازل٣، فمهلة ٣ إلى ٩ سنوات هي مهلة مناسبة لكل بنك لا يجد في نفسه القدرة على التطبيق الفوري لمتطلبات هذه المعايير.

ومثل هذه التشريعات تؤدي في نهاية المطاف إلى إعادة الثقة للمتعاملين بالأسواق، وهذا ما يحتاجه الاقتصاد العالمي في الوقت الحالي.

إن إطلاق قواعد بازل٣ كان أمرا ضروريا، وجاء في توقيت مناسب، خاصة وأن معدلات النمو العالمية ما تزال بطيئة وأقل من المتوقع، فكل البوادر والتوقعات كانت تشير إلى أن الأزمة ستنتهي مع نهاية العام الحالي ليبدأ الاقتصاد العالمي بوتيرة نمو أسرع في السنوات القادمة، لكن ما حدث هو أن المعدلات كانت أقل من المتوقع، ما يعني أن التعافي من آثار الأزمة سيأخذ وقتا أطول، وأعتقد أن قواعد بازل٣ جاءت في وقت مناسب لطمأنة البنوك، وتعزيز الثقة بها.

أما في ما يتعلق بالبنوك والمؤسسات المالية في المنطقة العربية فأعتقد أنها لن تتأثر بتطبيق متطلبات بازل٣. في ما يتعلق بكفاية رأس المال، فهذه المصارف لديها من

الوقت ما يكفيها لتطبيق المعايير، فالمهلة للتطبيق الملزم حتى العام ٢٠١٩ يعطي متسعاً من الوقت للمؤسسات المالية لتدبير أمورها، خاصة وأن العديد من المصارف لديها ملاءة مالية أعلى من المتطلبات الدولية، كما إن تطبيق اتفاقية بازل٣ بشكل عام لن يؤثر على المصارف والمؤسسات المالية سواء التقليدية أو الإسلامية لأن معظم هذه المؤسسات تختلف عن المصارف الغربية من حيث تنوع رأس المال.

مكمن الضعف في معايير بازل٣

■ **تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية من أن تقلص المصارف أحجام القروض التجارية من جهة وأن تعمد إلى رفع أسعار الفوائد المدينة من جهة أخرى، كيف يمكن لها أن توفق أوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، وهل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن أن تسفر عن ذلك؟**

– جاء إقرار معايير بازل٣ بمثابة ترتيب جديد لعمل المصارف والجهاز المصرفي العالمي لتجنب المشاكل التي قد تعصف بها في المستقبل، وعادة يأتي إقرار معايير مصرفية دولية جديدة كما هو الحال بالنسبة لبازل٣، بعد كل أزمة بغرض تجنب حدوثها مرة أخرى.

وجاءت قواعد بازل٣ باعتبار أن البنوك هي نفسها التي كانت من تسبب بالأزمة المالية العالمية، والتي ما تزال آثارها حتى الآن، ومثل هذه المعايير تشكل خطوة أخرى نحو تأسيس نظام مصرفي واقتصادي عالمي جديد سيكون جاهزاً في السنوات العشر المقبلة.

لكن مكمن الضعف الأساسي في مقررات بازل٣ أنها لا تشكل تشدداً كبيراً على المصارف الكبرى ولا تعرقل أعمالها وأرباحها بشكل جدّي، فيما تهدد المؤسسات المالية الأصغر، والتي ستضطر إلى تخفيض أرباحها لتجميدها ضمن الاحتياطي، كما ستضطر إلى منح قروض أقل وبنسبة فائدة أكثر ارتفاعاً، وهذه الإجراءات ستدفع المصارف المتوسطة والصغيرة نحو مزيد من التخزين، وسيؤدي ذلك إلى تراجع حجم القروض والتمويلات الممنوحة للشركات الصغيرة والمتوسطة، في الوقت الذي يستعد فيه العالم للخروج من الأزمة.

مطلوب دراسة حقيقية لمدى قدرة الكوادر المحلية الموجودة على تغطية متطلبات القطاع المصرفي

■ **ما أثر تحديد نسبة العمالة غير السورية بـ٣٪ على أداء وعمل المصارف ونموها؟**

– إن مصلحة أي بنك هي في توظيف الكوادر المحلية، لأن ذلك باختصار أوفر وأفضل للبنك وعلى كافة المستويات. إلا أن المصلحة تتطلب بأن يتم اختيار الأشخاص المناسبين ذوي الكفاءات والمؤهلات المناسبة إلى أن تتوافر في السوق السورية الكفاءات التي تعوض عن الكوادر الأجنبية.

ولكن بالنظر إلى الواقع الحالي للمصارف الخاصة وفي ضوء نموها وتوسعها فإنه من الصعب سد كافة احتياجات هذه المصارف من الخبرات المحلية غير المتوافرة بالشكل والعدد المطلوبين، وما هو موجود مايزال بحاجة إلى مزيد من التمرس والعمل حتى يتمكن من تسلم المناصب القيادية.

وأعتقد أن اتخاذ القرار بتحديد نسبة العمالة الأجنبية بـ ٣٪ جاء مبكراً، حيث كان من المفروض قبل تحديد النسبة والسقف الزمني، أن تجرى دراسة حقيقية عن مدى قدرة الكوادر المحلية الموجودة على تغطية متطلبات القطاع المصرفي، وامتلاك هذه الكوادر للخبرات التي تؤهلها لتسلم المناصب القيادية في البنوك.

وبالتالي كان من الأفضل إعطاء المصارف فترة جيدة لبناء الكوادر المؤهلة والقادرة على تسلم المواقع القيادية في المصارف الخاصة، لأن عدم وجود كوادر مؤهلة وقادرة على العمل المصرفي، سينعكس سلباً على المصرف وعملائه والمستثمرين فيه.

نتائج قياسية بالارقام

■ **هل بإمكانكم إعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم لعام ٢٠١١؟**

– استطاع بنك سورية الدولي الإسلامي خلال فترة قصيرة أن ينتشر في السوق السورية وأن يثبت نفسه منافساً قوياً بين المصارف التي مضى على وجودها في السوق السورية أكثر من خمس سنوات، فقد حقق البنك نمواً كبيراً في صافي الأرباح حتى نهاية الربع الثالث من العام الحالي ٢٠١٠ بلغت نسبته ١٣١٪ ليصل إلى ٥٠٢,٨ مليون ليرة مقابل ٢١٧,٤ مليون ليرة في الفترة المماثلة من العام السابق ٢٠٠٩، وبنسبة نمو مقدارها ٣٦٪. تخطت موجودات البنك حتى الربع الثالث من ٢٠١٠ حاجز ٧٥ مليار ليرة مقابل ٥٥ ملياراً في الفترة السابقة، بينما وصل إجمالي الودائع لدى البنك إلى ٦٩ مليار ليرة مقابل ٥٠ ملياراً في الفترة السابقة وبنسبة نمو مقدارها ٣٨٪، وبلغ مجموع حقوق المساهمين ٥,٧ مليارات ليرة مقابل ٥,١ مليارات ليرة في الفترة المماثلة من العام السابق بمعدل نمو قدره ١١,٨٪، كما إن حجم المحفظة التمويلية للبنك شهد تحسناً كبيراً وصل إلى ٢٧,٥ مليار ليرة في نهاية أيلول ٢٠١٠ مقابل ١٦,٧ ملياراً في الفترة المماثلة من العام السابق، وبنسبة نمو بلغت ٦٤,٥٪، وبلغ إجمالي الدخل التشغيلي للبنك حتى الربع الثالث من العام الحالي نحو ١,٢ مليار ليرة مقابل ٦٧٢ مليون ليرة في الفترة السابقة أي بنسبة نمو وصلت إلى ٧٨٪، وهي الأعلى بين المصارف الخاصة، علماً أن البنك خلال هذه الفترة قام بتوسيع شبكة فروعه عبر افتتاح خمسة فروع جديدة وحتى نهاية العام الحالي سيكون لدى البنك شبكة فروع تصل إلى ٢٣ فرعاً ومكتباً منتشرة في معظم المحافظات السورية، ومن المخطط افتتاح ١٥ فرعاً جديداً خلال العامين القادمين تساهم في تحقيق استراتيجية البنك لإيصال خدماته إلى جميع فئات وشرائح المجتمع السوري مما ينعكس ايجاباً على أداء البنك ويعظم من أرباحه وحقوق مساهميه والمتعاملين معه. وسيتواصل العمل والجهد من أجل تحقيق نتائج أكثر تميزا خلال المرحلة المقبلة.

أحدث الخدمات المصرفية

■ **ما هي أبرز المنتجات والخدمات التي قدمتموها لعملائكم أو سوف تقدمونها خلال العام القادم؟**

– يقدم بنك سورية الدولي الإسلامي باقة من الخدمات المصرفية التي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، أبرزها:

– خدمات ومنتجات الأفراد:

* التمويل وفق صيغة المرابحة: كتمويل العقارات والسيارات والأثاث والمفروشات والأدوات الكهربائية والاكساء.
* نظام الإيجارة المنتهية بالتملك للعقارات الجاهزة للسكن.
* الإيجارة الموصوفة بالذمة: كتمويل رحلات الحج والعمرة ورحلات السياحة والسفر وتمويل التعليم الاساسي والجامعي...
* توطين الرواتب والخدمات الملحقة بها من تمويل شخصي وخدمات مصرفية متنوعة.
* خدمة الصناديق الحديدية وصناديق الأمانات.

– خدمات ومنتجات الشركات:

* خدمات التجارة الدولية Trade Finance بما فيها فتح الاعتمادات المستندية بالاطلاع والمؤجلة الدفع وقبول السحوبات المصرفية وقبول الاعتمادات الواردة وتعزيزها وبوالص التحصيل مع امكانية تمويلها وفق نظام المرابحة.
* اصدار الكفالات المصرفية.
* تمويل رأس المال الثابت والعامل لكافة النشاطات سواء «أكان المورد محلياً أم خارجيا» وفق برنامج سداد يتناسب وطبيعة التدفقات النقدية لنشاط العميل.
* تمويل شراء المحلات والفروغ حسب نظام المرابحة أو الإيجارة.
* بالإضافة الى صيغ التمويل الأخرى والتي تتفق مع طبيعة نشاطكم ضمن الضوابط الشرعية.

– إضافة إلى خدمات الحسابات والتحويلات والودائع بأنواعها (الجاري والتوفير والوديعة الاستثمارية).

كما يقدم البنك لعملائه أحدث الخدمات البنكية الالكترونية، كخدمة الاتصال الهاتفي الفوري والبنك الناطق ومتابعة حركات الحسابات عن طريق الرسائل النصية القصيرة SMS، بالإضافة للانترنت المصرفية لإدارة ومتابعة الحسابات.

وختم **الرئيس الدويك**:

بعد أن استطاع البنك اثبات نفسه منافساً قوياً في السوق المصرفية السورية خلال الفترة السابقة، سيركز البنك في المرحلة القادمة على تفعيل صيغ المشاركة بكافة أنواعها مع العملاء، وستوجه نحو الاستثمار المباشر في مشروعات ذات جدوى اقتصادية تحقق عوائد جيدة، مما يعمق من دور البنك في المساهمة في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في سورية. ■



جورج صايغ (بنك سورية والمهجر):

تعديل قانون العمالة الاجنبية لحاجة المصارف السورية الى الخبرات

ان بنك سورية والمهجر هو من المصارف الخاصة والناجحة في سوريا، بحيث حصل خلال العام ٢٠١٠ على جائزة افضل مصرف خاص Best Bank في سورية للعام ٢٠١٠ من Global Finance وemea Finance يقوم المصرف بتقديم كافة الخدمات المالية والاعمال المصرفية وفقاً للقوانين والانظمة المرعية وذلك من فتح الحسابات بالليرة السورية وبالعملات الاجنبية، بالاضافة الى قروض التجزئة من سكن، سيارة، شخصية و غيرها واصدار بطاقة فيزا العالمية، الى خدمات الصيرفة الالكترونية.

أشار مدير عام البنك جورج صايغ الى أن المصرف يعمل على التكيف تدريجيا مع المتغيرات الاقتصادية والمصرفية، ورأى ان السوق المحلي لا يزال بحاجة الى الخبرات الاجنبية ويجدر تعديل القانون المحدد لنسبة العمالة الاجنبية بثلاثة في المئة من اجمالي عدد الموظفين، مشيرا الى ان لدى المصارف السورية مساهمين استراتيجيين يساعدونها على التأقلم مع المتغيرات، معددا بعض الخدمات التي يوفرها للمجتمع السوري، كاشفا عن نقص في عدد الفروع المصرفية قياسا الى عدد السكان.

حاجة الى الخبرات الاجنبية

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– لم يتأثر القطاع المصرفي السوري بالازمة لان البنوك المحلية التزمت بالسياسة المفروضة من البنك المركزي والقاضية بعدم الاستثمار في ادوات ومشتقات الاسواق الخارجية، ثم ان نسبة ٢٠ في المئة فقط من اموال البنوك الخاصة يمكن ان توظف في شراء الاسهم، بمعنى ان الخسائر اذا ما وجدت لدى بعض المؤسسات فهي لا تستحق الذكر.

ولكن انعكست تأثيرات الازمة ركودا في السوق وتباطؤا في حركة التصدير، وتراجعاً في القدرة الشرائية والاستثمارات الخارجية.

هذا ونعمل على التكيف تدريجيا مع المتغيرات الاقتصادية والمصرفية الناتجة عن الازمة، ونحاول تصحيح بعض القرارات التي برأينا لا تصب في مصلحة البلاد، كالقانون الذي حدد نسبة العمالة الاجنبية في المصارف بثلاثة في المئة، في حين ان السوق المحلي لا يزال يحتاج الى الخبرات الاجنبية.

كما ونحاول استقطاب السوريين العاملين في المصارف الخليجية والسعودية وندعوهم للعودة الى بلدهم الام لخدمة اقتصاده من خلال توفير افضل الحوافز والتسهيلات لهؤلاء.

الى ذلك نحقق ارباحا جيدة بالرغم من عدم لجوئنا الى توظيفات سندات الخزينة، وذلك بفضل جهودنا وانتشارنا.

شراكات استراتيجية

■ الا تعتقدون ان قرار تحديد العمالة الاجنبية في المصارف بنسبة ٣ في المئة، يخدم المصارف القديمة وليس تلك التي لا تزال حديثة العهد؟

– تعمل المصارف الحديثة بجهد لتحصل على موافقات استثنائية لانها تعجز عن الالتزام بنسبة الثلاثة في المئة، ولكن الاهم بالنسبة لنا يبقى تحديد المناصب التي يمكن ان تشغلها الكوادر الاجنبية، وفي رأيي، انه في حال اعتمدت هذه السياسة ستصب في مصلحة المصارف وخصوصا ان لا حل آخر امامنا، فالسوق السوري مثلا يفتقر الى اشخاص قادرين على ادارة المخاطر، وعملية استقطاب هؤلاء من دول الخليج صعبة وترتب تكاليف باهظة.

■ هل تعتقدون ان المصارف السورية قادرة على تطبيق قواعد بازل٣؟

– في اعتقادي ان كل المصارف السورية تعقد شراكات استراتيجية تساعدها على التأقلم مع المتغيرات الحاصلة.

سيولة متوافرة

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– لا اعتقد ذلك، فالسيولة متوفرة في ظل غياب سندات الخزينة ولذا لا بد من اعتماد سياسة التسليف وتعزيز حجم القروض.

■ الملاحظ انتشار المصارف الاسلامية في سوريا، هل يحق للمصارف التجارية تقديم خدمات اسلامية؟

– يمنع القانون المصارف التجارية من تقديم خدمات اسلامية، وكنا طالبنا بتسويق مثل هذه المنتجات، ولكننا جوبهنا بالرفض علما اننا نملك مصرفا اسلاميا في لبنان BLOM DEVELOPMENT BANK SAL تابعا لبنك لبنان والمهجر BLOM BANK SAL نقدم من خلاله هذا النوع من الخدمات.

مقر جديد

■ ما هي ميزة مصرفكم الناشط في السوق السوري مقارنة بالمصارف الاخرى؟

– نفتخر بكوننا احد المصارف ذا المكانة المرموقة في السوق، وقد فزنا بثقة عملائنا كافة بفضل خدماتنا المتميزة، وكوننا تابعين لمجموعة بنك لبنان والمهجر الراقية.

■ ما هي مشاريعكم التوسعية المستقبلية؟

– استحوذنا على ارض تتميز بموقعها الجغرافي في دمشق حيث سننشئ مقرا جديدا يضم الكوادر الادارية المختلفة (ادارة جديدة للمصرف) ولا نزال بانتظار الحصول على الترخيص اللازم.

سوق واعد

■ كيف تقومون مستقبل مصرفكم؟

– ارى المستقبل واعدا جدا في السوق السوري حيث ستنمو المصارف في ظل حاجة البلاد الى خدمات مصرفية هائلة (فرع واحد لكل ٦٠ الف مواطن سوري – بينما في لبنان هناك فرع لكل ٤ آلاف مواطن)، علما ان تعداد سوريا السكاني يصل الى ٢١ مليون نسمة بنمو يقارب الـ ٣ في المئة سنويا وهذا ما يفرض توفير كل الخدمات اللازمة لتلبية حاجات المواطنين.

خدمات مصرفية

■ ما هي ابرز منتجاتكم؟

– نقدم المنتجات المصرفية المتعارف عليها بما فيها قروض السكن وقرض السيارة، والقرض الشخصي، والقروض الاجتماعية فضلا عن القروض الصغيرة الموجهة للمؤسسات الصغيرة التي تسعى الى تطوير اعمالها ونسعى الى تعزيز انتشارنا من خلال افتتاح فروع جديدة.

■ كلمة اخيرة؟

– سوق سوريا واعد وقادر على استقطاب عدد لا يستهان به من المؤسسات المالية، في وقت تتمتع البلاد بمقومات اقتصادية متميزة.

وقد وصلنا الى تحقيق جزء من حلمنا الكبير في سوريا وان كنا نتقدم ببطء لكن بخطوات ثابتة وهدفنا تقديم ارقى انواع الخدمات المصرفية. ■

نديم مجاعص (فرنسبنك سورية FRANSABANK SYRIA):

نسعـــى الـــى مصـــرف شـــامـــل



أجاب مدير عام فرنسبنك سورية FRANSABANK SYRIA نديم مجاعص على أسئلة «البيان الاقتصادية» نافيا اي تأثير مباشر للازمة المالية العالمية على المنطقة عامة وعلى سورية بخاصة، وبالنسبة لمستلزمات بازل٣ يقول ان السلطات المالية السورية اتخذت كل الاجراءات لتأمينها.

واذ اعطى مجاعص رأيه بالعوامل التي تؤثر على اسعار الفوائد، قال ان فرنسبنك سعى منذ تأسيسه ليكون مصرفا شاملا على صورة المصرف الأم فرنسبنك ش.م.ل. وختم بأن سنة ٢٠٠٩ كانت سنة تأسيسه وان سنة ٢٠١١ ستكون سنة الربح، مثنيا على مجموعة فرنسبنك العالمية وعائلة القصّار العريقة وعلى مؤسسيه السوريين الذين هم من اعلام الاقتصاد العربي والسوري.

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– بالنسبة لمنطقتنا عامة ولسورية تحديداً لم يكن هناك تأثير مباشر للأزمة المالية العالمية، كما هو معروف، والتي نتجت أساساً عن معاملات متعلقة بالمشتقات المالية المعقدة في الأسواق العالمية ومنها الأميركية تحديداً. بناء على ما تقدم فإن مجمل بيئة أعمال المصارف في سورية كانت ترتكز وما زالت على النشاطات المصرفية التقليدية المتعلقة بتمويل النشاطات الإقتصادية الحقيقية من تجارة وصناعة وسياحة وزراعة وتمويل حاجات الأفراد وغيرها. لذا فإن نشاطات المصارف عامةً وطبيعتها في سورية لن تتغير في العمق نتيجة تطورات الأزمة المالية العالمية، علماً أن جهوداً إضافية مطلوب بذلها لتدارك أية مخاطر ممكنة في ما يتعلق بقطاعات معينة كتمويل التجارة الخارجية مع بعض البلدان التي تأثرت بالأزمة وبالاستثمارات، إن وجدت، في بلدان محددة.

رسملة المصارف في المنطقة العربية هي في ازدياد مستمر

■ ذكر ان لجنة «بازل٣» عدلت مفهوم «الاموال الخاصة» في المصارف، ورفعت نسبة السيولة الى ٧ في المئة حدا ادنى (بدلا من ٢ بالمئة المتفق عليها في «بازل٢») وذلك اعتبارا من سنة ٢٠١٨. هل توافقون على جدوى هذه التعديلات؟ وهل تتوقعون ان تجد المصارف العربية صعوبة في رفع سيولتها الى المستوى المطلوب ضمن المهلة؟

– أخذت السلطات المالية السورية سلسلة من التدابير والإجراءات لتدارك مستلزمات بازل ٢ و٣ ، ومنها ما يتعلق بكفاية رأس المال حيث ألتزمت المصارف العاملة بزيادة رأسمالها إلى ما يقارب الـ ٢٢٠ مليون دولار للتقليدية و٣٣٠ مليوناً للإسلامية. وإذا ما زاوجنا هذا القرار مع القرارات الأخرى المتعلقة بالإستثمارات الخارجية وتثقيلها وإدارة سيولة وسلّمها بمختلف العملات، فإن هذا يُتوقع بأن يسمح للمصارف بالتجاوب مع مستلزمات بازل٣ لناحية السيولة وكفاية رأس المال. وعلى العموم فإن رسملة المصارف في المنطقة العربية هي في ازدياد مستمر حيث اعتمدت المصارف تقليدياً وتلقائياً سياسة تدوير الأرباح ودعم رؤوس أموالها من خلالها على مر العقدين المنصرمين.

٢٠١١ ستكون سنة الربح وتوسيع قاعدة الزبائن

عوامل إقتصادية تؤثر على تركيبة أسعار الفوائد

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– ليس بالضرورة، حيث أن عوامل إقتصادية محددة في كل من البلدان العربية على حدة تؤثر على تركيبة أسعار الفوائد، والتي ترتبط بعوامل أخرى تتعلق بالإقتصاد الكلي وبتوجهات أسعار الفوائد العالمية والمحلية في فترة زمنية محددة. ويبقى للمعطى الذي ذكرتم تأثير ما بالطبع على أسعار الفوائد وطريقة إدارة المخاطر لكنه يبقى معطى من كل وليس الوحيد.

■ ما هي ابرز المنتجات اوالخدمات التي قدمتموها لعملائكم او سوف تقدمونها خلال العام ٢٠١١؟

– سعى فرنسَبنك سورية منذ تأسيسه إلى أن يكون مصرفاً شاملاً على صورة مساهمه الإستراتيجي فرنسَبنك ش.م. ل حيث قدمنا وبسرعة مقبولة خدمات الشركات الكبيرة منها والمتوسطة والصغيرة ومجمل خدمات مصرف الأفراد. ونسعى لتطوير خدمات الصيرفة الإلكترونية المتعلقة بالبطاقات المصرفية والإنترنت ونشرها، كما ينظر المصرف بإيجابية لناحية إمكانية تقديم خدمات التمويل التأجيري leasing بعد أن صدر القانون المتعلق بهذا الأمر.

النتائج

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– كانت سنة ٢٠٠٩ سنة تأسيسية، تحمّل فيها مصرفنا ككل المصارف في السنة التأسيسية عبئاً مالياً متوقعا، وسعينا في عامنا الثاني للإنتقال إلى مرحلة إيجابية من النتائج وإن لم ترتق بعد إلى مستوى طموحاتنا، وستكون سنة ٢٠١١ سنة الربح المرجو مع توسيع قاعدة الزبائن والعمليات، كما واستمرار توسع شبكة الفروع لتغطية كافة المدن الرئيسية والمحافظات السورية، ليأخذ المصرف الحيز الطبيعي الذي يعود لمجموعته المصرفية العالمية، فرنسَبنك، ولعائلة القصّار العريقة، ولطموحات مؤسسيه السوريين الذين هم من أعلام الاقتصاد العربي والسوري. ■

علي عبد الله (بنك الشام):

قوانين العمالة الاجنبية بحاجة لمرونة للحصول على خبرات مصرفية أجنبية لا تتوفر في السوق المحلية



يعتبر بنك الشام الإسلامي أول مصرف إسلامي في سوريا يتخذ الشريعة الإسلامية منهجاً له وتخضع أنشطته وعملياته لرقابة مصرف سورية المركزي وهيئة الرقابة الشرعية.

عضو مجلس الإدارة والعضو المنتدب للبنك علي عبد الله أكد على أهمية تطوير نوعية الخدمات المصرفية، وأشار الى ضرورة ان تدعم المصارف في سوريا مشاريع الخطة الخمسية للدولة، منوهاً بالخطوات الانفتاحية لجهة توفير العملات للسوق المحلي، معتبراً أن معايير بازل ٣ تصب في مصلحة القطاع المصرفي.

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– بداية يجب النظر للسوق المصرفي المحلي في معزل عن الأزمة العالمية، ولكن في ظل التغيرات المصرفية والاقتصادية، التي هي كالآتي:

١–ثمة تحديات عدة محلية أولها لناحية تطوير نوعية الخدمات وإتاحتها للمواطنين السوريين ورجال الأعمال والسياح الأجانب بأسعار منافسة للمصارف الخارجية وليس المحلية فقط.

٢–ضرورة تعزيز الانتشار خصوصاً أن سوريا بلد كبير وعدد فروع المصارف فيها لا يزال محدوداً. ولا يمكن أن تتوسع هذه البنوك في سوريا ما لم يكن هناك توسع متواز لفروع مصرف سورية المركزي محلياً، إضافة إلى ضرورة توفير الضمانات والخدمات المساندة لهذه الفروع من نقل النقود وخطوط اتصالات وخلافه بما يؤكد حسن سير العمل فيها.

٣– بالمقابل مساهمة المصارف في الخطة الخمسية المستقبلية بحاجة إلى استثمارات ضخمة في السوق المحلي، الأمر الذي يتطلب دعم المصارف السورية الإسلامية والتقليدية كي تساهم جنباً إلى جنب في التطور الحاصل، هذا فضلاً عن دورها الرئيسي مع وزارة المالية والبنك المركزي والوزارات الأخرى في التنمية المحلية. وهنا نتكلم عن مساهمة المصارف بالتمويل وتوفير الخدمات المصرفية إن كان بصورة مباشرة من تمويل المقاولين وإصدار الكفالات وفتح الاعتمادات وتمويل الاستيراد وخدمات أخرى. أو بطريقة غير مباشرة بشراء الصكوك للمصارف الإسلامية أو الاذونات والسندات للمصارف التقليدية.

٤– توفر القطع الأجنبي للشركات لتمويل شراء المعدات اللازمة للمشاريع التي يتم استيرادها من خارج القطر، أما بما يخص الأفراد فإن مصرف سورية المركزي قد قام باتخاذ سلسة من الإجراءات لتحرير العملة وسمح على أثرها لكل مواطن بتحويل ١٠ آلاف دولار أميركي كخطوة أولى، وهنا فإن بنك الشام الإسلامي قام بتوفير الإجراءات السلسة للمواطنين للحصول على القطع الأجنبي نقدا أو تحويلاً حسب التعليمات، ونتمنى أن يصدر مصرف سورية المركزي قريباً تعليمات تسمح بزيادة المبالغ التي يمكن بيعها للمواطنين السوريين لتغطية احتياجاتهم، بالإضافة إلى توفير القطع الأجنبي لكل القطاعات الاقتصادية في السوق السوري وذلك لسداد الاعتمادات المستندية وغيرها.

– أما التحديات التي تواجه القطاع المصرفي إثر الأزمة العالمية، فمما لا شك فيه أن استمرار المصارف السورية رغم عدم وجود تصنيف ائتماني لها، له تأثير على عدم حصولها على الخطوط الائتمانية من المصارف الأجنبية، كما أن لسعر الصرف أهمية بالغة في الوقت الحاضر و ذلك قد يؤثر بصورة غير مباشرة على قيمة الضرائب التي سوف تدفع لخزينة الدولة.

فمثلاً: اتخاذ قرارات مثل تقوية العملة بصورة كبيرة ستجعل المصارف تأخذ مخصصات كبيرة للعملة نتيجة تغير سعر الصرف وبالتالي ينعكس ذلك على قائمة الدخل، وعلى أثر ذلك تنخفض الضرائب وبالتالي أرباح المصارف، وهذا له نتيجة سلبية مباشرة على إيرادات خزانة الدولة.

معايير بازل ٣

■ هل تعتقدون ان البنوك في سوريا ستتمكن من تنفيذ معايير بازل ٣؟

– سنجيب على هذا السؤال من خلال دراسة محددات بازل ٣، وهذه المحددات تجلت في خمسة محاور هي كما يلي:

المحور الأول زيادة رأس مال البنك الأساسي وضبط رأس مال البنك المساند، (مثل خيارات الشراء والأدوات المالية ماعدا الأسهم)، أن بعض البنوك السورية جارية بتطبيق المحور الأول والباقي سوف ينفذها.

أما المحور الثاني فيتناول فرض متطلبات رسملة جديدة على بيع الديون والمشتقات المالية والبيع على المكشوف، وهذه الأدوات غير موجودة لدينا، أي لن نواجه أي صعوبة تذكر في تطبيقه.

والمحور الثالث بحث عملية تثقيل الأصول داخل وخارج الميزانية، نجد أن البنوك السورية ستتأثر في تطبيق هذا البند، وسيرتفع إجمالي المخاطر داخل وخارج الميزانية إلى رأس المال، ولكن البنوك السورية تتمتع حاليا بنسب كفاية رأس مال مرتفعة، فإن تطبيق هذا المعيار حسب التوقع قد يؤدي إلى انخفاض الكفاية ولكن ستبقى نسب الكفاية مقبولة، ولن يؤثر تطبيق هذا المحور على البنوك السورية بشكل كبير.

والمحور الرابع حول تشكيل مؤونات واحتياطيات عامة في سنوات الرواج والازدهار تحسبا للأزمات وهذا الأمر قد يؤدي إلى تخفيف أرباح البنوك في الفترة الأولى بسبب تشكيل مؤونات عن المديونيات السابقة، ولكن في الفترات اللاحقة ستعود الأرباح إلى الارتفاع.

وأخيرا تطرق المحور الخامس إلى إدارة السيولة، وميز بين السيولة القصيرة أقل من ٣٠ يوماً وسيولة متوسطة، وفي هذا الخصوص لا نواجه أي أزمة سيولة وبالتالي فإن التطبيق ممكن أيضا وعليه فإن البنوك في سوريا ستتمكن من تنفيذ معايير بازل ٣.

■ تتجه المصارف اليوم نحو تقليص حجم القروض التجارية ورفع الفوائد المدينة لتنفيذ القواعد الجديدة لـ«بازل ٣»، بمَ تعلقون؟

– للأسف أدّت عمليات التنافس الشرسة بين البنوك بصفة عامة داخل وخارج سورية إلى منح تمويلات من دون أخذ الضمانات الكافية مما يؤدي إلى بناء محافظ كبيرة وذات مخاطر عالية في آن واحد ممّا يشكّل خطورة على القطاع.

وكما لاحظنا تقليص التمويلات المعطاة في بعض الدول نظراً لافتقار المصارف الى الضمانات الكافية بانتظار بناء محافظها الإقراضية من جديد.

وبالنتيجة فإن حجم أو تقليص التمويلات الإقراضية بصفة عامة والتجارية بصفة خاصة لا يرتبط بأسعار الأرباح أو الفوائد إنما بتكلفة العملات ورأس المال والضمانات وأمور أخرى، فضلاً عن المنافسة بين المصارف المختلفة.

■ حدّدت القوانين الجديدة نسبة العمالة الأجنبية بـ٣ في المئة في المصارف، بمَ تعلقون؟

– أولاً لا بد من تعريف العمل في البنوك كونه عبارة عن صناعة مصرفية تعتريها مخاطر عالية. وبالتالي يتطلب عمالة ليست فقط ماهرة بل ذات خبرة عملية في العلوم المصرفية، حيث أن المصارف تتطلع ليس فقط إلى تعزيز ملاءتها المالية وزيادة ربحيتها وقدرتها على التغلّب على المخاطر بل أيضاً إلى استقطاب كوادر ذات كفاءة وخبرة للتأكيد على استمرارية النجاح.

وبالتالي هناك علاقة عكسية بين أهداف المصارف الممثلة بتقوية الملاءة والربحية وتخفيض المخاطر، وتخفيض نسبة العمالة الأجنبية ونتمنى أن تكون هناك مرونة في هذه القوانين وذلك لتقوية وتحسين أداء المصارف وهو هدف مشترك بين القطاع العام والخاص.

بناء المحفظة الائتمانية

■ ما هي أبرز المنتجات التي قدمها بنك الشام في ٢٠١٠؟

– تم التركيز على تطوير كافة خدماتنا التي يتم تقديمها إلى عملائنا الكرام، كما تم تطوير الكادر الوظيفي والانتهاء من إنشاء كافة الدوائر الرئيسية في البنك الأمر الذي انعكس على الخدمة المصرفية المتطورة التي نقدمها لعملائنا من حيث السرعة والدقة كما عملنا على تطوير وتحسين الخدمات الالكترونية المباشرة.

أما بخصوص خطة التفرع فقد تم تنفيذها بنسبة ١٠٠٪ في عام ٢٠١٠، وحالياً لدى البنك سبعة فروع هي :

الفرع الرئيسي في دمشق، حلب، حماه، حمص، اللاذقية، وفرع جديد في ريف دمشق بمنطقة صحنايا، وقد افتتحنا سبعة فروع حتى اليوم ونحن بصدد افتتاح الفرع الثامن قبل حلول نهاية ٢٠١٠.

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٠؟

– نتائج البنك الأولية ظهرت من خلال الأرباح الربعية، ونجد أن نسبة الربحية لدينا تنمو حسب الخطة الإستراتيجية الموضوعة التي بدأت في ٢٠٠٩ وإن شاء الله سوف نتطور بصورة ملحوظة في ٢٠١١. ■



جمال منصور (بنك الشرق - سوريا):

نتطلع إلى تلبية حاجات العملاء وتعزيز حضورنا في السوق المحلي

يرى مدير عام بنك الشرق – سوريا جمال منصور أن القطاع المصرفي في سوريا ما زال بحاجة إلى خبرات مهنية تساعده على الانطلاق قدماً في تأدية نشاطه والقيام بدوره في خدمة الاقتصاد السوري.

وعرض لانخراط البنك في تمويل الصناعة والتجارة والمقاولات واستعداده قريباً للدخول في عمليات تمويل التجزئة لتلبية حاجات العملاء.

حاجة القطاع إلى الخبرات

■ **بعد عام على انطلاقتكم في سوريا، ما هي ابرز التحديات التي واجهت بنك الشرق خصوصا والقطاع المصرفي السوري عموما؟**

– كان التحدي الأبرز هو القدرة على معالجة التراجع في الاستفادة من الخبرات المصرفية غير السورية وإبلاء الأهمية القصوى للموارد البشرية وتدريبها لتنمية مؤهلاتها.

نعلم أن الخبرة هي وليدة التفاعل بين المعرفة والزمن لذا فإن توفر الخبرات أياً كان مصدرها يشكل حالياً في سورية ضرورة لانجاز الخدمات من جهة ولتوفير الفرصة للشباب السوري لكسب المؤهلات والخبرات .

عمليات التجزئة

■ **ما هي ابرز انجازات مصرفكم حتى اليوم؟**

– أصبح للمصرف أربعة فروع عاملة اثنان في دمشق – المالكي والشعلان – واحد في حمص وواحد في حلب. ويعمل المصرف حالياً على تأهيل فرعين جديدين واحد في منطقة الحريقة في دمشق والثاني في مدينة اللاذقية، كما تمكّن من شراء وتأهيل بناء لمقره العام في وسط مدينة دمشق – ساحة عرنوس – الشعلان حيث تخطى حالياً عدد الموظفين المائة موظف.

ويركز المصرف نشاطه على تلبية متطلبات الاقتصاد السوري وتحديداً الحاجات التمويلية للشركات المنتجة وأبرزها في قطاعات الصناعة والتجارة والمقاولات.

إلا أن المصرف يستعد حالياً للدخول في عمليات إقراض الأفراد أي الدخول في نشاط التجزئة المصرفية وسيركز نشاطه في هذا المجال على تقديم القروض السكنية للشريحة المتوسطة من المداخيل.

سيقوم المصرف خلال الفترة القصيرة القادمة بالإعلان عن منتجاته في هذا المجال والترويج لها، كما يعمل على تأهيل الكوادر الذين سيقومون بتسويق هذه المنتجات.

خدمة الشركات والأفراد

■ **ماذا عن المنافسة بين المصارف السورية والتي تشمل القطاعين العام والخاص؟**

– لقد أفاد القطاع العام من نشاط القطاع الخاص ويحاول السير على خطاه.

وبالرغم من تأخرنا نسبياً بالدخول إلى الأسواق السورية فقد استطعنا مواكبة المنافسة القائمة حالياً بين مختلف المصارف وذلك بسبب حضورنا في بيئة الأعمال عبر شريكنا الاستراتيجي البنك اللبناني الفرنسي ذي الخبرة الطويلة في السوق السوري.

من الواضح أن بنك الشرق لم يطلق حتى تاريخه أية حملة إعلانية غير أنه قد استطاع القيام بنشاطٍ موجهٍ إلى أبرز رجال الأعمال والمؤسسات الإنتاجية.

وسيتابع جهوده في هذا المجال وفي مجال الصيرفة بالتجزئة بالتوازي مع حملات الإعلان والترويج المرتقبة قريباً.

■ **كيف تقومون السوق السوري حالياً؟**

– لما يعود لحركة الأسواق التجارية، فمن الواضح أنه لا يمكن فصل طبيعة هذه الحركة عن الوضع الاقتصادي في المنطقة والعالم، إذ أن التباطؤ هو الميزة المشتركة لحركة كافة الأسواق المحلية والإقليمية والعالمية.

أما لجهة القطاع المصرفي، نقول أنه بقدر ما تتوفر الكوادر البشرية ذات الخبرات بقدر ما سيكون لخدماته الفعل الأكبر والأعمق.

ولما يعود لبنك الشرق فإن العمل جارٍ في خدمة الإنتاج بشكل عام.

تعزيز الحضور

■ **كلمة أخيرة؟**

– نؤكد لعملائنا أننا نعمل لتلبية مختلف حاجاتهم التمويلية، ونركز على تعزيز حضورنا في السوق السوري لتحقيق هذه الغاية.■

NBA
ناشيونال بروكرز اشورنس سرفيسز ش.م.م.
National Brokers Assurance Services s.a.r.l.
R.C. B. 67163 - Beirut - Lebanon
Decree 73 / 1 / A.T.
سجل تجاري ٦٧١٦٣ – بيروت – لبنان
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 (C.A.R.)

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



محمد الحسن (البنك العربي - سوريا)

نتائج العام ٢٠١٠ كانت ايجابية وأمامنا فرص للنمو

ضمن إطار استراتيجيته وخطة عمله الرامية إلى توسيع نطاق انتشاره الجغرافي وتعزيز تواجده الدولي لتقديم خدماته ومنتجاته المصرفية والحلول المالية المتنوعة لاكبر قاعدة ممكنة من العملاء، عاد البنك العربي للعمل في سورية في العام ٢٠٠٥ وذلك عن طريق تأسيس البنك العربي – سورية في خطوة تأتي لتعزيز الانفتاح والاصلاح الاقتصادي الذي بدأته الحكومة السورية مع بداية العقد الماضي.

وبهذه الخطوة كان البنك العربي في طليعة المؤسسات المالية العربية الكبيرة التي نجحت في إستشعار التحولات الاصلاحية التي يشهدها الاقتصاد السوري والتفاعل معها، ومهدت للدخول في شراكات استراتيجية مع قطاعات السوق السورية التي تشهد تطورات اقتصادية متسارعة.

مدير عام البنك العربي – سورية السيد محمد الحسن يشير الى ان معظم البنوك في سورية قد بدأت بالفعل في إجراءات زيادة رؤوس أموالها تنفيذا لتعاميم مصرف سورية المركزي، لافتا الى انها لا تزال تواجه بعض التحديات سواء على صعيد استكمال هذه الزيادة او توفير فرص تمويل ضخمة للمشاريع او كيفية ادارة الفوائض النقدية المتوفرة لديها والتوسع في نطاق تقديم خدماتها ومنتجاتها ومواجهة التغيرات المصرفية والاقتصادية.

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– بدأت معظم البنوك في استكمال إجراءات زيادة رؤوس اموالها تنفيذا لتعاميم المصرف المركزي للوصول إلى ما لا يقل عن خمسة مليارات ليرة سورية (١٠٦ ملايين دولار تقريبا) قبل نهاية العام الحالي، حيث سيتم إستكمال عملية زيادة رؤوس أموالها إلى الحد الأدنى البالغ ١٠ مليارات ليرة سورية للبنوك التجارية و١٥ مليار ليرة سورية للبنوك الإسلامية قبل نهاية العام ٢٠١٢، وهذا تحد حقيقي خصوصا في ظل ظروف اقتصادية عالمية غير مؤاتية وأزمة مالية لا تزال تبعاتها تعصف باقتصاديات مختلف دول العالم.

والتحدي الآخر الذي تواجهه المصارف السورية يتمثل بالقدرة على توفير فرص تمويل ضخمة للمشاريع المطروحة حالياً للتنفيذ على الساحة السورية وذلك في ضوء ضخامة المشاريع المطروحة وتعددها في مجالات مختلفة ومنها البنية التحتية، العقارات، السياحة، الفنادق وغيرها وذلك ضمن مرحلة التحوّل الاقتصادي التي تشهدها البلاد، حيث ان رفع رأسمال البنوك سيساهم ولا شك في مواجهة التحدي الثاني.

اما التحدي الابرز فيبقى في كيفية ادارة الفوائض النقدية المتوفرة لدى البنوك والبحث عن سبل ميسّرة لتوظيفها بعائد مقبول في ظل غياب قنوات وأدوات مالية مناسبة في السوق. كما أن البنوك لا تزال تعمل جاهدة على رفع سوية وكفاءة الكوادر البشرية العاملة لديها وتعزيز قدراتها خصوصا في ضوء القانون الصادر مؤخرا والذي حدد نسبة العمالة الاجنبية بـ ٣ في المئة من إجمالي موظفي البنوك. وبالتالي، هناك حاجة فعلية لعمليات تدريب مكثفة لتقديم خدمات راقية ذات مستوى عال شأننا في ذلك شأن المصارف في الدول المجاورة.

متوجبات بازل٣

■ هل تعتقدون ان المصارف السورية قادرة على تلبية قواعد بازل٣؟

– تقوم البنوك السورية حاليا بالعمل على تطبيق مقررات بازل ٢، حيث يتوجب عليها الإلتزام الكامل بتطبيق المحاور الثلاثة لبازل ٢ قبل نهاية العام ٢٠١١ وذلك حسب متطلبات وتوجيهات مصرف سورية المركزي. أما في ما يتعلق بقواعد بازل ٣، فمن المفترض أن تقوم البنوك عالميا بالبدء في تطبيق تلك المقررات مع بداية العام ٢٠١٣ والإنتهاء من عملية التطبيق بشكل كامل مع بداية العام ٢٠١٩. وعليه، فمن المبكر في الوقت الحالي التنبؤ بموعد القيام بتطبيق تلك المقررات ضمن السوق السورية. إلا أن زيادة رؤوس أموال البنوك الجارية حاليا ستساعد ولا شك في تعزيز قدرة البنوك على الإلتزام بمقررات بازل ٣ وذلك في ضوء تعديل نسبة كفاية رأس المال الأساسي من ٤٪ إلى ٦٪.

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ»بازل٣«، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– سيؤدي قيام البنوك بتطبيق قواعد بازل ٣ إلى تكوين إحتياطي إضافي بنسبة ٢,٥٪ من إجمالي القروض العاملة لديها لمواجهة أية مخاطر غير محسوبة أو منظورة وذلك لتعزيز قدرات البنوك على مواجهة أية أزمات مستقبلية. في حين أن ذلك سيؤدي إلى زيادة الكلف المترتبة على تلك البنوك، قد تلجأ البنوك الى رفع اسعار الفوائد المدينة لمواجهة الزيادة في الكلفة وتجنب تراجع أرباحها. ومع ذلك كله، لا يمكننا حاليا الحكم على الامور بشكل واضح خصوصا ان المنافسة حادة جدا في السوق، مما يؤثر على عملية التسعير بصورة مستمرة وديناميكية.

تقليص العمالة الاجنبية

■ في رأيكم هل سيؤثر قرار تقليص نسبة العمالة الاجنبية الى ٣ في المئة على المصارف السورية؟

– رغم أن هذا القرار قد حد من قدرة المصارف على التفرع وتوسيع نشاطاتها ورقعة تواجدها الجغرافي، غير انه قد حفزها على تعزيز عملية تدريب وتأهيل كوادرها بشكل مستمر خاصة وأن نقص الخبرات العملية لدى موظفي البنك سيؤدي إلى ارتفاع المخاطر التشغيلية. من جهة اخرى، بدأت المؤسسات المالية بتعزيز عملية الرقابة المركزية من خلال ادارتها لكي تتمكن من تجاوز كل المعوقات التي قد تواجهها في هذا الاطار ورفع ادائها الى المستويات المطلوبة.

منتجات جديدة وخدمات متطورة

■ ما هي ابرز منتجاتكم لهذا العام، وما هي تحضيراتكم للعام ٢٠١١؟

– يعتبر البنك العربي – سورية في طليعة البنوك التي تقوم بتقديم ارقى الخدمات الالكترونية عن طريق الانترنت في سورية، وقد بدأنا هذه السنة بالتركيز على توسيع نطاق تقديمنا لخدمات ومنتجات الاقراض للافراد والتجزئة. كما سنسعى خلال العام ٢٠١١ الى اطلاق المزيد من المنتجات التي سنعلن عنها في الوقت المناسب، ونسعى الى ان تكون ذات نوعية عالية ومنافسة بحيث تلقى الرضى من عملائنا.

ويبقى تركيزنا الاساسي على تقديم التمويل اللازم بالكم والأجل المناسبين لقطاع الشركات الكبيرة، بالإضافة إلى تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة والذي بدأ يحظى باهتمام مناسب من قبلنا، حيث قمنا بإنشاء وحدة متخصصة في مجال الاقراض لهذه المشاريع التي تحتاج الى عناية خاصة. وخلال العام ٢٠١١ سنسعى الى المزيد من التركيز في ما يتعلق بعملية تقييم طلبات القروض للحفاظ على جودة محفظة القروض لدينا.

لدينا حاليا ١٩ فرعا ونسعى الى افتتاح فرعين او ثلاثة في ٢٠١١ بعد ان توقفنا عن هذا النشاط لفترة، ريثما نكون قد قمنا بتوفير وتأهيل الكوادر البشرية القادرة على ادارة الفروع الجديدة. وخلال الفترة السابقة، عملنا على بناء قدراتنا الداخلية قبل استكمال أنشطتنا التوسعية، ونتطلع حاليا للتوسع بالمحافظات الشرقية والتي لا يوجد لدينا تواجد فيها.

نتائج العام ٢٠١٠

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٩؟

– حقق البنك العربي – سورية لغاية شهر تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠١٠ نتائج ايجابية، حيث نمت محفظة القروض لديه بنسبة ٢٩ في المئة مقارنة بشهر كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٩. أما ودائع العملاء لدينا، فقد نمت بنسبة ٢٥ في المئة مقارنة مع ٢٠٠٩ فضلا عن ان نسبة النمو في اجمالي موجوداتنا قاربت الـ ١١ في المئة، وقد نما صافي ارباحنا بنسبة ٣٨ في المئة في الاشهر العشرة الاولى من ٢٠١٠.■

سامي سعيد (بنك التضامن الاسلامي الدولي TIIB - اليمن):

مصارفنا تحتاج الى تنظيم جذري لتتقدم ويصبح لها دور أهم في تنمية الاقتصاد الوطني

يعدّ بنك التضامن الاسلامي الدولي TIIB اكبر البنوك الاسلامية والتقليدية في اليمن، فهو تأسس وفقا لقانون المصارف الاسلامية ويعمل باستمرار على تطوير منتجاته وخدماته المصرفية عبر كادره المتخصص من دون المساس بالمضمون والمتطلبات الراسخة والقيم الاخلاقية الاسلامية الرفيعة، ويضم ٢٣ فرعا وقاعدة عملائه هي الاكبر في اليمن.

نائب المدير العام في البنك سامي سعيد تناول في حديثه الى «البيان الاقتصادية» التحديات التي تعترض مسيرة المصارف اليمنية، منتقداً عدم وجود سياسة اقتصادية حكومية واضحة ما يجعل القطاع المصرفي يتخبط في مشكلات دائمة، مشددا على ضرورة تواصل المصارف مع المركزي للوصول الى الاهداف المرجوة. منوها بنجاح الصيرفة الاسلامية منذ انطلاقتها في اليمن، كاشفا عن دخول بنك التضامن في مجال الاستثمار العقاري السكني وتحويل مشروع القروض الصغيرة والمتناهية الصغر الى بنك تابع.



تحديات ومتطلبات

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– التحديات عديدة في اليمن بدءا من النظام الاقتصادي وتقلبات العملة وعدم توافر بيئة استثمارية تشجع الاستثمار الداخلي والخارجي بسبب الافتقار الى الرساميل الكافية والظروف الأمنية غير المستقرة وانتشار الفساد.

كذلك، تفتقر اليمن الى مراكز تدريب وتطوير الموارد البشرية والكوادر في قطاعي المصارف والمال.

هذا وتعتبر رساميل المصارف اليمنية ضعيفة، ولطالما نادينا بالدمج لايجاد بنوك مليئة قادرة على الدخول في مشاريع استثمارية كبيرة.

وقبل كل ذلك لا وجود لسياسة اقتصادية حكومية واضحة، وهذا يجعل القطاع المصرفي المحلي يتخبط في مشكلات دائمة. من هنا حاجتنا الى تنظيم جذري كي نتطور ونتقدم ويصبح لنا دور اهم من شركات الصرافة في ما يتعلق بالعملة، وتنمية الاقتصاد الوطني.

ولا ننسى تضرر المصارف اليمنية بسبب الازمة بعد دخولها في استثمارات عقارية في الخارج، والتي ادت الى انخفاض عوائدها وبالتالي تحفظها في الاقراض والتمويل.

التواصل بين المركزي والمصارف

■ تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة ومنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف في اليمن سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لاسيما الشروط المبينة اعلاه؟

– لا تزال المصارف اليمنية تواجه معوقات عدة في تطبيق معايير بازل٢.

ويضغط البنك المركزي اليمني على البنوك المحلية لتضييق هذه المعايير، لان الاسواق العالمية لا تتعامل الا مع مصارف بمستويات ومعايير ذات مستوى. وقد بدأ بنك التضامن الاسلامي الدولي باتخاذ خطوات نحو تحقيق كفاية رأس المال وغيرها.

ونرى ان التواصل بين المصارف اليمنية والبنك المركزي ضروري للوصول الى الاهداف المرجوة.

تراجع حجم القروض

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– هذا ما يحصل حقيقة في السوق اليمني. فالبنك المركزي فرض على البنوك التجارية نسبة فائدة تصل الى ٢٠ في المئة لاصحاب الودائع وقد رفعتها المصارف اليمنية الى ٢٥ في المئة لتحقيق ربحية.

وقد ساهمت هذه الفائدة المرتفعة في تراجع حجم القروض في السوق.

أما بالنسبة الى البنوك الإسلامية، فعملها وان كان مختلفاً يتأثر بواقع القطاع المصرفي المحلي.

لذا اضطررنا الى رفع نسبة الربح على الإقراض الى ٢٥ في المئة كي نحافظ على نسبة توزيع أرباح مرتفعة للمودعين تصل الى ٢٠ في المئة ونبقى قادرين على المنافسة.

نجاح المصارف الإسلامية

■ كيف تنظرون الى البنوك التقليدية التي تنشئ نوافذ إسلامية؟

– المجتمع اليمني إسلامي متحفظ، وهناك توجه نحو تطبيق مبادئ الشريعة الإسلامية في الإقتصاد.

وقد شهدت المصارف الإسلامية نجاحاً باهراً منذ انطلاقها في اليمن لابتعادها عن الربا والفائدة وإرسائها نوعاً من العدالة.

وبالنسبة الى البنوك التجارية التي تفتح نوافذ إسلامية، فعليها ان تلتزم في نوافذها الضوابط الشرعية مثل ان يكون رأسمالها منفصلاً عن رأس مال البنك الأم، ومستقلة تماماً في عملياتها وميزانياتها.

فإذا التزمت البنوك التجارية هذه القواعد في نوافذها بالشكل الصحيح وخضعت لرقابة البنك المركزي فلا مانع من قيامها، خصوصاً اننا نشجّع ان تكون كل المصارف إسلامية.

مشاريع استثمارية

■ ماذا عن استثماراتكم في مجالات أخرى؟

– دخل بنك التضامن في مجال الاستثمار العقاري السكني. وسندخل في مشروع في صنعاء وهو عبارة عن مدينة سكنية ضخمة متكاملة.

وتسير الأعمال بشكل جيد في مدينة الأوائل في عدن، ومدينة المكلاً. كما لدينا استثمارات في أبراج سكنية ومكتبية عدة.

ومن أبرز مشاريعنا تحويل مشروع القروض الصغيرة والمتناهية الصغر الى بنك تابع لنا يوفر خدماته للفقراء ومحدودي الدخل.

خطوة واعدة في ٢٠١١

■ كيف تقومون نتائجكم لعام ٢٠١٠؟

– كانت سنة ٢٠١٠ أفضل من ٢٠٠٩، وقد كانت الأرباح جيدة عام ٢٠٠٩ ووزعنا نسبة ١٤ في المئة بعملة الريال اليمني و٥ في المئة بالدولار الأميركي.

ونتوقع ان تكون أرباح ٢٠١٠ أفضل من ٢٠٠٩. ونتحضّر لخطة واعدة عام ٢٠١١ ستحقق لنا نجاحاً باهراً.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى استقرار الأوضاع السياسية والأمنية في اليمن، بما يؤدي الى ازدهار الاقتصاد بكافة قطاعاته والى تحسن أوضاع الرعايا اليمنيين وتوفير حياة أكثر رفاهية وطمأنينة. ■

سعيد بازرعة (بنك اليمن البحرين الشامل SHAMIL BANK OF YEMEN & BAHRAIN):

ضرورة توفيق مصارف اليمن معايير بازل٣ في ظل الاوضاع الراهنة

مدير عام بنك اليمن البحرين الشامل سعيد بازرعة عرض لتأثيرات الازمة المالية العالمية على الوضع الاقتصادي في اليمن وعلى القطاع المصرفي في البلاد، واشار الى معاناة المصارف الاسلامية من مشكلات كبيرة في الجانب الائتماني وعلى صعيد مواكبة المصرف المركزي في أذونات الخزينة المقدمة للبنوك التجارية، مشددا على ضرورة توفيق معايير بازل٣ في ظل الاوضاع الاقتصادية الراهنة، كاشفاً عن السعي لاطلاق سلة خدمات الكترونية جديدة لتسهيل معاملات الزبائن، مذكرا بقدرة البنك التنافسية.



■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– تعتبر المصارف اليمنية جزءا من منظومة المصارف العالمية لذا ما يحصل في الخارج لا شك في ان له انعكاساته على العمل المصرفي في اليمن.

من هنا: فالازمة المالية التي طاولت قطاعات واسعة ودولا صناعية وغير صناعية ونفطية طاولت بلا شك اليمن، مع التذكير بأن العوائد الاساسية لدولة اليمن مصدرها الثروات النفطية، وما شهدناه من هبوط في اسعار برميل النفط بشكل دراماتيكي خلال الازمة انعكس على عوائد البلاد وبالتالي على اقتصادها، وان عادت تلك الاسعار وارتفعت الا انها لم تصل بعد الى المستوى نفسه الذي كان عليه قبل الهبوط الكبير.

يبقى ان هذه الاسعار بعد ارتفاعها نسبيا ساهمت في تحسن الاوضاع وزيادة احتياطات البلاد وعودة الثقة الى الحكومة والمستثمرين، وهذا بدوره عزز من قيمة الريال اليمني.

في سياق آخر، رؤوس اموال القطاع المصرفي في اليمن مصدرها السوق عبر توفير العملات الاجنبية، ومن تحويلات المغتربين او من المصرف المركزي الذي يرفد السوق بالعملات الاجنبية بهدف تثبيت اسعار الصرف.

وعليه المطلوب ان يستمر هذا التوجه حرصا على الاقتصاد الوطني، اذ لا تستطيع المصارف ان توفر العملات من مصادرها الخاصة في وقت متطلبات البلاد كبيرة.

مشكلات ائتمانية

■ كمصرف اسلامي تأسس حديثا، كيف تقومون اوضاع الصيرفة الاسلامية وما هي التحديات التي تواجهها؟

– على الرغم من النمو الذي يلمسه قطاع الصيرفة الاسلامية والاقبال اللافت عليه من قبل المواطنين، الا انه للاسف الشديد، تعاني المصارف الاسلامية من مشكلات كبيرة في الجانب الائتماني، باعتبار انها تفتقد الى الايفاء بالتعويضات عند حدوث تأخير او تقصير في السداد من قبل المدينين.

فالفوائد والغرامات التي تلجأ اليها المصارف التقليدية، تعتبرها المصارف الاسلامية مخالفة لاحكام الشريعة، فتقوم بالمقابل، فئة من المدينين باستغلال هذا الواقع من اجل التهرب او التأخر في السداد.

اضف الى ذلك ان لدى المصارف التجارية، مجالات استثمار مختلفة آمنة ومضمونة العوائد من الدولة بحيث يقدم البنك المركزي فوائد لهذه البنوك تصل الى ٢٣ في المئة.

اما المصارف الاسلامية فلا تملك هكذا بدائل استثمارية بل انها تستثمر اموالها في السوق المحلي بنسب لا يمكن ان توازي ما يمنحه البنك المركزي للمودعين.

من هذا المنطلق، تعاني المصارف الاسلامية الكثير من الصعوبات وما النجاحات التي نحققها سوى اندفاعة الجمهور نحونا حبا بالتعامل وفق الشريعة الاسلامية.

مواكبة البنك المركزي

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– لا تقدم المصارف الاسلامية قروضا بمفهوم الصيرفة العالمي، انما توفر ما يعرف بالقرض الحسن ويكون من دون عوائد او فوائد ونسبة هذه القروض ليست كبيرة في اجمالي المحفظة الائتمانية للمصارف.

بالمقابل، يمكن ان تلجأ المصارف الاسلامية الى رفع الارباح، الا ان البنك المركزي رفع العوائد على اذون الخزانة من ١٣ الى ٢٣ في المئة وهذه نسبة عالية جدا ومن الصعب علينا مواكبتها.

وفي هذا الاطار نحاول التوفيق بين ما هو متاح لنا وبين ما يقوم به المركزي.

خدمات جديدة

■ ما هي ابرز المنتجات التي يقدمها مصرف اليمن البحرين الشامل؟

– نحن كبقية المصارف الاسلامية في اليمن، نتعامل بالمنتجات المتعارف عليها وفي الجانب الائتماني نتعاطى المرابحات والمشاركة والمضاربة والاجارة والاستصناع. اما من ناحية الايداع فلدينا الحسابات الجارية والتوفير والاستثمار، كما وبإمكان المصرف ابتكار منتجات تتوافق والمتطلبات الخاصة للعملاء.

ونحن بصدد تقديم خدمات الكترونية ونسعى الى ادخال خدمة الانترنت المصرفي والرسائل القصيرة لتسهيل المعاملات وتعزيز العلاقة مع الزبائن عبر تقديم خدمات اضافية لهم.

قدرة تنافسية

■ هل لديكم اية نشاطات استثمارية؟

– لطالما تميزنا عن غيرنا من المصارف بدخولنا في تمويل مشاريع صناعية كبيرة في شكل غير مباشر، هذا على الرغم من حداثة تأسيس المصرف وحجمه مقارنة مع المصارف العريقة الاخرى في البلاد، مع الاشارة الى ان هذه المشاريع تحتاج الى استثمارات بحدود تفوق الخمسة ملايين دولار وهي تتنوع بين قطاعات الحديد والصلب والطوب والسيراميك وغيرها.

■ في ظل الاقبال على خدمات الصيرفة الاسلامية، لاحظنا تأسيس مصارف اسلامية جديدة وتوجها لمصارف تقليدية نحو فتح فروع اسلامية، بم تعلّقون؟

– السوق اليمني مفتوح ويستوعب الكثير ولا قلق لدينا من توجه البنوك التقليدية نحو فتح فروع اسلامية تابعة لها. من جهتنا لدينا القدرة التنافسية وبإمكاننا المحافظة على حصتنا من السوق.

نظام متطور

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– نتائجنا خلال ٢٠١٠ لا بأس بها، اذ كما ذكرت بسبب التغييرات في المؤشرات الاقتصادية وفي نسبة العوائد على اذون الخزانة، اضافة الى مماطلة عدد لا بأس به من العملاء في سداد مستحقاتهم، واجهنا بعض التحديات الا اننا نتوقع ان نحافظ على المستوى نفسه الذي كان عليه المصرف العام ٢٠٠٩.

■ كلمة اخيرة؟

– كان لمصرف اليمن البحرين الشامل اهتمامات واسعة خلال العام ٢٠١٠ وهي اضافة الى تقديم افضل الخدمات الى عملائه، ادخال نظام مصرفي متطور يعتبر من افضل الانظمة الحديثة وقد بدأنا فعلا بتطبيق هذا النظام. ■

اقتصاد ايجابي مستمر



بقلم د. احمد اسماعيل البواب *

ان أي نظرة متأنية للتطورات الاقتصادية في بلادنا اليمن تظهر بوضوح ان هذه التطورات تنطوي على الكثير من الايجابيات التي تؤكد القوة الكامنة للقطاع الخاص وقدرته على اعادة تحريك النشاط الاقتصادي. فالمؤشرات الاقتصادية تبين انها تتخذ منحى ايجابيا وهناك تسارع في الجهود والخطوات لتحقيق التصحيح الهيكلي والمالي. فالتطورات الاقتصادية تظهر ان القطاع الخاص استطاع ويستطيع التغلب على المصاعب والمبادرة، بحيث ان الصناعات اليمنية اصبحت قادرة على المنافسة والتصدير بفضل اعادة البناء والتحديث والتطوير المستمرة، والصادرات الزراعية انتعشت بفضل البرنامج الذي تنفذه حكومتنا الرشيدة ممثلة بوزارة الزراعة والري والمؤسسات التعاونية الزراعية لتسوّق هذه الصادرات في دول الجوار، بالاضافة الى تنويع الانتاج الزراعي وانشاء المزارع الحديثة.

ولاستمرارية هذا الدور الذي يقوم به القطاع الخاص يتطلب الثقة به وبرسالته الاقتصادية، والثقة بقدرة الحكومة على تحقيق الحلول، وهي متعددة تتداخل فيها العوامل الاقتصادية. وفي المقابل فإن الثقة بالاقتصاد اليمني تتعزز وتتعمق كلما خطت حكومتنا خطوات اساسية الى الامام في تصحيح الوضع المالي والحدّ من انعكاساته السلبية على الوضع الاقتصادي برمّته، وفيما تعتبر الحكومة ضرورة تطبيق ضريبة المبيعات، فإن المطلوب من الجميع الالتزام بدفع تلك الضريبة والالتزام بالتعليمات والاجراءات التي حدّدتها مصلحة الضرائب، وذلك للصالح العام والمصلحة الوطنية العليا، والبدء بتقليص الفائض الكبير من الموظفين في القطاع العام وتخفيف العبء الكبير على الخزينة العامة، وسرعة تنمية الايرادات في جميع المرافق والممتلكات العامة.

وباختصار فإنه يتوجب على حكومة بلادنا تحقيق مهام عدة صعبة ومتلازمة، وذلك بخفض حجم الدين العام من خلال ما يمكن تحقيقه من ايرادات وترشيد فعلي وملموس في تكلفة الادارة العامة والوزارات والمصالح والدوائر الحكومية وتحقيق ايرادات في الموازنة كما هو مخطط له، خصوصا في جانب الضرائب ومن ذلك الضريبة الخاصة بالمبيعات. وان تم ذلك فإنه يمكن الاعتماد على رد فعل ايجابي من قبل القطاع الخاص يساعد على تثبيت وتسريع النمو الاقتصادي، فكلما تسارع النشاط الاقصادي كلما ازدادت الايرادات العامة الضريبية وغير الضريبية، وبالتالي سيتراجع العجز في الموازنة وتضيق الحلقة المفرغة بين النمو وكلفة خدمة الدين وعجز الموازنة التي يتم استبدالها بحلقة مشجعة تساعد على النمو الاقتصادي ورفع الايرادات وكبح جماح نمو الدين العام وخفض العجز. ■

* مدير ادارة العلاقات العامة في البنك اليمني للانشاء والتعمير - الادارة العامة

شركة السلامة للتأمين المحدودة

ش.ت: ٧٢٨٨ رخصة تأمين رقم: ٢٠

Al Salama Insurance Co. Ltd.

R.C. No : 7288 Ins. L. No.: 20

شركة السلامة للتأمين إحدى شركات البنك الاسلامي السوداني شركة مساهمة سودانية تأسست عام ١٩٩٢م. تعمل الشركة في كافة مجالات التأمين مثل تأمين السيارات والحريق والسرقة والنقل البري والبحري والجوي والحوادث الشخصية واصابات العمال وتأمين النقدية المرحلة والتأمين الهندسي، وذلك بالتعاون مع شركات اعادة التأمين العالمية والمحلية. كما ان لها اكثر من عشرة فروع.



ص.ب: ١١٤٤٨ الخرطوم - السودان
مبنى الشركة، الخرطوم شرق، تقاطع القيادة - المؤتمر
تلفون: ٧٧٢٩٣٨ - ٧٧٢٩٢٠ - ١٨٣ - ٠٠٢٤٩
فاكس: ٧٧٢٨٦٢ - ١٨٣ - ٠٠٢٤٩

P.O.Box: 11448 Khartoum - Sudan
Company Building - East Khartoum
Tel.: 00249 - 183 - 772938 - 772920
Fax: 00249 - 183 - 772862



اسماعيل الدويري (التجاري وفا بنك - المغرب):

تركيز في عملية التوسع على أسواق افريقيا الغربية

تأسس التجاري وفا بنك ATTIJARI WAFA BANK بعد اندماج البنكين المغربيين البنك التجاري المغربي وبنك الوفاء عام ٢٠٠٣، واستحوذ العام ٢٠٠٥ على ٥٣,٥٤ في المئة من رأسمال بنك الجنوب التونسي بالتحالف مع بنكو سانتاندر الأسباني ولديه ٥٢٢ فرعاً وأكثر من مليون عميل.

المدير العام اسماعيل الدويري رأى ان التحدي الأكبر أمام البنوك المغربية يتمثل في اختراقها السوق والوصول الى الشريحة المهمشة والفقيرة، وأوضح ان ملاءة هذه البنوك تتقارب وشروط اتفاقية بازل ٣، عازياً ضعف العلاقات مع بنوك الدول المشرقية الى محدودية العلاقات التجارية بين العملاء، لافتاً الى التمايز بالاستراتيجية الواضحة والمنظمة والتي مكنته من التقدم المستمر والتوسع داخل المغرب وخارجه. كاشفاً عن تركيز عملية التوسع على أسواق افريقيا الغربية.

تفعيل اختراق السوق

■ في رأيكم ما هي أهم التحديات التي تواجهها المصارف في المغرب خصوصاً ومنطقة الشرق الأوسط عموماً؟

– بالنسبة للمغرب، التحدي الأكبر أمام المصارف هو تفعيل اختراقها للسوق والوصول الى الشريحة المهمشة والفقيرة في المجتمع والتي تعيش بعيداً عن المراكز الحضرية البعيدة عن المؤسسات المصرفية.

أما بالنسبة لمنطقة الشرق الأوسط فتواجه المصارف فيها تحديات عديدة أبرزها في مجالي الحوكمة وإدارة المخاطر وتلك المتعلقة بقطاع العقار ونشاط السوق.

ملاءة متوافرة

■ ما تعليقكم على بازل ٣ وشرط زيادة نسبة الملاءة المالية للمصارف؟

– في ما خص المغرب، أصدر حاكم المصرف المركزي عام ٢٠٠٨ قراراً برفع الحد الأدنى لنسبة الملاءة المالية من ٨ الى ١٠ في المئة.

وهذه النسبة تشكل مؤالفة بين نسبة الأصول الذاتية التي يرمز اليها بـ "TIER 1" و"TIER 2". لكن مع الأنظمة الحالية في المغرب بلغت نسبة الـ "TIER 1" الافتراضي ٦,٦٧ وهي نسبة قريبة من الـ ٧ في المئة بحسب بازل ٣ والمفترض ان يعمل بها تدريجياً ابتداء من ١ كانون الثاني (يناير) ٢٠١٣.

في سياق آخر، يطرح بازل ٣ تعريفاً صارماً للأموال الخاصة في "TIER 1". وهذه الصرامة لن تغيّر مقاربتنا لموضوع الرسملة لأننا نستخدم وبشكل محدود أدوات مالية هجينة لتحويلها الى رأسمال.

فبالنسبة لنا، أساس الأصول الذاتية لجهة "TIER 1" تكمن في رأس المال وفي الارباح المتراكمة وغير الموزعة على المساهمين.

■ لماذا لا نلمس تعاوناً وعلاقات عمل مهمة بين المصارف المغربية والخليجية أو الشرق أوسطية الأخرى؟

– هذا الواقع ما هو إلا انعكاس لواقع التبادل التجاري بين دول المنطقتين. اذ ان العلاقات التجارية بين عملاء المصارف هي التي تطلق التعاون وتشد أواصر العلاقات بين تلك المصارف. ولكن هذا لا يمنع أن يكون لدينا علاقات تعاون جيدة مع مصارف عديدة في الشرق الأوسط ونوفر المعاملات كافة لعملائها حين يأتون الى المغرب، إلا ان هذه العلاقات تبقى محصورة بالمتابعة أو الموافقة أكثر مما هي علاقات عمل حقيقية.

يستحوذ التجاري وفا بنك على حوالى ٢٦ في المئة من السوق المغربي

استراتيجية واضحة

■ ما الذي يميّزكم عن غيركم من المصارف المغربية؟

– يستحوذ التجاري وفا بنك على حوالى ٢٦ في المئة من السوق المغربي ونعتبر بالتالي من المصارف الرائدة فيه كما ويستحوذ على ٤٥ في المئة من معاملات السوق في مجال التحويلات المصرفية والتجارة الخارجية ووساطة سوق الأسهم.

ويتميّز التجاري وفا بنك أيضاً باستراتيجيته الواضحة والمنظمة التي مكنته من التقدم المستمر والتوسّع والتطوّر داخل المغرب وخارجه، بالأخص أوروبا الغربية والدول الفرنكوفونية في افريقيا، حيث يتميّز وجودنا عن بقية المصارف المغربية بالإختراق العميق للأسواق المحلية.

فالمهم بالنسبة لنا ليس عدد الدول التي ننتشر فيها إنما قوة العلاقات التي ننشئها في تلك الدول والتي تسمح لنا بلعب دور فاعل ومحفّز.

تركيز على دول افريقيا

■ هل تفكّرون بالتوسّع أكثر في المنطقة العربية والخليجية؟

– متواجدون في تونس وموريتانيا وليبيا وهي دول عربية، ونطمح للدخول الى الجزائر، وفي هذا الإطار نحن في طور الحصول على ترخيصنا هناك، كما نسعى أيضاً للتوسّع نحو مصر.

ولكن لن نتوسّع أكثر في المنطقة العربية، لوجود اختلافات في طبيعة العمل المصرفي بيننا وبين الدول العربية المشرقية، في وقت نركز فيه على توسيع حصصنا في أسواق افريقيا الغربية. ■

عثمان سلمان محمد نور (البنك السوداني الفرنسي):

المصارف السودانية ملتزمة قرار المركزي بالاندماج استعداداً لتطبيق معايير بازل ٣

رئيس مجلس ادارة البنك السوداني الفرنسي عثمان سلمان محمد نور أشار الى مرحلة ذهبية يعيشها قطاع المصارف في السودان حيث شهد دخول سبعة مصارف عربية، وشراكات مع مصارف سودانية، ونوه بالتزام الأخيرة بقرار المركزي السير بسياسة الاندماجات استعداداً لتطبيق معايير بازل ٣، مستبعداً أي تأثير سلبي على قطاع المصارف في حال تم الانفصال بين جنوب البلاد وشمالها، مبرراً عدم ايلاء قطاع العقار أهمية من قبل المصارف، داعياً الى الإقبال على الاستثمار في العديد من القطاعات الحيوية.



دخول مصارف وشراكات

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– على غرار أي بقعة في العالم، تأثر السودان بالأزمة المالية العالمية وتحديداً لجهة التعامل بالعملة الصعبة والاحتياطيات من العملة الأجنبية.

إلا ان تأثر المصارف السودانية عموماً بقي سطحياً لأن ارتباطها بالمصارف العالمية ذات المشكلة الحقيقية هو ارتباط ضعيف.

بالمقابل، فقد شهد القطاع المصرفي في السودان أفضل مراحله في السنوات الأخيرة بعد ان دخلت اليه نحو سبعة مصارف عربية مثل بنك أبوظبي الوطني وبنك قطر الوطني وبنك بيبلوس اللبناني وغيرها، كما عقدت شراكات لمصارف عربية مع العديد من المصارف السودانية مثل البنك الأهلي مع بنك عوده والبنك السوداني الفرنسي مع بنك بيروت وغيرها.

استعداد لتطبيق بازل ٣

■ تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة ومنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف في السودان سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لا سيما الشروط المبينة اعلاه؟

– بالنسبة للسودان تحرك البنك المركزي آخذاً في الحسبان مثل هذه التطورات فأصدر قراراً بمضاعفة رساميل البنوك السودانية على مدى ثلاث سنوات وقد التزمت كل المصارف بهذا القرار.

واعتمد المركزي أيضاً سياسة الاندماجات بين البنوك لتفادي أية مشكلات في القطاع واستعداداً لتطبيق معايير بازل ٣.

■ هل البنك السوداني الفرنسي مستعد للدخول في عملية اندماج او استحواذ في حال أتيحت أمامه الفرصة لذلك؟

– البنك السوداني الفرنسي له شريك استراتيجي هو بنك بيروت. ونحن نطمح للاستجابة لأي زيادة في رأس المال من خلال المؤسسين والمساهمين الحاليين. ولكن لو اضطررنا الى الاندماج فسنختار بنكاً مليئاً ذات سمعة لنزيد قوة على قوتنا.

انعكاسات الانفصال محدودة

■ في ظل المشكلات التي يعانيها السودان واحتمال انفصال شماله عن جنوبه، ما هي الانعكاسات التي قد تطاول القطاع المصرفي السوداني؟

– من جهتي أتمنى ألا يحصل الانفصال بين الشمال والجنوب، ولكن لو تم الانفصال فإن انعكاساته السلبية ستكون ضعيفة جداً على القطاع المصرفي لأن الجنوب يستفيد أصلاً من دعم الحكومة المركزية، وبالتالي لا يملك معايير ومستويات اقتصادية متينة قد تؤثر في الشمال في حال انفصاله عنه.

ففي الجنوب لا وجود لمشاريع ضخمة مرتبطة بالمصارف، أضف الى ان الجنوب ليس أمامه خيار سوى التجارة البينية مع الشمال الباب الوحيد أمامه للتواصل مع العالم الخارجي، اذ لا يحده من الجنوب سوى اوغندا وكينيا. وهناك توتر في العلاقة مع هاتين الدولتين وهذا ما لمسه الجنوبيون خلال السنوات الخمس الماضية.

■ ما نظرتكم للاستثمار في قطاع العقار داخل السودان؟

– لحسن الحظ، استثمارات القطاع المصرفي السوداني في العقار ضعيفة جداً برغم أنها آمنة.

قطاع العقار ليس أولوية

■ لماذا هذا الضعف في الاستثمار العقاري في السودان؟

– الاستثمار في القطاع العقاري بحاجة الى كتل نقدية كبيرة. لكنه لا يجوز على أولوية الدول التي تعاني مشكلة عدم نمو وتضخم، فالعقار دائماً يترافق مع النمو الاقتصادي وثبات المؤشرات الاقتصادية.

وعليه، بدأ السودان يفكر في التطور العقاري بعد العام ١٩٩١ أي بعد تراجع التضخم وارتفاع النمو. وفي تلك الفترة لم تكن المصارف السودانية قادرة على تغطية القطاع العقاري، حتى ان الكتلة النقدية التي وجهت نحو القطاع العقاري منذ العام ١٩٩٢ لغاية اليوم لم تكن كبيرة.

استثمار زراعي

■ ما هي في رأيكم المجالات الأفضل استثمارياً في السودان؟

– يوجد في السودان خريطة استثمارية واسعة متنوعة جداً، إلا ان معظم استثمارات المصارف السودانية هي بالصيغ الإسلامية وذات طابع تجاري بحت، أي استثمارات قصيرة الأجل.

ولكن بدأت المصارف وبناء على توجه المركزي، تركّز على الاستثمار في القطاع الزراعي والحيواني والملكيات وغيرها من المجالات الانتاجية.

موارد اقتصادية

■ ما هي خططكم للمستقبل؟

– نطمح لأن نكون محوراً اقتصادياً في المنطقة العربية، نظراً للمجالات الاستثمارية المتاحة التي حالت الامكانيات المالية للحكومة والأوضاع السياسية في البلاد دون استغلالها.

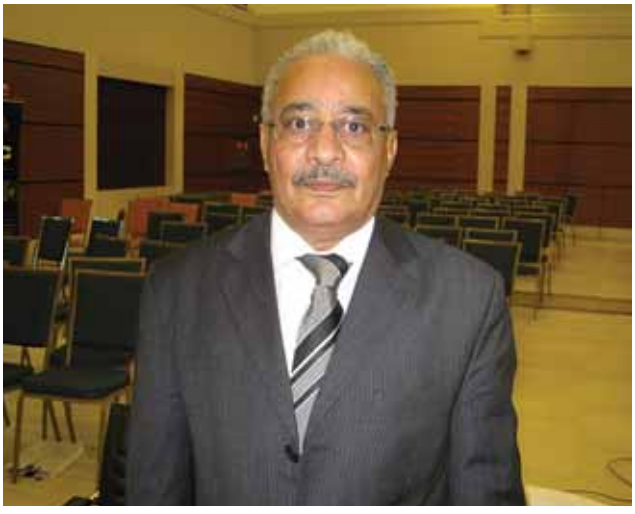
مع الإشارة الى ان السودان يتمتع بـ ٣٢ مورداً اقتصادياً، كل مورد فيه قادر على تلبية حاجات مجتمع كامل. أضف الى ان في السودان اهرامات أعظم من اهرامات مصر، إنما هي ليست معروفة لغياب الاستثمار السياحي فيها. زد على ذلك ان السودان البلد الوحيد في العالم الذي يحتوي على كل أنواع الثروات الحيوانية. ■

كمال الزبير (بنك المال المتحد UNITED CAPITAL BANK - السودان):

سنعمل على تمويل الشركات وتعزيز حضورنا محليا

تم تأسيس بنك المال المتحد في ٢٠٠٥ بترخيص من بنك السودان المركزي لمزاولة الاعمال المصرفية كافة، وذلك انطلاقا من ايمان المؤسسين بأن السودان بلد واعد بالخير والعطاء ويمر بمرحلة غير مسبوقة من النمو والتطور.

كمال الزبير مدير عام البنك لم ينف تأثير الازمة المالية العالمية على مختلف القطاعات الانتاجية في السودان، وعزا اقبال المستثمرين العرب على الاستثمار في القطاع المصرفي الى اعتبار السودان سوقا واعداً للاستثمارات المصرفية، كاشفا عن تركيز بنك المال المتحد على تمويل الشركات وتعزيز الحضور في السوق المحلي، مستبعدا اي تأثير سلبي على قطاع المصارف في حال انفصال الجنوب عن الشمال.



ترشيد القطع الاجنبي

■ **ما هي ابرز التحديات التي يواجهها القطاع المصرفي السوداني؟**

– بدأت الأزمة المالية العالمية بالانحسار وعادت الأوضاع الاقتصادية في العالم الى الاستقرار نسبيا، ولكنها بطبيعة الحال تركت أثاراً سلبية على البلاد لناحية تراجع الاستثمارات الاجنبية المباشرة.

أما بالنسبة إلى الحصار المفروض، فهو اساسا يمنع تعامل السودان بالدولار، سواء كان مدفوعا من طرف معين الى السودان او بالعكس. وقد وضعت البلاد أنظمة واجراءات لتفادي هذا الحصار والتعامل بغير الدولار. هذا في ما يتعلق بالأزمة المالية العالمية والحصار الأميركي على السودان. أما في ما يتعلق بعدم توافر النقد الاجنبي في البلاد في الآونة الأخيرة فان لذلك بلا شك تأثيراً سلبياً على مختلف القطاعات الاقتصادية في السودان، وقد اعتمد المصرف المركزي خطة تقضي بترشيد استخدامات القطع الأجنبي وتوظيفه في المجالات ذات الصفة الإستراتيجية من زراعة، صناعة، أدوية... بالمقابل تتمتع البنوك بالحرية الكاملة في استعمال موارد النقد الاجنبي المتاحة من عوائد الصادرات. هنالك اعتقاد واسع ان سبب هذا الشح في النقد الاجنبي هو بناء البنك المركزي للاحتياطيات.

السودان سوق واعد

■ **كيف تقرأون وجود مصارف عربية الى جانب البنوك السودانية في السوق المحلي اليوم؟**

– أنشئت بين ٢٠٠٣ و٢٠٠٨ عشرة مصارف جديدة برؤوس اموال عربية يعتبر بعضها بمثابة فروع. أول هذه البنوك هو بنك بيبلوس التابع لمجموعة بيبلوس (بيروت) وآخرها البنك العربي (الاردن). وبقية البنوك أنشئت برؤوس أموال ليبية ومصرية وإماراتية وكويتية ولبنانية وهذا خير دليل على انها وجدت في السودان سوقا واعدا للاستثمارات المصرفية. وقد تمكنت المؤسسات المالية المذكورة من تعزيز نشاط القطاع المصرفي المحلي. ونتوقع ان تظهر النتائج الايجابية لهذا النشاط مع الوقت، علما بأن هذه المؤسسات المالية الجديدة قدمت افكارا حديثة وخبرات من ارفع المستويات وأدخلت خدمات مصرفية جديدة.

■ **عدلت لجنة بازل ٣ مفهوم الاموال الخاصة ورفعت نسبة السيولة الى ٧ في المئة. هل تستطيع المصارف السودانية الالتزام بهذه المعايير الجديدة؟**

– أرى ان المصارف السودانية قادرة على الالتزام بهذه المعايير الجديدة خلال المهلة المحددة.

■ **تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى حتى تتمكن من توفيق أوضاعها مع القواعد الجديدة لـ بازل٣، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟**

– في الواقع تواجه المصارف في الولايات المتحدة واوروبا مشكلة لناحية السيولة وكفاية رأس المال وبالتالي قد تلجأ الى الحد من التمويل، ولكن هذا الأمر لا ينسحب على السودان لان المصارف المحلية تتمتع بالسيولة اللازمة برغم صغر حجم البنوك السودانية. و هامش الأرباح على الودائع والتمويل يتراوح بين ٨–١٢٪ بينما لا تتجاوز هذه النسبة نصفاً في المئة في أوروبا وأميركا.

خدمات مصرفية للشركات

■ **ما هي ابرز خدمات مصرفكم اليوم، خصوصا بعد انتقالكم مؤخرا الى المقر الجديد المملوك للبنك ؟**

– يقدم بنك المال المتحد من خلال فروعه الأربعة كافة الخدمات المصرفية المعروفة في السوق المصرفي السوداني، الا أننا نركز أولاً على تمويل الشركات. وندرس إمكانية تقديم الخدمات المصرفية الالكترونية للشركات خلال ٢٠١١ مما يسهل عمليات التحويل وفتح الاعتمادات وغيرها من المعاملات عبر الشبكة العنكبوتية. إضافة إلى ذلك لدينا صندوق استثماري مع المنظمة العربية للتنمية الزراعية، وندرس القيام ببرنامج متكامل بهدف الترويج للاستثمار الزراعي في السودان.

٢٠١٠ الأفضل مصرفياً

■ **كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٠ مقارنة بالعام ٢٠٠٩؟**

– كانت أرباح المصرف جيدة في ٢٠٠٩ ونتوقع ان تكون ٢٠١٠ الافضل في تاريخ البنك وبنمو يصل إلى ٣٠ في المئة في مختلف المؤشرات.

■ **هل تتوقعون ان يتأثر القطاع المصرفي في حال انفصال الشمال عن الجنوب السوداني؟**

– حسب اتفاقية السلام الشامل فإن القطاع المصرفي في الشمال إسلامي بينما في الجنوب تقليدي، وبالتالي فإن الانفصال لن يؤثر على البنوك الاسلامية في الشمال أو على الاقتصاد السوداني باستثناء ما يتعلق بعائدات النفط. ■



محجوب حسن شبو (البنك السوداني الفرنسي)

لن يتأثر قطاع المصارف في حال انفصال جنوب البلاد عن شمالها

عرف البنك السوداني الفرنسي باسمه الحالي منذ العام ١٩٩٣، علماً بأنه تم إفتتاحه في كانون الثاني (يناير) عام ١٩٧٩ تحت اسم البنك السوداني للإستثمار واستمر في نموه ونجاحه فاستقطب كوفيدا هولدنغ لتصبح اكبر المساهمين بحصة ١٩,٩٩ في المئة من اسهمه، وشركة فلاي اوفرسيز ليوان المحدودة بنسبة مساهمة ١٧,٠٧ في المئة، ومؤسسة دبي للاستثمار بنسبة ١٤,٤٦ في المئة، وشركة اوسوكو كوربوريشن بنسبة ١٤,٤٠ في المئة، وسعيا لولوج الاسواق العالمية تم رفع رأس المال الاسمي الى ٣٠٠ مليون جنيه سوداني في نهاية العام ٢٠٠٩.

مدير عام البنك محجوب حسن شبو نوه بقرارات بنك السودان المركزي لجهة تعزيز احتياطات المصارف، وأبدى اطمئنانه لعدم تأثر القطاع في حال تم الانفصال بين جنوب البلاد وشمالها في كانون الثاني (يناير) ٢٠١١، موضحا ان البنك يتبع احكام الشريعة الاسلامية في عملياته المصرفية ويقوم بدوره كاملا في توفير التمويلات للمشاريع في مختلف القطاعات.

تعزيز رؤوس الاموال

■ ما تقييمكم للقطاع المصرفي في السودان؟

– القطاع المصرفي في السودان مستقر ولم يتأثر مباشرة بالازمة المالية العالمية، لان التعامل السوداني الاميركي شبه معدوم منذ فترة. وقد اتجه السودان نحو التعامل بالعملات الاجنبية غير الدولار مثل اليورو والإسترليني والعملات الخليجية والآسيوية.

كما وان الازمة المالية لم تنعكس مباشرة على الاقتصاد السوداني ككل، اذ ان الاخير مبني على الاقتصاد الاسلامي ذي التفاعلات المالية والتعاملات الائتمانية المحددة بمنتجات اسلامية معينة.

كما ويقوم بنك السودان المركزي بالاشراف المباشر على المصارف السودانية، وقد اصدر قانونا قضى بزيادة احتياطيات الاخيرة من ٨ في المئة الى ١١ في المئة بالعملات المحلية والاجنبية، ما يؤمن للمصارف ملاءة مالية قوية واستقرارا. هذا وتتجه سلطات بنك السودان المركزي إلى اتباع سياسة التحالفات والاستحواذات من اجل تعزيز رؤوس اموال المصارف لتتماشى مع المصارف العربية والعالمية الكبيرة.

لا انعكاسات سلبية على القطاع المصرفي

■ يتردد ان منطقة ابيي الواقعة بين الشمال والجنوب في السودان ستكون موضع نزاعات كما هي الحال في دارفور خصوصا وهي منطقة غنية بالنفط والغاز، ما انعكاسات هذا الواقع على القطاع المصرفي السوداني؟

– تخضع منطقة ابيي لبروتوكولات وتفاهمات بين الشمال والجنوب بمعرفة ووساطة الامم المتحدة والولايات المتحدة الاميركية والاتحاد الاوروبي.

بالمقابل، وفي حال خلص الاستفتاء الى انفصال الشمال والجنوب، فإن هذا الانفصال سيتم اقله خلال ستة أشهر يمكن خلالها الوصول الى حل كل النزاعات.

ولا شك في أن النسبة الاكبر من الثروة النفطية في الجنوب، انما الكميات المستخرجة ستمر تحديداً عبر ميناء بورتسودان من أجل تصديره، وبالتالي ستصب رسوم التصدير لمصلحة شمال السودان.

وبالنسبة للقطاع المصرفي، لا نتوقع أي انعكاسات سلبية عليه في حال تم الانفصال، فإن بنك السودان المركزي واع لهذه المسألة وقد اتخذ كل التدابير الاحترازية المطلوبة لكلا الاحتمالين أي الوحدة أو الانفصال.

مفهوم الصيرفة الاسلامية

■ ما هي ابرز المنتجات اوالخدمات التي قدمتموها لعملائكم او سوف تقدمونها خلال العام القادم؟

– على غرار البنوك السودانية، يعمل البنك السوداني الفرنسي وفق مفهوم الصيرفة الاسلامية ومبادئها، ويمول الكثير من مشاريع البنى التحتية ويدخل في تحالفات مع مصارف اخرى لتمويل مشاريع كبيرة. وثمة مجموعة تضم مصارف أجنبية ومحلية تتعامل بالتعاملات الائتمانية والتمويلات تسمى مجموعة المقرن يترأسها البنك السوداني الفرنسي.

وكما ونبذل جهودا حثيثة في التحضير للعام ٢٠١١ كي يكون عاما ممتازا على البنك. هذا وافتتحنا خلال العام ٢٠١٠ فرعين كبيرين أحدهما في مدينة الخرطوم والثاني في مدينة عطبرة.

■ تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة ومنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف في السودان سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لا سيما الشروط المبينة اعلاه؟

– معايير بازل٣ متكاملة مع الوضع الاقتصادي القوي للبنوك، لذلك يجب ان تتمتع هذه الاخيرة برؤوس اموال كبيرة. وهذا تحد للبنوك العربية وبعض البنوك السودانية التي تعتبر رؤوس اموالها ضعيفة، وبالتالي ستواجه هذه المصارف مشكلات سنة ٢٠١٩.

والحل الوحيد لهذه المصارف اما ضخ اموال جديدة فيها أو اندماجها مع بنوك اخرى لرفع رساميلها.

توسع في الفروع

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– على الرغم من الوضع الاقتصادي العالمي، نتوقع نهاية العام ٢٠١٠ المحافظة على نسبة الارباح نفسها التي حققناها خلال العام ٢٠٠٩، ونخطط لانطلاقة قوية في العام ٢٠١١، ونسعى الى افتتاح فرع آلي متكامل في منطقة واحة الخرطوم المميزة، يدار بشكل كامل عن طريق تكنولوجيا المعلومات (IT). كما وسنفتتح فرعاً جديداً في الخرطوم وفروعاً أخرى عديدة بمدن السودان المختلفة خلال العامين ٢٠١١ – ٢٠١٢ تماشياً مع سياسة البنك التوسعية. ■

عبد الباقي دفع الله الامين (بنك الشمال الاسلامي - السودان):

أي اضطراب في مناطق النفط السودانية له التأثير السلبي على المصارف

معظم المصارف العربية تصوّب انظارها نحو السودان البلد المعطاء زراعة ونفطا وكثافة سكانية لانشاء فروع لها في عاصمته ومدنه الغنية الاخرى. الا ان الكثيرين يتخوفون من النزاعات القائمة فيه بين الشمال والجنوب وما بينهما ولاية «ابيي» حيث الثروات الطبيعية والبترول..

في احاديثنا مع عملائنا المصرفيين السودانيين تعمدنا هذه المرة ان ننقل عنهم لكل القطاعات المصرفية العربية صورة عن الاوضاع الحالية والمتجددة ومستقبل العمل المصرفي في هذا البلد العزيز، فاخترنا السيد عبد الباقي دفع الله الامين مدير عام بنك الشمال الاسلامي بالانابة، الرجل المثقف والخبير في مجالات اختصاصه لنحاوره حول اوضاع السودان الاقتصادية والمالية، وكيف يعمل البنك الذي يديره «بنك الشمال الاسلامي» فكانت هذه الاسئلة والاجوبة وهي كافية ومفيدة للقارئ.

النزاعات

■ يتردد ان منطقة «أبيي» الواقعة بين الشمال والجنوب سوف تكون موضوع نزاعات كما هي الحال في دارفور بكونها مناطق غنية بالنفط والغاز، ما هي السلبيات التي سوف تنعكس على المصارف السودانية جراء تطور الاحداث في تلك المنطقة؟

– برزت النزاعات عند ظهور الثروات على سطح الأرض كمياه الأنهار والبحيرات والمحاصيل النقدية كالصمغ العربي في جلهاك والفواكه في كل الجنوب والسمسم شرق الرنك في شمال أعالي النيل وفي باطن الأرض البترول والمعادن ومحاولة كل طرف من أطراف النزاع حيازة أكبر قدر من المساحات طمعاً في التعويضات المالية المتوقعة، يضاف الى ذلك اطماع الدول الغربية.

بروتوكول أبيي منح سلطة الإشراف عليها لمؤسسة الرئاسة السودانية وحدد فترة انتقالية ٦ سنوات تمنح خلالها وضعاً ادارياً خاصاً يصبح بموجبه المقيمون في أبيي مواطنين في غرب كردفان وبحر الغزال، ولهم ممثلون في المجالس التشريعية. وحدد توزيع صافي عائدات النفط على النحو التالي: ٥٠٪ للحكومة القومية، ٤٢٪ لحكومة جنوب السودان، ٢٪ لبحر الغزال، ٢٪ لغرب كردفان، ٢٪ لدينكا نقوك و٢٪ للمسيرية.

منطقة أبيي تحتضن اكثر من ٧٠٪ من نفط السودان المنتج الآن ويعتمد اقتصاده عليه بشكل شبه كلي بعد تدني صادراته الاخرى واي اضطرابات في مناطق النفط ستؤثر على اقتصاده ككل وبالتالي سيتأثر القطاع المصرفي تبعا لذلك خصوصا في:

١– حجم الودائع المصرفية التي يقوم عليها النظام المصرفي السوداني وبالتالي شح الموارد لدى البنوك مما سيؤثر على القطاع الخاص والذي يلعب دورا مهما في العملية الاقتصادية.

٢– شح موارد النقد الاجنبية جراء الحصار الاقتصادي وتدني عمليات التصدير بما يتوافق مع موارد السودان المتعددة خلافا لصادرات النفط المتنفس الرئيسي له، واي اضطرابات في مناطق انتاج النفط سيكون لها اثرها السالب على الاقتصاد السوداني وبالتالي القطاع المصرفي ككل.

٣– تواجه المصارف صعوبة كبيرة في حركة الصادرات والواردات فالادارة الاميركية تمنع الشركات الاميركية من التعامل مع السودان وتمارس ضغوطا على الشركات غير الاميركية حتى لا تتعامل معه.

٤– انتعش السودان اقتصاديا واصبح يحصل على العملة الصعبة من صادرات البترول واصبح قبلة للاستثمارات العربية والاجنبية، وشهد دخول المصارف العربية للاستثمار بالسودان برؤوس اموال كبيرة، وفتحت لها فروعا بالخرطوم بتشجيع من الدولة التي وفرت لها الظروف المواتية، مما أدى لزيادة حدة التنافس بينها والمصارف التي سبقتها في مجال العمل المصرفي .

الانفصال

■ هل تتخوفون من إحتمال إنفصال الجنوب عن الشمال ؟ وما هي الآثار التي سوف تترتب جراء ذلك الإنفصال على قطاع المصارف ؟

– حددت إتفاقية نيفاشا تاريخ الاستفتاء في ٩ كانون الثاني (يناير) ٢٠١١ ولمدة اسبوع لإجراء عملية التصويت على خياري الإستفتاء :

١– الوحدة : وهذا يعني إرساء نظام الحكم الذي ورد في متن إتفاقية السلام الشامل مع إمكانية تعديل الدستور ليصبح دستوراً دائماً لحكم السودان .

٢– الإنفصال : وهذا يعني قيام دولة مستقلة بجنوب السودان .

إذا كانت نتيجة الاستفتاء إنفصال الجنوب فكل الإحتمالات تؤثر سلباً على مجريات الأمور في السودان والمصارف السودانية ليست بمنأى عن ذلك فهي تتأثر :

١– بانحسار انتشارها الجغرافي في الجنوب الذي لا يتوافق مع مشروعها الحضاري المؤسس على منهاج الصيرفة الإسلامية .

٢–إغلاق الفروع الحالية للمصارف العاملة بالجنوب وما يترتب عليه من تصفية أعمالها من فقدان فرص استقطاب الموارد المالية واستخدامها في مشروعات التنمية وانخفاض ايراداتها وارتفاع مصروفاتها .

٣– تبديل المصارف استراتيجياتها الحالية لتتكيف مع ظروف الانفصال.

الخدمات المصرفية

■ ما هي أبرز المنتجات أوالخدمات التي قدمتموها لعملائكم أوسوف تقدمونها خلال العام ٢٠١١ ؟

أولاً : الخدمات المصرفية :

١– فتح الحسابات : الجارية– الإدخارية– الإستثمارية (محلية – أجنبية) .

٢– التحاويل : – تحاويل محلية . – تحاويل خارجية .

٣– الشيكات والكمبيالات :– تحصيل الشيكات عبر الشبكة – الكمبيالات محلياً وأجنبياً .

٤– الإعتمادات المستندية بكافة أنواعها .

٥– خطابات الضمانات بكافة أنواعها .

٦– تمويل القطاعات الإقتصادية حسب صيغ التمويل المختلفة .

ثانياً :الخدمات المصرفية والإلكترونية :

١– الصراف الآلي ATM ٢– البطاقات المصرفية ٣– خدمة نقاط البيع POS ٤– خدمة البنك المنزلي Home Banking ٥–خدمة الرسائل SMS ٦ –نظام المرتبات للمؤسسات والشركات .

ثالثاً : الخدمات خلال العام ٢٠١١ :

١– البريد الإلكتروني .

٢– Internet Banking

توقعات للعام ٢٠١١

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١ ؟

في ما يلي خلاصة لنتائج أعمال البنك خلال الفترتين ٣١/١٢/ ٢٠٠٩م و٣٠/١١/ ٢٠١٠ :

يسعى البنك لاستخدام الوسائل والمعينات اللازمة لتحقيق المؤشرات المالية التالية للعام القادم ٢٠١١ :

١– رفع معدل نمو البنك بنسبة ٢٠٪ .

٢– زيادة الودائع بالعملة المحلية والاجنبية بنسبة ٣٥٪ .

٣– زيادة ايرادات البنك لتعظيم ربحيته بنسبة ٢٨٪ .

٤– ترشيد مصروفات البنك لتحقيق معدل تكلفة ٤١٪ علماً بأن المعدل المعياري بنسبة ٥٥٪ . ■

نقولا صليبي (بنك بيبلوس افريقيا - السودان):

المركزي السوداني حريص على رفع رساميل المصارف التزاماً بمعايير بازل ٣

شدّد مدير عام بنك بيبلوس افريقيا في السودان نقولا صليبي على ارتباط المصرف بالمجتمع الذي يعمل فيه، وعرض للتحديات التي تعترض المصارف الإقليمية، متطرقاً الى قضية الاستفتاء على الانفصال بين جنوب السودان وشماله.

وأوضح ان البنك في صدد انجاز عقار لمقره الرئيسي في الخرطوم ستعرض وحداته المكتبية للإيجار على الشركات الدولية، معتبراً ان الحل الحقيقي لإحجام المصارف عن توفير القروض ورفع الارباح المدينة يكمن في رفع الرساميل، متوقعاً تحقيق نتائج جيدة العام المقبل، مبدياً تفاؤله بمستقبل السودان.



ارتباط المصرف بالمجتمع

■ ما هو الدور الذي يلعبه قطاع المصارف في السودان عموماً ومصرف بيبلوس افريقيا تحديداً؟

– تلعب المصارف في السودان دورين أساسيين، الأول انها تساهم في إدخال التقنيات الحديثة وأساليب العمل الجديدة على هذا القطاع النامي، كما انها تشكل وسيلة لتطور الاقتصاد الوطني وتقدمه.

أما في ما يتعلق ببنك بيبلوس افريقيا، فقد بدأ تعاملاته مع السوق السوداني بحيث كان ينجز المعاملات المصرفية بين البنوك السودانية والأسواق الخارجية، عبر بنك بيبلوس بيروت وبنك بيبلوس أوروبا.

الى ذلك، نؤمن ان المصرف غالباً ما يرتبط بالمجتمع الذي يتواجد فيه، بحيث ان رسالته الى جانب تحقيق الربحية، تنمية المجتمع وتعزيز الاقتصاد.

تفاؤل بمستقبل السودان

■ في رأيكم ما هي أبرز التحديات التي تواجه القطاع المصرفي السوداني في ظل الحظر الأميركي المفروض على البلاد؟

– بنك بيبلوس افريقيا، مصرف سوداني تابع لمجموعة إقليمية، وبالتالي فإننا نواجه التحديات عينها التي تواجه الإقتصاد الوطني والقطاع المصرفي المحلي.

من جانب آخر، لا يمكننا التحدث عن فقدان تام للعملة الأجنبية في السوق غير انها باتت نادرة، مقارنة بما كانت عليه منذ عامين وذلك لأسباب عدة أبرزها تداعيات الأزمة العالمية الأخيرة.

كما ويتخوّف البعض من الإستفتاء الذي ستشهده البلاد قريباً، ولكن في رأيي انه حتى لو تم الإنفصال بين الشمال والجنوب، تبقى السودان تتمتع بمقومات اقتصادية متمايزة، خصوصاً في قطاعات الصناعة والزراعة والتعليم، إضافة الى قطاعي النفط والغاز وغيرهما.. علماً ان عوائد الزراعة أهم من العوائد النفطية في حال أعطي هذا القطاع حقه، وفي ظل توفرّ العوامل الأساسية من مياه وتربة ومناخ.

ونحن متفائلون جداً بمستقبل السودان على المديين المتوسط والبعيد.

هذا وتفتقر البلاد حالياً الى الإستثمارات الخارجية، بسبب عدم الإستقرار ولكن عندما يصدر القرار النهائي القاضي بالإنفصال أو الوحدة نتوقع تدفق الإستثمارات، خصوصاً العربية منها.

استثمارات عقارية

■ كنتم من المصارف الأولى التي انخرطت في مجال الإستثمارات العقارية، كيف تصفون هذه التجربة وهل تتطلعون الى استثمارات في مجالات أخرى؟

– لا نعتبر نشاطنا في هذا المجال استثماراً، بقدر ما هو فعل إيمان بالبلاد ويعكس مدى ارتباطنا بالسودان.

وحالياً نحن في صدد انجاز عقار لمقرنا الرئيسي في الخرطوم تقارب كلفته ٣٥ مليون دولار، وذلك من منطلق ترسيخ جذورنا بالمجتمع الذي ننشط فيه، وتتمحور استثماراتنا في المجالات العقارية المناسبة لطبيعة عملنا والمركز لم ينتهِ بعد بل يحتاج الى حوالى الشهرين من الوقت، سنعرضه بعدها للإيجار على الشركات الدولية صاحبة الخدمات المميزة.

رفع الرساميل

■ عدّلت لجنة بازل ٣ في مفهوم الاموال الخاصة ورفعت النسبة من ٢ الى ٧ في المئة، هل تعتقدون ان المصارف السودانية قادرة على الإلتزام بهذه القواعد وتطبيقها ضمن المهلة المحددة؟

– يطلب البنك المركزي السوداني من المصارف تعزيز أموالها الخاصة ويشجعها على الإندماج في ما بينها. وفي هذا الإطار طلب من مصارف تجمعها سمات مشتركة رفع رساميلها ليتبيّن بالتالي القادرة على الإلتزام بمعايير بازل ٣، أو أقله لجوء العاجزة بينها الى الاندماج في ما بينها.

وتقضي خطتنا المستقبلية بأن تكون معدلاتنا دائماً أعلى من المتطلبات العالمية.

■ تتخوّف وكالات التصنيف من أن تلجأ المصارف الى الإحجام عن القروض ورفع الفوائد المدينة، بمَ تعلقون؟

– في رأيي الحل الحقيقي يكمن في رفع الرساميل وليس هناك تخوّف من هذا الأمر، خصوصاً ان المصرفي السوداني ذكي ومتابع للتطورات العالمية وقادر على اتخاذ القرارات الصحيحة دائماً، زد على ذلك ان القطاع المصرفي السوداني يتمتع بالكفايات البشرية والقدرات والإمكانات التي تمكّنه من تخطي هذه المرحلة.

توقع أرباح جيدة

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٠ مقارنة مع ٢٠٠٩؟

– بالرغم من كل الصعوبات التي واجهتنا في ٢٠١٠ نتوقع تحقيق نتائج مماثلة للعام ٢٠٠٩ ويعتبر ذلك انجازاً بذاته. كما وسنعمد الى افتتاح فروع جديدة وقد وصل عددها حالياً الى ثلاثة في الخرطوم، وهي وان رتبت تكلفة لها تأثيرها على أرباحنا، إلا اننا ننتظر جني أرباح استثماراتها مستقبلاً.

لذا ننتظر تحقيق نتائج جيدة العام ٢٠١١، مع تعويلنا على مشاريع عدة جديدة أبرزها في أم درمان. ■



سعيد عوض رشوان (المصرف التجاري الوطني - ليبيا):

قوانين راعية للإستثمار وخطط لتمويلات مشتركة مع بنوك في السوق الليبي

المصرف التجاري الوطني شركة ليبية مساهمة رأسمالها ٥٠٠ مليون دينار ليبي، تقوم بتمويل المشاريع المتعددة مساهمة منها في تنمية الاقتصاد الوطني، بالإضافة الى تقديمه جميع الخدمات المصرفية التقليدية، الى جانب سلسلة منتجات جديدة بدأ التعامل بها خلال عام ٢٠٠٨. ويتطلع المصرف الى ان يصبح علامة مميزة للعملاء في السوق المصرفية الليبية وان يعمل على بناء علاقات قوية مع قاعدة عملائه.

مدير عام المصرف سعيد عوض رشوان أشار الى افتقار القطاع المصرفي الليبي الى التقنية والتدريب الملائم للموارد البشرية، وكشف عن قوانين راعية للاستثمار وخطط لتمويلات مشتركة مع العديد من البنوك الليبية الزميلة لمشاريع محلية، مؤكداً عمل المصارف الليبية باتجاه تطبيق معايير بازل ٣، معدداً مجالات الاستثمار المتوافرة في مختلف القطاعات، مذكراً بمساهمة المصرف في الصندوق السيادي المخصص لدعم المبادرات في المجتمع الأهلي، واعداً بالانطلاق في توفير الخدمات المصرفية الإسلامية.

■ هل لنا بلمحة عن مصرفكم؟

– يعتبر المصرف التجاري الوطني ثاني أكبر مصرف في ليبيا ويبلغ رأسماله ٥٠٠ مليون دينار ليبي، وهو بنك تابع للحكومة، لكن ١٥ في المئة من أسهمه مطروحة للمساهمة في سوق الأوراق المالية. وسيشهد عام ٢٠١١ طرح المزيد من الاسهم، إذ ان السياسة المالية في ليبيا تسعى الى توسيع قاعدة الملكية الأهلية والخاصة في المؤسسات العامة.

والمصرف التجاري الوطني يوفّر الخدمات المصرفية التجارية، كما لدينا ذراع استثمارية ومساهمات في مشاريع استثمارية وعقارية، وينتشر المصرف في ليبيا عبر ٦٥ فرعاً.

حاجة الى تدريب الموارد البشرية

■ كيف كان تأثير الأزمة العالمية على ليبيا؟

– لم يكن للأزمة المالية اي تأثير على السوق الليبي لعدم الارتباط المباشر بالاسواق المالية العالمية وهذا جاء نتيجة السيطرة الكاملة من قبل السلطات المالية على الاقتصاد الوطني بالمراقبة الفعّالة والتي منعت من انتشار العدوى التي جاءت من خلال الأسواق المالية.

وعلى العكس، حققت القطاعات الإقتصادية المحلية في ليبيا ومن ضمنها المصرفية نسب نمو مرتفعة.

■ ما هي التحديات التي يواجهها القطاع المصرفي في ليبيا؟

– يفتقر القطاع المصرفي المحلي بالدرجة الأولى الى التقنية والتدريب الملائم للموارد البشرية.

كما ان الموجودات النقدية في ليبيا تفوق الطلب عليها أي ان هناك فائضاً في السيولة مقابل ضعف في الاستثمار.

العمل على تطبيق معايير بازل ٣

■ تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة ومنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف الليبية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لا سيما الشروط المبينة اعلاه؟

– تتمتع المصارف الليبية بالشفافية والوضوح التأميني وهي تعمل على تطبيق معايير بازل ٣ علماً ان البنوك التي كانت تدّعي تطبيقها هي التي انهارت خلال الأزمة المالية.

وتلتزم البنوك في ليبيا بمقررات البنك المركزي الذي يحرص على تطبيق هذه المعايير لجهة رأس المال والحوكمة وغيرها لحماية القطاع وعدم دخوله في ائتمانات مشبوهة.

■ ما هي أكثر المجالات الجاذبة للاستثمار في ليبيا؟

– كما ذكرت، وضعت الحكومة الليبية ضمن سياستها الاقتصادية والمالية قانوناً للاستثمار الخارجي وفتحت المجال أمام المشاركات الخارجية في الإدارات وتدفق رؤوس الأموال من الخارج.

كذلك، هناك رغبة كبيرة من القطاعات الصناعية لدخول السوق الليبية، نظراً للحوافز العديدة فيها مثل تدني كلفة الطاقة وتوطين المشروعات، إضافة الى قربها من السوق الأوروبية المشتركة.

كما طرحت الدولة الليبية مناطق صناعية حرة، مع اشتراط ان تكون البنوك الليبية الممول الرئيسي لهذه المشروعات.

صندوق سيادي

■ هل لديكم نيّة في التوسع في الخارج؟

– حالياً، نركّز على دعم السوق المحلية والاستثمار فيها وتطويرها، فهناك فرص هائلة للتوسع وتوفير الخدمات المتنوعة، وبالتالي لم يحن الوقت بعد للتوسع نحو الخارج.

■ ما هي الخدمات والمنتجات التي يوفرها مصرفكم؟

– نوفّر تمويلات وقروضاً عقارية، سياحية، صناعية وتسهيلات للتجارة الخارجية. كما تميّز مصرفنا بدعم وتمويل المشاريع المتوسطة والصغيرة.

وقد انتهجت ليبيا سياسة تمويل القطاع الأهلي وأنشأت صندوقاً سيادياً يدعم أصحاب المبادرات في المجتمع الأهلي وتموّله المصارف الليبية.

ويساهم مصرفنا في هذا الصندوق ويوفّر قروضاً تتمتع بالمواصفات التمويلية. وقد وصلت قيمة المشاريع التي موّلها مصرفنا في هذا المجال الى ١١٨ مليون دينار ليبي، ونتوقع ارتفاعها الى ٣٠٠ مليون دينار العام المقبل. وهذه القروض تساهم في مساعدة المجتمع والشباب وتحد من البطالة.

خدمات اسلامية قريباً

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١٠، وما هي خططكم لعام ٢٠١١؟

– يحقق مصرفنا سنة بعد أخرى نسب نمو ملحوظة وقد زاد حجم الموجودات في الأعوام الأخيرة.

وتشير البيانات الى ان حصة مصرفنا من السوق ارتفع من ١٢ في المئة عام ٢٠٠٩ الى ١٨ في المئة عام ٢٠١٠.

كما ارتفع حجم الودائع من ٩ مليارات دينار ليبي عام ٢٠٠٩ الى ١٢ ملياراً مع زيادة في الربحية وتوسع في المنتجات.

وبالنسبة لعام ٢٠١١، فإن خطتنا بالتوسّع في القطاع الأهلي، الأعمال التجارية والإقراض الصغير والمتوسط. كما سننطلق في توفير الخدمات المصرفية الإسلامية عبر ذراع إسلامية. ■



وديع الحنظل (مصرف آشور الدولي للإستثمار ASHUR العراق):

تكريس ثقافة تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة

منذ تأسيسه عام ٢٠٠٥ كأول مصرف استثماري متكامل الخدمات، أصبح مصرف آشور الدولي رائداً في مجال الخدمات والمنتجات المصرفية الاستثمارية.

رئيس مجلس ادارة المصرف المهندس وديع الحنظل لفت الى معاناة المصارف العراقية من الأوضاع الداخلية وعدم الاستقرار وهي تتطلع الى الدعم الحكومي المعنوي لترسيخ الثقة بقطاع المصارف العراقي، واعتبر المهلة المعطاة لرفع رأس المال الى ٢٤٠ مليون دولار غير كافية معدداً العوامل السلبية المساهمة في ذلك، متمنياً تكريس ثقافة تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في المنطقة العربية، محملاً جهات عدة مسؤولية اندلاع الأزمة المالية، لافتاً الى تحقيق ١٠ في المئة نسبة أرباح للعام ٢٠١٠، آملاً ان تكون سنة ٢٠١١ أفضل.

تأثيرات داخلية

■ كيف تصفون تداعيات الأزمة على المصارف العربية عموماً والعراقية خصوصاً؟

– أثرت الأزمة المالية على الأسواق العربية وخصوصاً الخليجية. واستطاعت المصارف التي اتخذت احتياطيات مسبقة تخطّي الأزمة والحفاظ على ثباتها.

أما بالنسبة الى البنوك التي توسعت في المشتقات المالية الخطرة والإئتمانات العقارية، فما زالت تعالج المشكلات التي نتجت عن ذلك.

يبقى ان القطاع المصرفي في العراق، لم يتأثر بالأزمة المالية كونه يعيش في عزلة عن الأسواق العالمية منذ فترة طويلة. لكن المصارف العراقية تعاني من التأثيرات الداخلية، وتتطلع الى الدعم الحكومي المعنوي وليس المادي لترسيخ الثقة بالقطاع المصرفي الحيوي المحرّك الرئيسي للتنمية الحقيقية.

معوقات أمام رفع رأس المال

■ تحدد قواعد بازل ٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة TO SURVIVE AT LEAST ONE MONTH IN CASE OF SEVERE LIQUIDITY CRISIS **ومنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف العربية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لا سيما الشروط المبينة اعلاه؟**

– التزمت البنوك العراقية بقرارات البنك المركزي العراقي برفع رؤوس الأموال في الفترة الأخيرة خلال ثلاث سنوات. لكننا نرى ان الفترة قصيرة لرفعها وصولاً الى ٢٥٠ مليار دينار عراقي أي ما يعادل ٢٤٠ مليون دولار بسبب عوامل عدة مثل عدم استقرار الوضع الأمني والافتقار الى تشريعات حقيقية وعدم تفعيل قانون الاستثمار وتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة وغيرها.

وإذا كانت الظروف مؤاتية في العراق، سيكون هناك جدوى من زيادة رؤوس الأموال بما يتوافق مع مقررات بازل ٣.

لكن نظراً لأوضاع السوق العراقية، لا وجود لرؤية واضحة وحقيقية للتنمية.

هناك عدة جهات ساهمت في الازمة المالية وإن وكالات التصنيف الدولية هي من بين تلك الجهات

تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة

■ ما هي القطاعات التي تعتبرونها بارزة ومن الضروري تنميتها في العراق وفي المنطقة؟

– أثبتت المراحل السابقة نجاح تجربة المشاريع الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في تدفق الأموال بعيداً عن التركز الإئتماني في مشاريع كبيرة أدّت الى تدهور شركات عدة.

ونتمنى تكريس هذه الثقافة في تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في المنطقة العربية ومساعدتها على توزيع المخاطر، انطلاقاً من نجاحها في دولة العراق.

■ كيف تنظرون الى وكالات التصنيف الدولية؟

– هناك عدة جهات ساهمت في الازمة المالية وإن وكالات التصنيف الدولية هي من بين تلك الجهات حسبما اعتقد والتي ساهمت في اندلاع الأزمة المالية لاعتمادها نظاماً يسمح بتقييم الموجودات والأصول المصرفية أكثر من قيمتها الحقيقية. وكان من المناسب اعتماد مبدأ الحيطة والحذر في التقييم.

١٠ في المئة نمواً بالأرباح

■ ما هي النتائج المتوقعة لعام ٢٠١٠؟

– بسبب المشكلات الداخلية عام ٢٠١٠ في العراق وعدم تشكيل حكومة، تراجعت ثقة المجتمع بالدولة والقطاع المصرفي المحلي، وانعكس ذلك سلباً وتراجعاً على نتائج بنك أشور عام ٢٠١٠.

حققنا زيادة في الأرباح بنسبة ١٠ في المئة عام ٢٠١٠، وكنا نطمح لنسب أعلى تصل الى ٢٠ في المئة خصوصاً بعد انفتاح السوق العراقي وإقباله على التطور والإعمار.

نأمل ان تكون سنة ٢٠١١ الأفضل وان تؤلف حكومة تؤمن بالإقتصاد الحر وانفتاح الأسواق وتدعم القطاعات الخاصة. ■



كاظم محمد ناشور (مصرف الرشيد - العراق):

معطيات عالمية تنبئ بقرب بزوغ فجر نظام نقدي عالمي جديد

أجوبة السيد كاظم محمد ناشور رئيس مجلس الادارة – المدير العام لمصرف الرشيد في العراق تؤكد لنا ان الرجل خبير مصرفي ضليع في مهنته، يقول رأيه الذي يتفق مع مصلحة الصناعة المصرفية المحلية والعالمية. ويكفي انه مرتاح لمعايير بازل٣ التي تنبئ باقتراب بزوغ فجر نظام نقدي جديد يؤمن الاستقرار المالي ويمنع تكرار الازمة المالية العالمية.

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– ان الاقتصاد العالمي بدأ يتعافى من تداعيات الازمة العالمية، كذلك فإن الاقتصادات العربية بدأت تتخطى مرحلة الازمة وقد اثبت القطاع المصرفي العربي في معظم الدول العربية مدى قوته في مواجهة التحديات التي افرزتها هذه الازمة، حيث توجهت المنطقة نحو رسم سياسات نقدية تعزز الاستقرار المالي. ان تداعيات الازمة على القطاع المصرفي العربي بشكل عام والعراقي بشكل خاص كانت محدودة مقارنة بالبنوك العالمية بسبب عدم تعرض البنوك الاقليمية للادوات المالية عالية المخاطر.

في العام الماضي كان الاقتصاد العالمي والعربي لا يزال في قبضة تداعيات الازمة المالية والاقتصادية العالمية، اما الآن فيمكن القول ان الاقتصادات العربية قد بدأت تتخطى مرحلة الازمة وبخسائر مباشرة وغير مباشرة وقد لا تكون قليلة بالمنطق ولكنها تبقى مقبولة مقارنة بما حدث في الاقتصادات الصناعية.

نظام نقدي عالمي جديد

■ هل ترون ان المصارف في العراق سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل ٣، ؟

– تشهد الساحة العالمية حاليا تحركات حثيثة تنبئ بقرب بزوغ فجر نظام نقدي عالمي جديد، ولعل اولها اقرار اتفاقية بازل٣. وبموجب هذا الاتفاقية، فقد تم رفع نسبة رأس المال الاساسي (الشريحة الاولى) من ٢ في المئة الى ٧ في المئة وذلك ضمن حزمة من الاصلاحات تشمل اعتماد مقاييس جديدة بخصوص السيولة.

ان معايير بازل٣ جاءت لتقضي على مشاكل مستقبلية متوقعة وهي حركة مستقبلية بمنظور مالي دون مخاطر تأخذ بالحسبان نسب الرفع المالي وكفاية رأس المال والسيولة. اننا نجد ان الامر يتعلق بالادارة، حيث ان الانظمة موجودة ولكن لا نريد تكبيل الادارات فلا بد من اعطائها مساحة بين حرية الادارة وحركتها والنظم والمعايير، فمن الواضح ان الكثير منها لا تفهم واجباتها، فمزيد من التعليمات ما زالت واردة ولكن ترك مساحة للادارات امر مطلوب.

لا بد من ان تكون هناك ضوابط تحكم هذا الامر وفق نظم ومعايير معينة يكون هدفها الرئيسي للبنوك الحفاظ على اموال المودعين، وهذا النظام يأخذ في الحسبان كل ما يتعلق بالاستقرار المالي سواء في مجموعة العشرين او في غيرها، ولكننا ما زلنا نعتقد ان سبب عدم تلبية بعض بنوك المنطقة العربية لقواعد بازل٣ هو عدم اندماجها الكامل بالنظام المصرفي العالمي ولحاجة انظمتها المالية والمصرفية لعملية تطوير شاملة اداريا وتنظيميا.

للاستقرار المالي ومنع تكرار الازمة

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ«بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– ان بازل ٣ هي مجموعة من الضوابط الجديدة لتدعيم رساميل البنوك في مواجهة الازمة العالمية، وهذه الضوابط ستسهم كثيرا في الاستقرار المالي والنمو على المدى الطويل، وجاءت في ضوء اتفاق عالمي في اطار السعي الى منع اي تكرار للازمة الائتمانية العالمية، وتنص على إلزام البنوك زيادة الكمية التي ينبغي ان تحتفظ بها من رأسمالها الممتاز الاساسي لاكثر من ثلاثة امثال، وعلاوة على ذلك، سيكون على البنوك تكوين احتياطي جديد منفصل لتحويل رأس المال يتألف من اسهم عادية ويعادل ٢,٥ في المئة من الاصول. وسيرفع ذلك شرط رأس المال الممتاز الاجمالي الى سبعة في المئة، ولتخفيف العبء على البنوك ستمنح سنوات للالتزام بالمتطلبات الجديدة.

ان لوائح بازل٣ تمثل اكبر تغيير في التنظيمات المصرفية العالمية على مدى عقود. ونأمل ان تدفع تلك التغييرات البنوك تجاه استراتيجيات عمل اقل مخاطرة، وان تسهم في ضمان ان يكون لديها احتياطيات تكفي لتحمل الصدمات المالية دون الحاجة الى برامج انقاذ من اموال دافعي الضرائب.

وستسري لائحة رأس المال من المستوى الاول اعتبارا من كانون الثاني (يناير) ٢٠١٥، على ان يطبق احتياطي تحويل رأس المال تدريجيا بين كانون الثاني (يناير) ٢٠١٦ وكانون الثاني (يناير) ٢٠١٩. ان فترة التدريج هذه للاشتراطات المالية الجديدة طويلة، ولهذا لا نعتقد ان هناك اية مفاجآت، ويوجد اطار زمني كافٍ للسماح بكثير من الوقت لجمع رأس المال اذا لزم الامر،افضل شيء هو ازالة عدم اليقين الذي كان يخيم على السوق، يجب ان تنظر الاسواق الى ذلك بعين الارتياح، ولكن الحكم لصالح قواعد بازل٣ او ضدها سيتحدد خلال الازمة المقبلة.

التوسع في تقديم الخدمات

■ ما هي ابرز المنتجات اوالخدمات التي قدمتموها لعملائكم او سوف تقدمونها خلال العام القادم؟

– اهم المنتجات والخدمات التي يقدمها مصرف الرشيد لزبائنه: قبول الودائع بأنواعها، منح الائتمان والتسهيلات المصرفية بأنواعها، اصدار خطابات الضمان الخارجية والداخلية، قروض صناعية: وتمنح كائتمان للصناعيين واصحاب المعامل والمصانع لتطوير وتفعيل نشاطهم الصناعي، شراء وبيع العملات الاجنبية وفق آلية اسعار السوق ومزاد البنك المركزي، حوالات مشتراة ومباعة الى داخل وخارج العراق، فتح الاعتمادات المستندية الواردة والصادرة لتمويل عمليات الاستيراد والتصدير، منح تشكيلة من السلف الشخصية، اصدار البطاقة الذكية للموظفين والمتقاعدين، منح القروض للتجار والصناعيين والمستثمرين لكافة القطاعات الاقتصادية والتجارية، القروض الاسكانية بمختلف انواعها والصكوك الممغنطة.

أما اهم المنتجات والخدمات التي سوف يقدمها مصرف الرشيد لزبائنه خلال العام الحالي (٢٠١١)، اضافة الى استمراره بخدمة زبائنه وتقديم كل المنتجات والخدمات المذكورة اعلاه والتوسع بها، فهو سوف يتوسع في استخدام البطاقة الذكية لكي تشمل كل وزارات الدولة ومؤسساتها واستخدامها في تحصيل الرسوم وفي التعاملات المالية، والتوسع في استخدام البطاقة الذكية وتسويقها الى القطاع الخاص وتشجيعه على استخدام هذا النظام في التعاملات المالية. كذلك الاستمرار في عملية منح قروض الاسكان وفق استراتيجية مدروسة والمساهمة في حل ازمة السكن.

نتائج العام ٢٠١٠

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

المؤشرات المالية لمصرف الرشيد لسنوات ٢٠٠٩ و٢٠١٠ (الرصيد بالمليون)

اسم الحساب	٢٠١٠/٦/٣٠	٢٠٠٩/٦/٣٠
الموجود النقدي	٦١٥٧١٤٥	٤٩١٣٠٦٧
الائتمان النقدي	١٩٢٠١٠٤	٧٤٢٣٧٩
رأس المال والاحتياطي	٨١٠٥٧	٨٠١٣٤
حسابات جارية وودائع	٩٧٥٩٣٩٥	٦٩٢٣٥٤٨
الارباح المتحققة	٤٩٣٧٠	٢٤٠٤

علما ان البيانات للسنوات ٢٠٠٩ و٢٠١٠ غير مصادق عليها. ■

عبد الكريم بو جيري (رئيس جمعية المصارف في البحرين والرئيس التنفيذي لبنك البحرين والكويت):

المصارف تعيش اليوم «أزمة» فائض في السيولة ونسبتها في مصرفنا كبيرة جدا



عبد الكريم بو جيري متعدد المناصب والمهام فهو يتولى الرئاسة التنفيذية في بنك البحرين والكويت BBK، ورئيس مجلس ادارة كل من شركة كريدي ماكس وبنك كابينوفا الإسلامي وجمعية المصارف في البحرين.

يرى بوجيري ان ازمة نقص السيولة في المصارف التجارية انقلبت الى ازمة فائض في السيولة وفي بنك البحرين والكويت بخاصة ويرى ان التحديات حاليا تتمثل بغياب قنوات الاستثمار والتمويل مما يقلّص الايرادات وينعكس على الربحية.

بالنسبة الى متطلبات بازل٣ يجيب باعتزاز ان تلك المتطلبات مستوفية في جمع المصارف الخليجية، وهذه الاخيرة يلجأ اليها معظم الزبائن – شركات وافراد – لإيداع اموالهم كونها الاكثر أمانا.

ويستبعد عبد الكريم بو جيري ان تكون المصارف البحرينية قد سحبت يدها من تمويل القطاع العقاري ويرد بروح فروسية ان سحب التمويل طال أنشطة المضاربة في السوق العقاري.

وبعد ان يحدثنا عن التطورات الايجابية في بنك البحرين والكويت حيث التوسع شمل طلب فتح فرعين جديدين في الهند وتركيزه على مساعدة فرعه في الكويت ليلعب دورا رئيسيا في تمويل المشاريع الكبيرة، يعلن لنا بصوت عال ان احد اهدافه الرئيسية في جمعية المصارف هو في تسويق مملكة البحرين مركزاً مالياً عالمياً.

وينهي بوجيري حديثه مبديا اعتزازه بنتائج البنك والشركات التابعة له وبتركيز ادارته على تحسين اوضاع موظفيه حيث مقابل ما يعطيهم من حوافز يحسنون من ادائهم ويبذلون أقصى طاقاتهم لارضاء عملاء البنك.

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– تتمثل أكبر التحديات في عزوف المستثمرين وأصحاب الأعمال عن الخوض في فرص استثمار جديدة وتخوفهم من المستقبل.

فمنذ حوالى العام، عانت المصارف أزمة نقص في السيولة بعكس اليوم حيث تعيش أزمة فائض في السيولة، خصوصاً المصارف التجارية مثل بنك البحرين والكويت الذي ارتفعت لديه نسبة السيولة في شكل كبير بعد إصداره مؤخراً سندات بقيمة ٥٠٠ مليون دولار وطرحها في السوق العالمي، مقابل شح في قنوات الاستثمار.

وبناء على ذلك نتمنى ان يتحسن الوضع الاقتصادي ومعه سبل الاستثمار لتوظيف فائض السيولة.

ومعاناة!

■ في رأيكم ما هي انعكاسات هذا الواقع على المصارف؟

– المعروف ان المصارف تعيش على ايرادات الفوائد، وغياب قنوات الاستثمار والتمويل يقلّص من هذه الايرادات وينعكس بالتالي على ربحية المصرف.

وفي رأيي تعاني المصارف التجارية البحرينية والسعودية هذه المشكلة نفسها.

لم نحجم عن تمويل القطاع العقاري بل ابتعدنا عن تمويل أنشطة المضاربات

استوفينا متطلبات بازل٣ منذ زمن

■ هل ترون ان المصارف الخليجية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣؟

– معظم المصارف الخليجية عموماً والبحرينية خصوصاً مستوفية لمتطلبات بازل ٣ منذ زمن، مع الإشارة الى ان تركيبة رساميل المصارف الخليجية بسيطة وغير معقدة ومكونة من أموال مدفوعة من قبل المساهمين، بخلاف المصارف الأجنبية حيث هناك قنوات عدة في تركيبة رساميلها.

معايير تصنيف البنوك

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– تنظر وكالات التصنيف العالمية في الوقت الحالي الى تصنيف البنوك وفق معايير عدة، أولاها جودة ونوعية محفظة القروض، محفظة الاستثمار، التمويل الداخلي والذاتي، إضافة طبعاً الى متانة رأس المال وعامل الملاءة.

والبنوك التجارية العاملة في المنطقة في الوقت الحالي ليست متخوفة من هذه المعايير.

وبالنسبة لبنك البحرين والكويت، فإنه لا يعاني أي تعثر غير اعتيادي في محفظة قروضه، التي تتكون أساساً من قروض فردية وأخرى للشركات أو لجهات حكومية ولكنها تتمتع بمستوى جيد ولا خوف عليها.

أما الاستثمارات، وبالأخص ذات التركيبة المعقدة فقد عمدت معظم المصارف الخليجية ومنها بنك البحرين والكويت، الى تخصيص المخصصات اللازمة لها بل وشطبت الكثير منها من دفاترها.

وعلى مستوى التمويل الذاتي، ففي ظل كساد السوق العقاري واضطراب سوق الأسهم وغياب الفرص الاستثمارية الكبيرة فيه، يلجأ معظم الزبائن من الشركات والأفراد الى ايداع أموالهم في المصارف وتحديداً التجارية منها، كونها الاكثر أماناً، والعاملة تحت مظلة المصارف المركزية.

تمويل قطاع العقار

■ **هل يمكن القول ان المصارف التجارية أحجمت كلياً عن تمويل القطاع العقاري؟**

– كلا لا يمكن القول ان المصارف التجارية قد سحبت يدها من تمويل القطاع العقاري، إذ ثمة فرص استثمارية عقلانية وذات جدوى ونحن مستمرون في تمويلها.

ولكن بالمقابل، تبقى المصارف التجارية بعيدة عن تمويل أنشطة المضاربة في السوق العقاري، اذ ان هذه الأنشطة وان كانت عملية تجارية جيدة خلال فترة الفورة العقارية أصبحت اليوم خطرة جداً في ظل تقلب أسعار العقار، مع الإشارة الى ان بنك البحرين والكويت لم يساند في الأصل المضاربات.

■ **ما هي المجالات التي ستركزون على تمويلها بالمقابل؟**

– على غرار المصارف التجارية الأخرى، يستمر بنك البحرين والكويت في تمويل الأنشطة التجارية كافة، مع الإشارة الى ان ضعف التنوع في مجالات الاستثمار لدى المصارف ناتج عمّا تعانيه المنطقة العربية، من ضعف في القطاع الصناعي، فيما يعتبر القطاع الزراعي محدوداً ليبقى التركيز على قطاع التجارة والخدمات.

تطوير الخدمات

■ **ما أبرز انجازاتكم خلال العام ٢٠١٠؟**

– حافظنا خلال العام ٢٠١٠ على مستوى أدائنا الممتاز، مقارنة مع البنوك الأخرى في المنطقة، بحيث كان بنك البحرين والكويت من البنوك القليلة التي اعلنت عن نمو في أرباحها وميزانياتها وكفاية رأس المال لديها. ففي الربع الثالث من العام ٢٠١٠ حققنا نمواً في نتائجنا فاق ٢٥ في المئة، مقارنة مع الفترة نفسها من العام ٢٠٠٩.

وفي سياق آخر، أطلق المصرف خدمة ادارة السيولة (Cash Management) وهي منصة ضخمة تتميز بالتكنولوجيات والاستثمارات الكبيرة. وقد بدأنا بتقديمها الى العديد من العملاء الكبار مثل AMEX بحيث يمكن اليوم لأي زبون منتسب لـ AMEX ان يسدد فواتيره عن طريق بنك البحرين والكويت.

وأشير هنا الى ان ادارة السيولة مكوّنة من مراحل عدة منها ادارة المستحقات (Receivable Management) أو ادارة المدفوعات (Payable Management) الى ادارة السيولة (LIQUIDITY MANAGEMENT) وقد بدأنا العمل فعلياً في المرحلة الأولى.

هذا وطوّر البنك خلال العام ٢٠١٠ الخدمات المصرفية عبر الانترنت (INTERNET BANKING) كما وانتهى من انشاء وافتتاح المجمّع المالي السابع وهو آخر مجمّع للبنك، وفق الخطة التي وضعها قبل سنوات عدة، ليكون بذلك قد غطّى كل مناطق البحرين بالمجمعات المالية، مع الإشارة الى ان المجمّع المالي فكرة فريدة من نوعها وخاصة ببنك البحرين والكويت.

الى ذلك، أصدر المصرف خلال العام ٢٠١٠ سندات متوسطة الأجل بقيمة ٥٠٠ مليون دولار وحصّلناها بسعر فائدة ثابت ٤,٥ في المئة وهو اليوم السعر الأدنى لأي اصدار بحريني في العام ٢٠١٠.

وفي الإطار نفسه، تقدمنا بطلب الى البنك الاحتياطي الهندي لفتح فرعين جديدين في الهند، ولكن التطورات في السوق الهندي والتوجه نحو اصدار تشريعات جديدة في ما يخص عمل المصارف هناك أخّر حصولنا على التراخيص.

وبالمقابل، وضع المصرف كل التصورات الاستراتيجية التي ستساعد فرعه في الكويت على لعب دور في تمويل المشاريع الكبيرة التي ستطلقها الحكومة الكويتية في العام المقبل.

تقدمنا بطلب الى المركزي الهندي لانشاء فرعين جديدين في الهند

فرص استثمارية

■ **كيف تقوّمون أداء المصارف الإسلامية في البحرين؟**

– صبّت المصارف الإسلامية في السابق تركيزها بالكامل على القطاع العقاري وقد شهدنا ميزانيات مصارف كثيرة مبنية على الاستثمار العقاري، لذا تأثرت هذه البنوك جرّاء التدهور الذي حصل في سوق العقار، علماً ان فرصاً جيدة يمكن الإفادة منها لا تزال متوافرة في هذا السوق.

بالنسبة لبنك كابينوفا، فقد دخل في عدة استثمارات منها في قطاع الاتصالات المعلوماتية في الكويت وآخر في القطاع العقاري في مكّة المكرمة، الى جانب تمويل مشاريع صناعية لشركات بحرينية في دول عدة مثل فرنسا، اضافة الى تمويل مجمّع تجاري في منطقة المحرّق. وعليه لا يزال البنك يتمتع بنشاط ملحوظ.

أهم اهداف جمعية المصارف تسويق مملكة البحرين مركزاً مالياً عالمياً

■ **هل لنا بلمحة عن الخطط التي ستضعونها بعد تسلمكم رئاسة جمعية المصارف في البحرين؟**

– لا تكتمل مهام الجمعية إلاّ بالتعاون التام مع القطاع المصرفي في البحرين ككل.

وبحكم محدودية موارد الجمعية، سنركّز على جذب البنوك العاملة في البحرين، المحلية والأجنبية فيها للانضمام الى عضوية الجمعية والمساهمة في تطوير مواردها وبالتالي تأدية دورها بشكل أفضل، علماً ان الانضمام الى الجمعية ليس الزامياً في القانون الراعي للمصارف في البحرين.

هذا وتهدف الجمعية الى مساعدة البنوك في الإيفاء بالتزاماتها والتوافق مع متطلبات وقرارات المصرف المركزي والجهات المختصة، وبناء عليه قمنا بتوظيف خبير متخصص في تحليل التشريعات والقرارات وكيفية التوافق معها.

كما وتبحث الجمعية اليوم مع المركزي البحريني في إتاحة الفرصة أمامها للعب دورين أساسيين، أولهما تحديد سعر الفائدة بين البنوك BIBOR وثانيهما انشاء مركز شكاوى تابع للجمعية يكون صلة الوصل بين الزبون والمصرف المركزي.

واعتبر ان أهم أدوار الجمعية هو تسويق مملكة البحرين كمركز مالي لدى الجهات العالمية، لذا سنشارك في معظم المؤتمرات التي لها علاقة بمنطقة الخليج، وقد أصدرنا وللمرة الأولى مجلة فصلية متخصصة ستوزع في أنحاء العالم.

تحسين أوضاع العاملين

■ **المعروف انكم تتولون أيضاً رئاسة مجلس ادارة كريدي ماكس، هل لنا بلمحة عن اداء الشركة؟**

– كريدي ماكس شركة ناجحة جدا ونسميها جوهرة المجموعة وهي متخصصة في اصدار بطاقات الإئتمان ولديها الحصة الأكبر من السوق، ان على مستوى الاصدار أو على مستوى الاستحواذ بحيث تراوح بين ٤٠ و٦٠ في المئة.

■ **كلمة أخيرة؟**

– يتميز بنك البحرين والكويت بقدراته البشرية ويركز مجلس ادارته على تحسين أوضاع العاملين فيه، ما أعطى هؤلاء حوافز اضافية لتحسين ادائهم وبذل أقصى طاقاتهم.

الى ذلك يخضع البنك موظفيه لدورات تدريب في معاهد البحرين المرموقة، وقد حسن من مستوى الرواتب والعلاوات والمكافآت وأدخل مفهوم الراتب الرابع عشر وغيره من التقديمات. ■

محمد بو جيري (بنك الإثمار - البحرين):

متفائلون بعودة المؤسسات المالية إلى الربحية في ظل التحديات الكبيرة



أكد الرئيس التنفيذي لبنك الإثمار وعضو مجلس الإدارة السيد محمد بوجيري تفاؤله من عودة البنوك والمصارف إلى الربحية في ظل التحديات الكبيرة التي تفرضها الأزمة المالية العالمية.

وقال السيد بوجيري: «إن موضوع السيولة وتوافرها يعتبر أحد أهم التحديات في خضم هذه التغيرات التي طرأت ولا تزال تطرأ على القطاعين المصرفي والمالي»، لافتاً إلى أن الاندماجات على مستوى المؤسسات المالية والمصارف أصبحت ضرورية.

هذا، ويعتبر بنك الإثمار بنكاً إسلامياً يعمل في مجال الأعمال المصرفية للأفراد (التجزئة) ويتخذ من البحرين مقراً له، وهو مرخص من قبل مصرف البحرين المركزي. ويقدم البنك الأعمال المصرفية للأفراد والأعمال المصرفية للشركات وخدمات الخزينة والمؤسسات المالية وغيرها من الخدمات المصرفية الأخرى. كما وانتهى البنك في نيسان (أبريل) ٢٠١٠ من تنفيذ عملية إعادة تنظيم شاملة مع شركته التابعة والمملوكة بالكامل له، مصرف الشامل، ليبرز كبنك إسلامي رائد في مجال الأعمال المصرفية للأفراد في المنطقة. وبناء على ذلك، فإن بنك الإثمار يقدم مجموعة متنوعة من المنتجات والخدمات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية والتي تلبي الاحتياجات التمويلية والاستثمارية للأفراد والمؤسسات. ويحظى بنك الإثمار بشبكة من ١١ فرعاً محلياً، ولا يزال يحتفظ بحضوره في أسواق خارجية من خلال شركاته التابعة والزميلة.

وفي ما يلي نص المقابلة:

السيولة من اهم التحديات في خضم هذه التغيرات

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الأزمة المالية العالمية؟

– يعتبر موضوع السيولة وتوافرها أحد أهم التحديات في خضم هذه التغيرات التي طرأت ولا تزال تطرأ على القطاع المصرفي والمالي. ولعل هذا التحدي حدا ببعض المصارف إلى أن تعمل على تقييد سيولتها من جانب، وأن تعمل في الجانب الآخر على مضاعفة مخصصاتها. كما شهدنا خلال هذه الفترة العصيبة – وبشكل غير مسبوق – مدى تأثير هذه الأزمة على المصارف والمؤسسات المالية الأخرى خارج المنطقة، والتي رأينا أن بعضها تعثر كثيراً ولم يكن قادراً على مواصلة المشوار أو مواجهة التحدي، حتى أصبح البعض منها أمام تحد آخر، وهو اتخاذ قرارات صعبة، إما التوسع في الإقراض أو التحفظ. إلا أنه وبشكل عام، فإننا متفائلون من أن الفترة المقبلة ستشهد انتعاشاً، وستبدأ بعض المصارف والبنوك في العودة إلى الربحية.

الأسواق العربية بحاجة الى بعض الاندماجات

■ هل ترون أن المصارف العربية ستكون قادرة على تلبية قواعد بازل ٣؟

– الأسواق العربية وبشكل عام بحاجة إلى بعض الاندماجات على مستوى المصارف والمؤسسات المالية من أجل رفع رساميلها. وتكمن ضرورة هذه الاندماجات في مواجهة المنافسة التي ستطرأ عند توحيد العملة الخليجية بين المصارف المحلية وزميلاتها في الدول الشقيقة.

معظم القروض الشخصية التي تمنحها المصارف البحرينية محمية

■ ظهرت مؤخراً شوائب في القروض السكنية التي تقدمها المصارف في إيرلندا. هل هناك تخوف من أن تظهر مثل هذه الشوائب في المنطقة العربية؟

– لا أظن أن ذلك ممكن الحدوث، وخصوصاً في البحرين، لأن معظم القروض الشخصية التي تمنحها المصارف البحرينية محمية بالرهونات من جهة، وبتوطين الرواتب من جهة أخرى.

منتج حساب ثمار للتوفير لاقى إقبالا منقطع النظير

■ ما هي أبرز المنتجات أو الخدمات التي قدمتموها لزبائنكم أو التي ستطرحونها خلال العام ٢٠١١؟

– بعد أن أعلنا عن الانتهاء من عملية إعادة التنظيم بين بنك الإثمار وشركته التابعة والمملوكة بالكامل له – مصرف الشامل – واصلنا طرح المنتجات التي كان مصرف الشامل يقدمها من قبل، مع حرصنا الشديد على أن نضفي على تلك المنتجات خصائص تميزها وتجعلها أكثر ابتكاراً. كما أطلقنا مؤخراً منتج حساب ثمار للتوفير، والذي لاقى إقبالا منقطع النظير، وقد تمكنا خلال فترة وجيزة جداً من فتح حسابات بلغت قيمتها ما يقارب ٣٠ مليون دولار أميركي. ■



عابد الزيرة (بنك الاستثمار الدولي IIB - البحرين):

لمعايير بازل ٣ أهميتها نظراً لظروف المناخ الاستثماري العالمي

من أهداف بنك الاستثمار الدولي INTERNATIONAL INVESTMENT BANK في البحرين ان يصبح مصرفاً استثمارياً رائداً في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا بتقديم فرص استثمارية ذات قيمة مضافة لعملائه.

الرئيس التنفيذي في البنك عابد الزيرة قدّر أهمية معايير بازل ٣ نظراً لظروف المناخ الاستثماري عالمياً، ورأى ضرورة ان تأخذ المصارف هذه المعايير بالحسبان وألا تتخطاها، مشيراً الى ان IIB يعتمد حالياً سياسة الترقب والحذر ويركز على إعطاء استثماراته قيمة مضافة في شكل يمكنه من التخارج منها بأرباح مجزية بعد تعافي الأسواق، مشدداً على اتباع المصارف سياسات استثمارية متحفظة، متوقعاً خسائر دفترية محدودة بنهاية ٢٠١٠.

تحدي المعايير الجديدة

■ تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة وتمنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف في الدول العربية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لاسيما الشروط المبينة اعلاه؟

– المعايير الجديدة مهمة جداً نظراً لظروف المناخ الاستثماري عالمياً. فبعد الأزمة المالية العالمية، بدأت المصارف المركزية في العالم تحكم سيطرتها على توجهات واستثمارات المصارف، وهذا من شأنه ان يؤدي الى إعادة النظر في موضوع الحوكمة.

من هنا، لا بدّ للمصارف اليوم ان تأخذ بالحسبان هذه المعايير الجديدة وتغيّر نمط عملياتها في شكل يتوافق وهذه المعايير ولا يتخطاها. ولا شك في ان ذلك يعتبر تحدياً كبيراً لها إنما لكل مشكلة حلّ.

ترقب وحذر

■ أين بنك الاستثمار الدولي اليوم من تطبيق هذه المعايير؟

– الحمد لله، مصرفنا يتمتع بسيولة تفوق المطلوب لتطبيق هذه المعايير عالمياً، ولكن هذا لا يعني اننا غير مهتمين بالمعايير الجديدة بل على العكس سنأخذها بالاعتبار في عملياتنا.

بالمقابل، يعتمد بنك الاستثمار الدولي اليوم سياسة الترقب والحذر ويركّز على الحفاظ على استثماراته واعطائها قيمة اضافية في شكل يمكنه من التخارج منها بأرباح مجزية بعد تعافي الأسواق من الأزمة.

■ ■ ■

يعتمد بنك الاستثمار الدولي اليوم سياسة الترقب والحذر ويركّز على الحفاظ على استثماراته واعطائها قيمة اضافية

■ ■ ■

تغيير مطلوب

■ ألا تتخوفون من تضييق على نشاط المصارف الاستثمارية في العالم والمنطقة؟

– لا بدّ من احداث تغيير في نمط أعمال القطاع المصرفي الاستثماري. ولا شك في ان المصارف المركزية ستحدّ من حجم عمليات المصارف ووتيرتها وعددها، انما لن توقفها. بالمقابل على المصارف ان تتبع السياسات الاستثمارية المتحفظة وتكوّن تحالفات مع مصارف أخرى ومستثمرين عالميين كشركات وأفراد، وتعمد الى استثمار رساميلها الخاصة على المدى الطويل بدل الحصول على قروض من المصارف الأخرى.

■ في رأيكم هل أضفت المصارف الإسلامية جديداً على أعمال الصيرفة ام أنها استنسخت فقط عن الصيرفة التقليدية؟

– في الحقيقة اقتبست المصارف الإسلامية المنتجات والعمليات عن الصيرفة التقليدية وأخضعتها لتعديلات كي تصبح متوافقة مع الشريعة الإسلامية.

لكن تبقى أخطار الصيرفة الإسلامية أدنى من تلك التي لدى الصيرفة التقليدية، رغم ما تأثرت به الأولى، خلال الأزمة المالية، عند استدانتها لقروض قصيرة الأمد واستثمارها في مشاريع طويلة الأمد.

خسائر دفترية

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٠ مقارنة مع ٢٠٠٩؟

– ٢٠٠٩ كان العام الأول الذي نعلن فيه عن خسائر علماً ان ٧٠ في المئة من هذه الخسائر جاءت نتيجة الهبوط في قيمة الاستثمارات.

أما بالنسبة للعام ٢٠١٠، فقد تميّز بأسواق غير مؤاتية، لذا نتوقع بعض الخسائر الدفترية إنما اقل بكثير من العام الماضي. ■



جمال هجرس (بنك كابينوفا الإسلامي للاستثمار):

حققنا التوازن بين الأرقام المتوقعة والنتائج

يعتبر بنك كابينوفا CAPINNOVA مزوداً مستقلاً للمنتجات على مستوى الاستثمارات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية والخدمات للشركات والأفراد ذوي الملاءة المالية العالية والشركات العائلية والمؤسسات الحكومية. وهو شركة فرعية مملوكة بالكامل من بنك البحرين والكويت.

الرئيس التنفيذي في البنك جمال هجرس رأى ان أهم التحديات التي تواجهها المصارف العربية هو النمو، واعتبر ان الأخيرة قادرة على دراسة أوضاعها والاستعداد لتطبيق معايير بازل ٣ ضمن المهلة المعطاة، عارضاً لمشاريع البنك واستحواذاته مؤكداً على تحقيق هدف التوازن بين الأرقام المتوقعة والنتائج، مشدداً على ضرورة تنويع المخاطر.

تحدي النمو

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– أهم التحديات التي يواجهها قطاعا المصارف التقليدية والتكافلية هو النمو.

والنمو يحتاج الى مقوّمات عدة لإحقاقه، أولها حرية ابتكار منتجات جديدة في ظل نشوء قوانين واجراءات عديدة بعد الأزمة المالية تقيّد الأعمال، وبروز البيروقراطية في المؤسسات التي تجعل إطلاق منتج أو خدمة جديدة يمر في عملية وآلية طويلة تعرقل الابتكار والتجدّد وبالتالي النمو.

لذا من الضروري إرساء التوازن بين الرقابة والحذر وبين تشجيع التجدّد وإطلاق العنان للأفكار المطورة.

قدرة على تطبيق بازل ٣

■ تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة ومنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف العربية سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لا سيما الشروط المبينة اعلاه؟

– المعايير الجديدة سليمة كتوجّه عام، لكن تطبيقها يختلف من سوق الى آخر ومن مؤسسة مالية الى أخرى.

وعموماً، ان المصارف والمؤسسات المالية في الدول الخليجية وفي البحرين لم تتأثر بالأزمة مباشرة، وبالتالي لم تؤد الأخيرة الى إفلاسات وتعثرات كبيرة.

أهم التحديات التي يواجهها قطاعا المصارف التقليدية والتكافلية هو النمو

هذا ولا تزال أسواقنا تعاني تداعيات يجب العمل على مواجهتها، لكن المصارف قادرة على دراسة أوضاعها والاستعداد لتطبيق معايير بازل ٣، خصوصاً ان المهلة الزمنية تمتد لغاية سنة ٢٠١٨ وهي كافية.

تمويل واستحواذ

■ ما هي أبرز انجازاتكم لعام ٢٠١٠؟

– دخل بنك كابينوفا عام ٢٠١٠ في تمويل مشروع فندق يقع على بعد ١,٣ كيلومتر من الحرم الملكي الشريف في السعودية بقيمة ١٦ مليون دولار أميركي.

وهذا المشروع يعتبر مبتكراً لناحية هيكلة التمويل، إذ يوفّر للرعايا المسلمين من أنحاء العالم كافة فرصاً للاستثمار في مدينة مكة المكرمة.

ويعتبر «كابينوفا» الوكيل الحصري لتسويق حصة ملكيتها بقيمة ٣٥ في المئة من المشروع.

كذلك يملك البنك نسبة ٣٦ في المئة من شركة إيبلا EBLA الكويتية المتخصصة في تكنولوجيا المعلومات وتوفير الاستشارات المعلوماتية ولديها فروع في قطر والإمارات والسعودية والكويت طبعاً.

تنويع المخاطر

■ ما هي النتائج المتوقعة لعام ٢٠١٠ وما هي خططكم لعام ٢٠١١؟

– كبنك جديد، وضعنا هدفاً بداية عام ٢٠١٠ وهو تحقيق توازن في أرقامنا المتوقعة ونتائجنا، وقد وصلنا الى الهدف المرسوم.

أما بالنسبة للسنة ٢٠١١ فهي مليئة بالتحديات وتفرض التركيز على الاقسام الرئيسية في العمل وهي إدارة الأصول حيث سنطلق صندوقاً جديداً في ٢٠١١، والأصول الخاصة وتمويل المؤسسات، وذلك لتنويع المخاطر وإيفاء كل قسم حقه. ■



دوغلاس هانس لوك (شركة روبيكو الشرق الأوسط - ROBECO):

نبقى على تواصل مع العملاء ونساندهم مهما كانت الظروف

الرئيس التنفيذي لشركة روبيكو في الشرق الأوسط – ROBECO دوغلاس هانس لوك قدّم لمحة عن نشاط الشركة والخدمات التي توفرها للمستثمرين وتغطياتها الجغرافية، وشدّد على التنويع في الاستثمارت كونه يحدّ من الخسائر ويساهم في تحقيق عوائد مجزية، وضرورة البقاء على تواصل مع العملاء وقريباً منهم والعمل على مساندتهم مهما كانت الظروف، معدداً ثلاث مراحل قبل الدخول في استثمار معين على المدى الطويل، مشدداً على أوان الدخول في أدوات استثمارية أخرى تواكب بداية التعافي مثل السندات الحكومية والأسهم الدورية، مبدياً تطلعه الى توفير حلول جديدة في قطاع الأسهم الخاصة وقطاعي الزراعة والأغذية.

■ **هل لنا بلمحة عن شركة روبيكو والخدمات التي توفرها في المنطقة؟**

– شركة روبيكو هي الذراع الاستثمارية لبنك رابو RABO BANK المصنّف تريبل أ (AAA). وقد تأسست الشركة عام ١٩٢٩ في هولندا وهي متخصّصة في إدارة الأصول والاستثمارات.

ودخلت روبيكو منطقة الشرق الأوسط منذ عشرة أعوام، وتركّز في أعمالها على المستثمرين من المؤسسات وتوفر خدمات إدارة لمختلف أنواع الأصول مثل الأسهم الخاصة، صناديق التحوط، والاستثمارات البديلة، الى جانب الأسهم الأميركية والهندية والاستثمارات المستدامة.

وقد اخترنا التمركز في المنطقة انطلاقاً من مملكة البحرين التي تعتبر سوقاً استراتيجياً وسط رعاية القوانين والأنظمة المتقدمة ودعم البنك المركزي البحريني.

وتغطّي روبيكو في شكل خاص أسواق دول مجلس التعاون الخليجي، وقد وسّعنا عملياتنا لتشمل دولاً في شمال افريقيا والشرق الأقصى مثل أفغانستان وباكستان. وتحصل شركتنا في البحرين على دعم «روبيكو» من المقر الرئيسي في روتردام.

تصنيف «تريبل أ»

■ **كيف تصفون تأثير الأزمة المالية على روبيكو عالمياً وعلى الشركة في منطقة الشرق الأوسط؟**

– روبيكو تابعة لمصرف مصنّف «تريبل أ» وهو تصنيف تحظى به قلّة من البنوك وتحافظ عليه على مر السنين ما يساعدنا في أعمالنا.

ورغم صعوبة عام ٢٠٠٨ الذي شهد تعثراً وخفضاً لنفقات شركات مالية وإدارة أصول عديدة، فقد كان هذا العام الأفضل على الإطلاق لـ «روبيكو» لجهة الإيرادات المحققة خلال تاريخها الذي يمتد على ثمانين عاماً.

وقد سجّلت الشركة أعلى رقم في الأصول الخاضعة للإدارة (ASSETS UNDER MANAGEMENT).

أما بالنسبة الى أعمالنا في المنطقة، فلم تتأثر كثيراً لأن أسواق الخليج بقيت بمنأى عن تداعيات الأزمة الكارثية.

التنويع يحد من الخسائر

■ **ما هي الدروس التي يجب ان تتعلمها الأسواق والشركات من هذه الأزمة المالية؟**

– بداية، التنويع في الاستثمارات مهم جداً لأنه يحدّ من الخسائر ويساهم في تحقيق عوائد مجزية.

كذلك، أظهرت الأزمة ان الطريقة التي كانت معتمدة في إدارة المخاطر خاطئة، فالشركات يجب ان تلجأ الى خطة استباقية لإدارة المخاطر واعتماد الحوكمة واختيار عاقل للاستثمارات والتركيز على تلك التي تحقق قيمة مضافة ومستدامة للعملاء.

كذلك، نشدّد على ضرورة البقاء على تواصل مع العملاء وقريباً منهم والعمل على مساندتهم مهما كانت الظروف، وذلك تعزيزاً للثقة بنا.

تطلع الى الأسواق الناشئة

■ **ما هي العوامل التي تأخذونها بالاعتبار للدخول في استثمارات معينة؟**

– تركّز روبيكو على ثلاث مراحل للدخول في استثمار معيّن وعلى المدى الطويل، مع الأخذ بالاعتبار اذا كان هذا الاستثمار يتطابق ومفهومها.

ثم تتطلع الى موقع الشركة من الدورة الاقتصادية، وأخيراً تبحث عن القطاعات الأكثر جاذبية حالياً.

من هنا، يمكننا القول ان المنطقة تشهد ظواهر عديدة، بدءاً بالتزايد السكاني وزيادة الثروات في الشرق أكثر من الغرب، الى الفورة السكانية التي تفرض حاجة أكبر الى الموارد الطبيعية والأغذية.

وأخيراً هناك ظاهرة الاستدامة إذ بات الأفراد والمجتمعات مستعدين لدفع أموالهم مقابل الحصول على قيمة الاستدامة في المنتجات.

يبقى ان الأسواق والقطاعات الأكثر جذباً للإستثمارات هي المجتمعات الناشئة وقطاع الزراعة، وصولاً الى الاستثمار في الطاقة المتجددة والتكنولوجيا النظيفة حيث نسب التضخم ستبدأ بالارتفاع عالمياً، الى ذلك فإن هذه المرحلة من الدورة الإقتصادية لن يكون فيها حاجة الى الأسهم والإئتمانات التي كانت جيدة في فترة الركود، بل من الواجب الدخول في ادوات استثمارية أخرى تواكب بداية التعافي مثل السندات الحكومية والأسهم الدورية (CYCLICAL EQUITY)، وتلك المرتبطة بقطاعي العقار والصناعة، إضافة الى السلع الاستهلاكية.

وطبعاً من الجيد التطلع الى العمل في الأسواق الناشئة التي تسجّل نسب نمو مهمة.

خدمة حلول الاستثمار لقطاع التأمين

■ **ما هي أبرز المنتجات التي حققت نجاحات لـ «روبيكو» عام ٢٠١٠؟**

– حققت روبيكو نجاحاً كبيراً في بعض المنتجات التي توفرها للمؤسسات مثل تبادل السلع والذي شهد ذروة نجاحه عام ٢٠٠٨.

كما لاقى صندوق GLOBAL EMERGING MARKET إقبالاً منقطع النظير وشكّل المحرّك الأساسي لأعمالنا في السنوات الثلاث الماضية، لا سيّما مع تحوّل أنظار المستثمرين الى الأسواق الناشئة التي تصل قيمة تدفق الأصول فيها الى ٤٥ مليار دولار أميركي سنوياً.

وتوفّر روبيكو الشرق الأوسط خدمة حلول الاستثمار لقطاع التأمين في المنطقة لمساعدة الشركات على توظيف رؤوس أموالها في مجالات عديدة، في ظل القيود الاستثمارية التي تفرضها البنوك المركزية عليها في المنطقة.

٣٠ في المئة نمواً

■ **كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١٠؟**

– تصل قيمة الأصول التي تديرها روبيكو عالمياً الى ٢٠٠ مليار دولار أميركي، والى ٤,٥ مليارات دولار أميركي في منطقة الشرق الأوسط.

وقد استطعنا عام ٢٠١٠ تحقيق أهدافنا في المنطقة وحتى تخطيها بحيث وصلت نسبة النمو الى ٣٠ في المئة عام ٢٠١٠.

■ **كلمة اخيرة؟**

ستواصل روبيكو مشاركة معرفتها وخبراتها ونقلها الى عملائنا عبر تنظيم مؤتمرات سنوية مثل Robeco Middle East Investment Conference والذي سينظم في لبنان عام ٢٠١١، بعد أبوظبي.

كذلك سنقوم بتدريب كوادر عدد من الشركات الأخرى في المنطقة.

من هنا، يهم روبيكو ان تحقق عوائد جيدة وقيمة مضافة لعملائها، الى جانب نقل ومشاركة معرفتها الأسواق التي تعمل فيها.■

د. جميل الجارودي (بنك ايلاف ELAF BANK البحرين):

بعض المصارف المركزية العربية لا تلعب دورها في تشجيع المستثمرين



بنك ايلاف ELAF BANK شركة مساهمة مقفلة تأسست في مملكة البحرين ومرخصة من قبل مصرف البحرين المركزي للعمل كبنك استثمار. ويوفر مجموعة واسعة من الخدمات المالية للعملاء والتي تشمل الخدمات المصرفية الاستثمارية (الاستشارية لجمع الاموال، عمليات الدمج والتملك وإدارة الأصول) والخزانة وأسواق رأس المال (ادارة السيولة والعملات الأجنبية والاستثمار والمنتجات المهيكلة والمشتقات).

الرئيس التنفيذي في البنك الدكتور جميل الجارودي رجح توقعات الجمود في القطاعات المصرفية العربية في ظل غياب النوايا الاستثمارية وانتقد تقصير بعض المصارف المركزية لعدم تشجيعها المستثمرين وتحريك العجلة الاقتصادية، مشدداً على قيامها بدور اللاعب في سوق الصكوك والاستثمار في أدوات تمويل الملكية.

دور قاصر للمصارف المركزية

■ **في رأيكم ما هي أبرز التحديات التي تواجه القطاع المصرفي حالياً؟**

– لا شك في ان الأزمة الأخيرة ولّدت الخوف والقلق لدى المستثمر الذي بات يفضّل ترقّب التطورات وانتظار المستجدات مما أوجد نوعاً من الإنكماش الإقتصادي.

هذا التحدّي الأبرز للمصارف التي تخطت الآثار المباشرة للأزمة، باتت انطلاقتها صعبة بالرغم من توفر السيولة لدى المستثمرين العرب ما يرجح توقعات الجمود في القطاعات المصرفية العربية في ظل غياب النوايا الإستثمارية.

ولا بدّ من الإشارة الى ان بعض المصارف المركزية لا تلعب دورها كما يجب فلم تتضمن السياسات المالية الإنفاق الحكومي لتشجيع المستثمر وتعزيز الحركة الإقتصادية، مع العلم ان السياسة المالية السليمة قادرة على ايجاد وظائف وفرص عمل ولا بدّ من اتخاذ قرار ايجابي فعّال خصوصاً في الدول التي تخطت الأزمة كي تتمكن من الإنطلاق والتقدم.

معايير متشابهة

■ **هل أنتم على السكة نحو تطبيق معايير بازل ٣؟**

– لا سبب يجعلنا خارج إطار الإلتزام وتطبيق معايير بازل ٣، خصوصاً ان وقتاً طويلاً يفصلنا عن التقيد بكل المعايير المطلوبة، ولا أرى انه من المستحيل تطبيقها من قبل المصارف العربية.

من جهة أخرى، تطبّق معايير بازل ١ و٢ و٣ حتى الآن معايير واحدة متشابهة على المصارف كافة من دون الأخذ بالاعتبار طبيعة البنوك الإسلامية مما يمنع تلك الأخيرة من لعب دورها لناحية تمويل الملكية أو المشاركة بعيداً عن مجرّد تقديم قروض المرابحة، وبالتالي لا بدّ من ان يكون ذلك واضحاً ضمن معايير بازل ٣ المستقبلية.

مشاريع الإجارة

■ **في رأيكم، ما هي القطاعات الأفضل للاستثمار فيها؟**

– لأننا لا نزال مصرفاً حديث العهد، نتجنّب الإنخراط في مشاريع غير آمنة وذات مخاطر عالية بحيث لا نستطيع تخصيص جزء من محفظتنا والانخراط في مثل هذه المخاطرات بل نفضّل المشاريع المدروسة والواضحة النتائج، من طريق الإجارة او الملكية والملكية المتناقصة شأننا شأن معظم المصارف الإسلامية. علماً أننا نفضل مشاريع الإجارة لأن مثل هذه الأخيرة وكل ما يقرّبنا أكثر الى أدوات تمويل الملكية قابل للتداول في السوق الثانوية، بعكس المرابحات، وبالأخص ان رسالة مصرفنا منذ نشأته ان يلعب دوراً أساسياً في تطوير السوق الثانوية وان نكون لاعباً في سوق الصكوك (MARKET MAKER).

علماً ان المصرف في بدايته كان اسمه Sukouk Exchange Center Bank أي مركز التداول، وعندما حصلنا على الترخيص في ٢٠٠٧ كانت قد بدأت بوادر الأزمة بالظهور فتراجع التداول في الصكوك، لذا قرّرنا ان نكون بنكاً استثمارياً بكل ما للكلمة من معنى والتركيز على خدمات الدمج والهيكلة المالية واعادة الهيكلة كما وجلب الاستثمارات والتمويلات والدخول في الملكية الخاصة.. ولا نزال حتى اليوم نسير في الخطة والإستراتيجية عينها.

توازن بين المصارف والايرادات

■ **هل تعتقدون ان سوق البحرين قادر على استيعاب المزيد من المصارف؟**

– كانت ولا تزال مملكة البحرين مركزاً مالياً أساسياً خصوصاً بالنسبة للمصارف الإسلامية.

أما في ما يتعلق بعدد المصارف والشركات والصناديق التكافلية هناك، فلا أعتقد ان كلها تخدم السوق المحلي ولكن البحرين تعتبر مركزاً لهذا القطاع.

من جانب آخر، بات المصرف المركزي البحريني يتميز بخبرات عميقة لجهة أعمال الرقابة والتطوير وتشجيع المصارف الإسلامية، ومنذ ٢٠٠٧ وحتى الآن، منح هذا الأخير تراخيص محدودة جداً لا يتعدّى عددها أصابع اليد الواحدة.

■ **كيف تقوّمون نتائج ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٩؟**

– لا شك في ان نتائجنا للعام ٢٠١٠ كانت أفضل مما كانت عليه في ٢٠٠٩ خصوصاً اننا لم ننخرط في استثمارات عالية المخاطر. وقد سجلنا هذا العام استقراراً واضحاً وتوازناً بين المصاريف والايرادات. ■

عثمان مختار (بنك السلام - السودان):

معايير بازل ٣ لناحية السيولة لا تتناسب وواقع المصارف السودانية

مدير عام بنك السلام في السودان عثمان مختار نفى أي تأثير للأزمة المالية العالمية على أعمال البنك وانجازاته، وحذر من خطر انفصال الجنوب عن الشمال وتداعياته على مختلف القطاعات الاقتصادية في البلاد، عارضاً لمساهمات بنك السلام وبصماته الواضحة في الاقتصاد السوداني وتنمية المجتمع، مفضلاً لو رفعت نسبة السيولة وفق معايير بازل ٣ بطريقة تدريجية تناسب واقع البنوك السودانية، لافتاً الى ادخال العديد من التحسينات التقنية التي ساهمت في تبوؤ البنك المراتب المتقدمة بين المصارف العاملة على الساحة السودانية.



تحديات أمام القطاع

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– تعتبر الأزمة المالية العالمية أهم تحديات القطاع المصرفي السوداني خصوصاً بعد انعكاسها سلباً على عوائد الدولة النفطية، وبالتالي على الاحتياطات النقدية التي أثرت بدورها على التجارة الخارجية والقطاع المصرفي.

ولكن بالنسبة الى بنك السلام تحديداً، فهو لم يتأثر مباشرة بالأزمة المالية بفضل السياسة المتحفظة التي يعتمدها دائماً في أعماله والاستراتيجية التي يسير عليها.

أما انفصال الشمال والجنوب في السودان والذي نتمنى عدم حدوثه، فلو تم، لا شك انه سيزيد المشكلات والصعوبات المالية على الاقتصاد السوداني خصوصاً وان الجزء الأكبر من الثروة النفطية موجود في الجنوب، وهذا ما سيؤدي الى مزيد من الشح النقدي في الشمال. ولكن أعتقد ان الأخير يمكنه التعويض باستثمار الثروات الحيوانية والمعدنية التي يتمتع بها.

في مطلق الأحوال الانفصال له مردود سلبي سياسي على الشعب السوداني بأكمله، ونتمنى ان تكون الوحدة الشعار الدائم للسودان.

خدمات ومساهمات

■ يعتبر مصرف السلام من المصارف العشرة الجديدة في السودان، ما الجديد الذي أضفتموه الى السوق السوداني؟

– لمصرف السلام بصمات واضحة على الاقتصاد السوداني، بحيث لمسنا أوجه التقصير للمصارف التي سبقتنا وعمدنا الى ادخال منتجات وخدمات جديدة لم يكن معمولاً بها سابقاً في السودان.

فعلى سبيل المثال، ثمة نوعان من التمويل لم يكونا موجودين في الفترة السابقة هما التمويل العقاري والتسليفات والقروض الموجهة الى الأفراد.

والعمل في هذين المجالين لقي اهتماما ملحوظا من الشعب السوداني، أذ سمح للمواطن بالتملك وشراء سيارة وتسيير شؤونه الحياتية من خلال الخدمات التي أفاد منها.

وكان أيضاً لبنك السلام مساهمات في تمويل مصافي النفط ومصانع السكر وزراعة القمح ومصدّري الذهب.

كما ولبنك السلام إضافة الى اهتماماته التجارية والاقتصادية رسالة انسانية بحيث يحرص على مساندة الضعفاء والمرضى وأصحاب الحاجات الخاصة. ونحن نفتخر بما أضفناه بالتعاون مع البنوك العشرة الأخرى، الى الاقتصاد والمجتمع السودانيين.

واقع المصارف في السودان

■ تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة ومنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف في السودان سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لا سيما الشروط المبينة اعلاه؟

– كنت أتمنى ألا يكون التغيير في المعايير بهذا القدر، اذ كما ذكرت في البداية، لا تزال المصارف تعاني انعكاسات الأزمة المالية وشح السيولة الخارجية المؤثرة على السيولة في شكل مباشر الى عدم قدرة على رفع الميزانيات ورفع نسبة السيولة من ٢ الى ٧ في المئة دفعة واحدة. كل هذا يصطدم بواقع المصارف السودانية، وفي رأيي الشخصي كان من الأجدى ان يتم الرفع المذكور تدريجياً.

تطبيق أحكام الشريعة

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– عموم المصارف في السودان، بجانبها المصرف المركزي تتبع الصيرفة الإسلامية، لذا فهي ملتزمة بتحقيق الأرباح من خلال الفارق بين البيع والشراء وليس من الفوائد.

أضف الى ذلك عدم توافر امكانية زيادة الأرباح في شكل يتعارض وأحكام الشريعة الإسلامية، بحيث يجب ألا تبقى عملية البيع والشراء بالتراضي بين الطرفين وفق أحكام الإسلام.

وبناء عليه، السؤال المطروح يعني المصارف التقليدية دون غيرها.

أفضل المصارف السودانية

■ هل من جديد أطلقتموه خلال العام ٢٠١٠؟

– أدخلنا العديد من التحسينات التقنية بحيث أصبحنا من أفضل المصارف السودانية في هذا المجال، مع العلم اننا نتمتع بخبرة طويلة في تقديم خدمات الصيرفة الإسلامية على أنواعها.

هذا وتميزنا في سرعة انجاز المعاملات وبالصرافات الآلية اللاسلكية التي يمكن وضعها في أي مكان.

■ هل من رسالة توجهونها؟

– أتمنى ان يكون العام الجديد عام خير وسلام على الجميع، وان يتمكن العالم من اجتياز المرحلة الاقتصادية الصعبة التي مرّت بها الدول والمصارف والمؤسسات المالية. ■

د. جوزف طربيه (رئيس جمعية المصرفيين الدوليين العرب ورئيس بنك الاعتماد اللبناني):

بمشاركتنا لمجموعة هرمس القابضة حققنا أهم أهدافنا التوسعية اقليمياً ودولياً

لا خوف من الانخراط المصرفي بالقروض في ظل سيولة تتدفق واقتصاد ينمو



قبيل طرحنا الأسئلة المعدة مسبقاً على الدكتور جوزف طربيه رئيس مجلس ادارة بنك الاعتماد اللبناني CREDIT LIBANAIS (رئيس جمعية مصارف لبنان ورئيس جمعية المصرفيين الدوليين العرب ورئيس الرابطة المارونية) هنأناه على مشاركة الاعتماد اللبناني مجموعة هرمس القابضة التي استحوذت على غالبية أسهم آل محفوظ وحصلت على تعهد ببيعها كامل الأسهم خلال سنتين، وكذلك هنأنا الدكتور طربيه على الطاقة التي ينعم بها لرئاسة وادارة المؤسسات السابق ذكرها بكل دقة.

ويؤكد الدكتور طربيه ان الهدف الذي طالما سعى اليه ليحول بنك الاعتماد اللبناني الى بنك اقليمي ودولي قد تحقق بمشاركة مجموعة هرمس المصرفية ذات العلاقات العالمية على الصعيد المالي والمصرفي وهذا الهدف الاستراتيجي يصب في مصلحة بنك الاعتماد اللبناني الذي أوصله د. طربيه مع فريق عمله الى مرتبة طليعية في مجموعة «الفا». وأكد لنا د. طربيه ان المجموعة على استعداد للاستحواذ على أي مصرف محلي يعرض عليها.

وبالعودة الى أجوبة د. طربيه يمكن للقارئ ان يعرف كل شيء عن واقع الاقتصاد اللبناني والقطاع المصرفي بخاصة.

واذ رد د. طربيه على سؤالنا حول تسابق المصارف اللبنانية على تقديم المنتجات الجديدة والقروض على اختلافها والتي تصب في مصلحة الاقتصاد اللبناني، نفى ما ورد في سؤال «بأن الوضع الاقتصادي مترد» مؤكدا العكس مستشهدا بنسبة النمو التي يحققها اقتصادنا والمرتقب وصولها الى ٨٪ في نهاية العام ٢٠١٠.

بالنسبة الى متطلبات بازل٣ اعتبر د. طربيه انها اصلاحات أساسية لا بد منها بحيث ستجعل النظام المالي العالمي والمصارف حول العالم اكثر صلابة واكثر متانة.

لم يوافقنا د. طربيه على تحليلنا حول تخوف بعض وكالات التصنيف الدولية في حال تقليص المصارف لاحجام قروضها ان تعمد الى رفع أسعار الفوائد المصرفية.. مؤكداً ان المصارف ستحافظ على النمو المطرد لمحفظة تسليفاتها نظراً لفائض السيولة لديها وزيادة الرساميل الوافدة الى لبنان. وعدّد الدكتور طربيه أسباب تخوف المصارف اللبنانية من تسليف المزارعين وهي أسباب كثيرة ومقنعة وفي مقدمة الأسباب التدهور الحاصل في القطاع الزراعي.

وأخيراً أعطى رئيس مجموعة الاعتماد اللبناني خلاصة لنتائج المصرف في العام ٢٠١٠ وهي مميزة بكل بنودها. واختتم حديثه متوقعاً ان يحافظ المصرف على وتيرة النمو القوية في العام ٢٠١١ وان يتابع عملية توسعه الإقليمية والدولية.

لا جمود بل نمو

■ **يشهد اللبنانيّون تسابقاً بين معظم المصارف اللبنانيّة على تقديم منتجات جديدة ومتنوّعة شمل بعضها «قروض السفر» و«قروض التجميل» فهل بإمكان عوائد هذه المنتجات أن تعوّض لها العوائد التي تحصل عليها من شراء سندات الخزينة في حال قلّصت الدولة عرضها للسندات، وما هي نسبة ضمان المصارف لسداد المقترضين لقروضهم في ظلّ الوضع الإقتصادي المتردّي؟**

– لطالما كانت الحكومة اللبنانيّة تعتمد بشكل أساسي على القطاع المصرفي للوفاء بالتزاماتها التمويليّة، فكانت المصارف اللبنانيّة المساهم الرئيسي في تمويل الدولة اللبنانيّة عبر الإكتتاب في سندات الخزينة اللبنانيّة والتي شكّلت نسبة ٥٤٪ من إجمالي الإكتتابات مع نهاية النصف الأوّل من العام ٢٠١٠. إضافة إلى ذلك لا نتوقّع أن تقلّص الدولة اللبنانيّة عرضها للسندات نظراً للإلتزامات الماليّة المترتّبة عليها. ولقد سعت المصارف إلى التخفيف من نسبة محفظة سندات الخزينة اللبنانيّة لديها من إجمالي الموجودات السائلة وذلك بهدف توزيع المخاطر والتخفيف من نسبة تركّز ميزانيّتها. وبالتفاصيل إنخفضت نسبة التسليفات إلى القطاع العام من إجمالي الميزانيّة المجمّعة للمصارف التجاريّة من ٢٦,٩٦٪ قي نهاية العام ٢٠٠٨ إلى ٢٥,٢٢٪ في نهاية العام ٢٠٠٩ و ٢٣,٠٢٪ في نهاية شهر أيلول ٢٠١٠. وقد تمّ تحقيق ذلك عبر تنمية التسليفات للقطاع الخاص من خلال تطوير مروحة واسعة من القروض الميسرة والإستفادة من تعاميم مصرف لبنان في هذا الخصوص. بالتفاصيل أصدر مصرف لبنان التعميم رقم ١٨٥ الذي يخفّض الإحتياطي الإلزامي المترتّب على إلتزامات المصارف العاملة في لبنان بنسبة ٦٠٪ من أرصدة أصل القروض المدعومة الممنوحة بالليرة اللبنانيّة خلال الفترة الممتدّة بين عامي ٢٠٠٩ و٢٠١٠. في هذا السياق، قامت جمعيّة المصارف بتوقيع إتفاقيتيّن مع كلّ من وزارة المهجّرين وقوى الأمن الداخلي لتقديم قروض سكن ميسّرة وطويلة الأمد للمهجّرين وأفراد قوى الأمن، الأمر الذي يوّفر مجالات لإستثمار السيولة الفائضة لدى المصارف. نتيجة لذلك نمت التسليفات الممنوحة للقطاع الخاص من ١٧,٢٢ مليار دولار أميركي في أيلول ٢٠٠٧ إلى ٢٠,٩٤ ملياراً في أيلول ٢٠٠٨ و٢٣,٤٠ ملياراً في أيلول ٢٠٠٩ لتصل إلى ٢٨,٨٦ مليار دولار في أيلول ٢٠١٠ محققة بذلك نسبة نموّ مركّبة (Compounded Annual Growth Rate) قدرها ١٨,٧٨٪ خلال فترة ٢٠٠٦–٢٠١٠. وبالرغم من إنخفاض نسبة تسليفات المصارف إلى القطاع العام وإزدياد نسبة تسليفاتها إلى القطاع الخاص إستطاع القطاع المصرفي اللبناني أن يواصل أداءه المتميّز خلال العام ٢٠١٠ بحيث سجّل أرباحاً قياسيّة بلغت ١٢٢٤ مليون دولار أميركي مع نهاية الفصل الثالث من العام ٢٠١٠ مقارنةً مع ١١٩٢ مليوناً في العام ٢٠٠٩ و٨٣٦ مليوناً مع نهاية شهر أيلول ٢٠٠٩.

أمّا بالنسبة للشق الثاني من السؤال فإننا لا نشاطركم الرأي بأن الوضع الإقتصادي متردّ بل على العكس يشهد الإقتصاد اللبناني تقدما بحيث تجمع التوّقعات على نسبة نموّ مرتقبة تصل إلى ٨٪ في العام ٢٠١٠. أمّا بالنسبة لاطمئنان المصارف لسداد المقترضين لقروضهم، إنّ سياسة التسليف المتّبعة في المصارف هي سياسة حذرة

ترتكز على مبدأ «إعرف عميلك» (Know Your Customer) وتفرض على المقترض ضمانات عينيّة وشخصيّة كالرهن والكفالات وغيرها. ويجدر الذكر في هذا السياق أنّ متوسّط نسبة التعثّر في كامل محفظة الإقراض لدى القطاع المصرفيّ تبلغ حوالى ٢,٥٪ فقط صافيةً من المؤونات.

متطلبات بازل ٣ تعتبر اصلاحات أساسية

■ **ذكر أنّ لجنة «بازل ٣» عدّلت مفهوم «الأموال الخاصّة» في المصارف، و رفعت نسبة السيولة إلى ٧٪ حدّاً أدنى (بدلاً من ٢٪ المتفق عليها في «بازل٢») وذلك إعتباراً من سنة ٢٠١٨ هل توافقون على جدوى هذه التعديلات؟ وهل تتوقّعون أن تجد المصارف في لبنان او الخارج صعوبة في رفع سيولتها إلى المستوى المطلوب ضمن المهلة؟**

– تتابع لجنة بازل القيام بالمتابعة الدوريّة ومراقبة وتعديل وتحديث المتطلبّات التي ترعى عمل المصارف حول العالم. وفي هذا الإطار قامت لجنة بازل للرقابة المصرفيّة مؤخّراً بطرح مجموعة من التعديلات ترمي إلى تعزيز ملاءة المصارف في حال نشوب أزمة مالية من خلال رفع معدّل الأموال الخاصّة من ٢٪ من إجمالي الموجودات Common Equity/Total Assets في الوقت الحاضر إلى ٤,٠٪ في العام ٢٠١٤ لتصل إلى ٤,٥٪ في العام ٢٠١٩. يضاف إلى ذلك، تخصيص شريحة إضافيـــة بمقـــدار ٢,٥٪ من رأس المـــال Buffer Capital Conservation، لمواجهة أزمـــات مقبلة محتملـــة ممّا يرفـــع معدّل الأمـــوال الخاصـــة إلى إجمالي الموجودات Minimum Common Equity plus Capital Conservation Buffer لغاية ٧٪ في العام ٢٠١٩. ومن ضمن هذه الإصلاحات إيضاً، زيادة نسبة كفاية الأموال الخاصّة الأساسيّة Minimum Tier 1 Capital للمصارف، من ٤٪ حاليا إلى ٦٪ في العام ٢٠١٩.

نحن نعتبر هذه الإصلاحات أساسيّة ولا بدّ منها بحيث ستجعل النظام المالي العالمي والمصارف حول العالم أكثر صلابة وأكثر متانة في وجه أي صدمات مقبلة مماثلة للأزمة الماليّة العالميّة التي ألمّت بالنظام المالي العالمي مؤخّراً. أمّا بالنسبة لقدرة المصارف في لبنان على التقيّد بهذه الإجراءات، فنحن نعتبر المصارف اللبنانيّة أكثر من مؤهّلة للإلتزام بهذه المعايير وهي تعتبر حالياً سبّاقة ورائدة في تطبيق مختلف المعايير الدولية بحيث تتخطّى نسبة الملاءة لديها وبفارق كبير الحدّ الأدنى من نسبة الملاءة المفروضة عالمياً بحسب مقرّرات لجنة بازل٢.

توسع في القروض ولا زيادة على الفوائد

■ **تتخوّف بعض وكالات التصنيف الدولية أن تقلّص المصارف أحجام القروض التجاريّة من جهة وأن تعمد إلى رفع أسعار الفوائد المدينة من جهة أخرى، كي يمكن لها أن توفق أوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ و ما هي العواقب التي يمكن أن تسفر عن ذلك؟**

– لا نوافق على هذا التحليل بحيث أنّه من المرتقب أن تحافظ المصارف اللبنانيّة على النموّ المطّرد في محفظة تسليفاتها نظراً لفائض السيولة الموجود لديها والناتج عن زيادة الرساميل الوافدة إلى لبنان والتي بلغت ١٨ مليار دولار أميركي خلال العام ٢٠٠٩ و ١٣,١ ملياراً خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠ خاصّةً عبر الإستثمارات الأجنبيّة المباشرة التي شهدت نموّاً ملحوظاً حيث بلغ حجمها نحو ٤,٣ مليارات دولار في العام ٢٠٠٩ مقارنة بنحو ٣,٦ مليارات في العام ٢٠٠٨ إضافةً الى تحاويل المغتربين التي قاربت ٧ مليارات دولار خلال العام ٢٠٠٩. ويجدر الذكر في هذا السياق أنّ المصارف نجحت في رفع نسبة نموّ محافظ التسليف للقطاع الخاص لتتناسب مع نسبة زيادة الودائع إذ بلغ مجموع تسليفات المصارف للقطاع الخاص حتى نهاية شهر أيلول ٢٠١٠ قيمة ٢٨,٨٦ مليار دولار أي بزيادة ٤,٦٠ مليارات دولار أو ١٨,٩٧٪ عن بداية السنة، مقارنةً بزيادة في التسليفات بلغت ٢,٣٤ مليار دولار ونسبتها ١١,١٣٪ محقّقة خلال الفترة نفسها من العام ٢٠٠٩.

ونظراً لفائض السيولة لدى المصارف اللبنانيّة لا نتوقّع أن تعمد المصارف في الأمد القريب إلى رفع أسعار الفوائد بهدف تحريك عجلة الإقتصاد اللبناني والمحافظة على معدّلات نموّ عالية ومستدامة.

لماذا الخوف من تسليف المزارعين

■ **وقعت جمعيّة مصارف لبنان مؤخّراً بروتوكولاً يقضي بمنح المزارعين قروضاً بفوائد متدنيّة، إلا إنّ القروض المتفق على منحها للمزارعين ضئيلة و يصح أن توضع في فئة القروض المجهريّة MICRO CREDIT. ما ألذي يجعل المصارف تتخوّف من تسليف المزارعين علماً أن الزراعة هي المصدر الغذائي الوحيد الذي يتكل عليه في الحروب والإرهاب؟**

– إنّ تخوّف المصارف اللبنانيّة من تسليف المزارعين اللبنانيين مردّه إلى التدهور الحاصل في القطاع الزراعي خلال السنوات الأخيرة والذي يمكن أن يتلخّص بالنقاط التالية:

– التدنّي المستمرّ في حصّة القطاع الزراعي اللبناني من ٦,١٪ من الناتج المحلّي في العام ٢٠٠٦ إلى ٦,٠٪ في العام ٢٠٠٧ و ٥,٦٪ في العام ٢٠٠٨.

– المزاحمة القويّة للسلع الأجنبية والتي تحظى بدعم الدول المنتجة لها.

– عدم شمول المزارعين، على الصعيد الاجتماعي، بأيّ نظام عامّ للتغطية الصحّية وبنظام تقاعد للشيخوخة، أضف إلى هذا عدم وجود أيّ نظام تأمين يحمي المزارعين ضدّ الحوادث المناخية أو ضدّ الكوارث الطبيعية.

– تقلّص فرص العمل المباشرة في القطاع الزراعي.

– عدم الإهتمام الجدّي الذي أبدته معظم الحكومات المتعاقبة تجاه القطاع الزراعي.

– عدم الأخذ بتوصيات العديد من الدراسات التي أجرتها المنظّمات الدوليّة.

– تراجع مستمرّ للمساحات الزراعية المتوافرة، ويعود سبب هذا التراجع بشكل أساسي إلى التوسّع العمراني.

– إرتفاع كلفة عوامل الإنتاج الأساسيّة مقارنة مع الدول المنافسة: إيجار الأرض، المُدخلات الزراعية، اليد العاملة اللبنانية، ألخ.

– تحوّل الموارد المائية عادة لمصلحة المستهلكين في المدن الكبرى، من دون أن تأخذ سياسة الريّ في الاعتبار خيارات زراعية.

ويأتي توقيع إتفاقيّة التعاون بين وزارة الزراعة وجمعيّة المصارف لمنح المستثمرين والعاملين في قطاع الزراعة تسليفات بالليرة اللبنانيّة بشروط ميسّرة وبفائدة مخفّضة بهدف تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسّطة الحجم توازياً مع بدء الوزارة بتطبيق استراتيجيّة زراعية بهدف دعم القطاع لجهة تطوير القوانين المتعلّقة بالزراعة، وتفعيل الرقابة على المنتجات الزراعيّة المستوردة والمصدّرة والحفاظ على الثروة الطبيعيّة بالإضافة إلى تنفيذ مشاريع البنى التحتيّة كإنشاء المشاريع المائية التي من شأنها تأمين الري بكلفة قليلة وسهولة نسبيّة.

نتائج مميزة

■ **هل بإمكانكم إعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟**

– حقّقت مجموعة الإعتماد اللبنانيّ نتائج ماليّة مميزة حتّى نهاية الشهر الحادي عشر من العام ٢٠١٠. وقد أظهرت البيانات المالية غير المدقّقة للمجموعة نموّاً سنويّاً في الأرباح قبل إحتساب الضريبة بنسبة ٥٨,٥٨٪ لتصل إلى ٨٨,٦٢ مليون دولار أميركي. وقد سجّل المصرف إرتفاعاً في صافي الإيرادات من الفوائد بنسبة ١٦,٢٢٪ سنويًّا إلى ١٠٦,٢٣ ملايين دولار فيما ازدادت الإيرادات من العمولات بنسبة ٢٤,٥٩٪ سنويًّا إلى ٢٠,٣٨ مليون دولار. نتيجةً لذلك، حقّق المصرف زيادة في صافي الإيرادات الماليّة بنسبة ٢٦,٥٧٪ على صعيد سنوي إلى ١٤٧,٤٦ مليون دولار مع نهاية شهر تشرين الثاني من العام ٢٠١٠. أمّا على صعيد الميزانية المجمّعة، فقد ارتفعت موجودات مجموعة الإعتماد اللبناني بنسبة ١٧,٢٩٪ منذ نهاية العام ٢٠٠٩ لتصل إلى ٦,٤٣ مليارات دولار في شهر تشرين الثاني ٢٠١٠ مقارنة مع ٥,٤٨ مليارات في نهاية شهر كانون الأوّل من العام ٢٠٠٩. وارتفعت ودائع الزبائن بنسبة ١٦,٠٥٪ منذ نهاية العام ٢٠٠٩ إلى ٥,٦٥ مليارات دولار كما قاربت التسليفات عتبة الـ ١,٦٤ مليار دولار. وفي هذا السياق، إرتفع معدّل التسليفات على الودائع من ٢٦,٤٧٪ مع نهاية شهر كانون الأوّل من العام ٢٠٠٩ إلى ٢٨,٩٠٪ في نهاية شهر تشرين الثاني من العام ٢٠١٠. فيما تخطّت حقوق المساهمين عتبة الـ ٤٥٦ مليون دولار مع نهاية شهر تشرين الثاني ٢٠١٠، وقد بلـــغ معـــدّل الأربـــاح قبل الضريبـــة علـــى متوسّط الأصـــول (Pre-tax return on average assets) ومعدّل الأرباح قبل الضريبـــة على متوسط حقـوق المساهميـــن (Pre-tax return on average common equity) نسبة ١,٦٢٪ و٢٧,٨٩٪ بالتتالي.

نتوقّع أن تحافظ مجموعة الإعتماد اللبناني على وتيرة النموّ القويّة وأن تثابر على تعزيز حصّتها السوقيّة وأن تتابع عمليّة توسّعها الإقليميّة والدوليّة. ■

مجموعة عوده سرادار في رد موجز على أسئلة «البيان الإقتصادية»:

الملاءة لدى المصارف اللبنانية مرتفعة أصلاً وهي فوق الحدود الدنيا الجديدة

نجحت كمجموعة وكفريق عمل متجانس يتألف من اختصاصيين وخبراء وأدمغة بشرية مصرفية رائدة، انها مجموعة عوده سرادار التي تحتل حالياً المرتبة الأولى على قائمة المصارف العاملة في لبنان.

والى رواد المجموعة فرداً فرداً وجهنا أسئلتنا لتنشر الأجوبة في العدد الخاص ٢٠١١ فجاء الرد من المجموعة ككل مع ملاحظة بعدم ذكر أي اسم لكاتب الأجوبة على الأسئلة، وليذكر اسم المجموعة فقط.

كان رد المجموعة على السؤال الأول حول تسابق المصارف على تقديم المنتجات الجديدة والقروض لمختلف الأهداف: ان التسليف شكّل ضعف نمو التسليف في السنة الفائتة مما دعم أرباح المصارف ورفع نموها بنسبة ٣٧٪.

بالنسبة للملاءة المطلوبة من بازل ٣ رأت المجموعة ان طبيعة الملاءة لدى المصارف اللبنانية مرتفعة أصلاً وهي في الأساس فوق الحدود الدنيا الجديدة وينسحب ذلك على حصة الأموال الخاصة وحصة رأس المال الأساسي.

وترى مجموعة عوده سرادار في ردها على تخوف وكالات التصنيف الدولية من تقلص التسليفات والعواقب التي قد تنتج عنها، ان «مصارف لبنان غنية بالودائع ومتمتعة بمستوى عال جداً من السيولة مع أثر رافعة ضعيف» بينما تعاني مصارف العالم من ضعف نمو التسليفات نتيجة واحدة من أشد الأزمات المالية في العصر الحديث.

بنك عوده ش.م.م
مجموعة عوده سرادار

وحول حجم التسليفات للقطاع المصرفي «الخجول» عزت المجموعة ذلك الى عدة عوائق (التسويق الضعيف والحماية المبتورة للمنتج وغياب الرزنامة الزراعية..) ورغم ذلك وقعت جمعية مصارف لبنان مع وزارة الزراعة بروتوكول تفاهم لمنح المزارعين قروضاً ميسرة..

وكان الرد الأخير حول النتائج التي حققها بنك عوده في العام ٢٠١٠، فإذا بالأرقام تتحدث:

بلغت الأرباح الصافية ٢٥٣,٤ مليون دولار (خلال تسعة أشهر) بنمو بلغ ١٩٪ وبلغت الموجودات في الفترة عينها ٢٨ مليار دولار بارتفاع نسبته ١٣,٥٪..

وينتهي الرد بتطلع المجموعة الى التمركز في مصاف المصارف الإقليمية العشرة خلال السنوات الثلاث المقبلة.

تتطلع المجموعة الى التمركز في مصاف المصارف الإقليمية العشرة خلال السنوات الثلاث المقبلة

المنتجات الجديدة وفّرت لنا الأرباح

■ **يشهد اللبنانيون تسابقاً بين معظم المصارف اللبنانية على تقديم منتجات جديدة ومتنوعة شمل بعضها «قروض السفر» و«قروض التجميل».. فهل بإمكان عوائد هذه المنتجات أن تعوض لها العوائد التي تحصل عليها من شراء سندات الخزينة في حال قلصت الدولة عرضها للسندات، وما هي نسبة ضمان المصارف لسداد المقترضين لقروضهم في ظل الوضع الاقتصادي المتردي؟**

– إن انخفاض معدلات الفوائد المرجعية بالليرة والعملات والمردود السلبي على السيولة الأولية لدى المصارف اللبنانية قد أدى إلى تحفيز عمليات التسليف داخل القطاع المصرفي خلال العام ٢٠١٠. في هذا السياق، قامت المصارف اللبنانية بابتكار منتجات جديدة للتسليف تندرج ضمن سياستها في التنويع في خدماتها ومداخيلها المصرفية. وعليه، كان نمو التسليف في الأشهر العشرة الأولى من هذه السنة يشكل ضعف نمو التسليف في الفترة المماثلة من السنة الفائتة ويقدم ذلك دعماً للأرباح المصرفية التي شهدت نمواً فعلياً يناهز ٣٧٪ هذه السنة.

أما بالنسبة لضمان المصارف لسداد المقترضين، يجدر الذكر بأن النشاط التسليفي داخل القطاع المصرفي اللبناني يتماشى مع السياسات المحافظة التقليدية للمصارف اللبنانية في عملية إدارة المخاطر والتي تتجنب بشكل متواصل أي نوع من التوظيفات المخطرة والمخاطر الجامحة. في هذا الإطار، لا بد من القول بأن نسبة الديون المشكوك بتحصيلها إلى مجموع التسليفات داخل القطاع المصرفي قد سجلت أدنى مستوى لها والبالغ ٤,٣٪ في نهاية أيلول ٢٠١٠، ما يقف خير دليل على السياسة المتحفظة في التسليف التي تتبعها المصارف.

الملاءة تزيد على المطلوب

■ **تحدد قواعد بازل ٣ أنواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الأموال الخاصة للمصرف، كما تضع حداً أدنى للأموال الخاصة التي يتعين على البنك الاحتفاظ بها كي يمكن له أن يستمر بمزاولة أعماله، أقله لمدة شهر واحد، في حال حصول أزمة سيولة حادة وتمنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة أرباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة أعلاه. هل ترون أن المصارف في لبنان سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل ٣، لا سيما الشروط المبينة أعلاه؟**

– تتخذ اتفاقية بازل ٣ أهمية جمة في عالمنا اليوم بعد أن أعلن حكام المصارف ومسؤولو الرقابة عن معايير ملاءة عالية سيجري تطبيقها تدريجياً بين ١ كانون الثاني ٢٠١٣ و١ كانون الثاني ٢٠١٩. وتشتمل معايير الملاءة الجديدة رفع الحد الأدنى لحصة الأموال الخاصة العادية (common equity) من الأموال الخاصة الإجمالية إلى الموجودات المثقلة بالمخاطر (من ٢٪ اليوم إلى ٣,٥٪ ابتداءً من كانون الثاني ٢٠١٣)، إضافة إلى رفع الحد الأدنى لحصة الأموال الخاصة العادية من الأموال الخاصة الأساسية (Tier 1 capital) إلى الموجودات المثقلة بالمخاطر (من ٤٪ اليوم إلى ٥,٤٪ ابتداءً من كانون الثاني ٢٠١٣). إن هذه الحدود الدنيا سترتفع وستطرأ تغييرات أخرى خلال ست سنوات وستشتمل على استهلاك أعلى لرأس المال في ما يخص انكشافات محددة، تطبيق نسبة مديونية للحد من نمو الموجودات التي تعد متدنية المخاطر، وضع قيود على السيولة وحماية رأس المال ووضع طرق لمواجهة التقلبات الدورية، جميعها في عهدة السلطات التنظيمية المحلية.

في نظرنا، إن طبيعة الملاءة لدى المصارف اللبنانية مرتفعة وهي في الأساس فوق الحدود الدنيا الجديدة. وينطبق ذلك على حصة الأموال الخاصة وحصة رأس المال الأساسي، ذاك أنه ليس ثمة أدوات مبتكرة في رأس المال أو أنها نادرة. كما أنه ليس لدى المصارف اللبنانية أدوات معقدة لكي تفرض عليها رسوم جزائية بحسب القوانين الجديدة. إلى ذلك، لدى المصارف اللبنانية مستوى متدنٍ من المديونية وبالتالي لن تتأثر بمتطلبات بازل ٣ المرتبطة بضبط نسب المديونية. كما أننا نعتقد أنه لن يكون لديها مشكلة في تطبيق

متطلبات السيولة الجديدة. في الخلاصة، مع أنه من الصعب تقدير كيفية تأثير التطورات الاقتصادية على أوضاع المصارف اللبنانية خلال السنوات الثماني القادمة، إلا أن المصارف اللبنانية جاهزة بشكل عام لمتطلبات بازل ٣ الجديدة.

مصارفنا غنية بالأموال وبالملاءة

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية أن تقلص المصارف أحجام القروض التجارية من جهة وأن تعمد إلى رفع أسعار الفوائد المدينة من جهة أخرى، كي يمكن لها أن توفق أوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل ٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن أن تسفر عن ذلك؟

– نحن لنا وجهة نظر مغايرة، إذ نجد بأن المصارف اللبنانية ستواصل زخم نشاطها التسليفي مستفيدة من المستويات المرتفعة للسيولة لديها والتي تفوق أي نسب احترازية يمكن اعتمادها عالمياً. في هذا السياق، كان العام الحالي على سبيل المثال عاماً ناشطاً جداً على صعيد التسليف ما عوّض عن تأثيرات تراجع حركة الأموال الوافدة على الحركة الاقتصادية بشكل عام. إذ ارتفعت قيمة التسليفات المصرفية من ٢٨,٤ مليار دولار في نهاية كانون الأول ٢٠٠٩ الى ٣٤,٤ مليار دولار في تشرين الأول ٢٠١٠. وبلغ نمو التسليفات المصرفية الممنوحة للقطاع الخاص في الأشهر العشرة الأولى من العام ٢٠١٠ زهاء ٦ مليارات دولار، أي تقريباً ضعف إجمالي نمو التسليفات الممنوحة في العام ٢٠٠٩. وتعكس هذه النتائج المرونة المالية البارزة للمصارف اللبنانية (مصارف غنيّة بالودائع ومتمتّعة بمستوى عال جداً من السيولة مع أثر رافعة ضعيف) في وقت لا تزال أغلب القطاعات المصرفية في العالم تعاني من ضعف نمو التسليفات الممنوحة عقب واحدة من أشدّ الأزمات المالية في العصر الحديث.

المساهمة بتمويل الاستثمارات الزراعية

■ وقعت جمعية مصارف لبنان مؤخراً بروتوكولاً يقضي بمنح المزارعين قروضاً بفوائد متدنية، إلا أن القروض المتفق على منحها للمزارعين ضئيلة، ويصح أن توضع في فئة القروض المجهرية Micro Credit. ما الذي يجعل المصارف تتخوف من تسليف المزارعين علماً بأن الزراعة هي المصدر الغذائي الوحيد الذي يتكل عليه في الحروب والإرهاب؟

– يعتبر حجم التسليف للقطاع الزراعي خجولاً كما يتضح من خلال إحصاءات مصرف لبنان التي تظهر أن مجموع القروض الميسَّرة الممنوحة للقطاع الزراعي اللبناني بلغ ٤٩,٤ مليون دولار في النصف الأول من العام ٢٠١٠ ما يشكل نسبة ١,٥٪ من إجمالي التسليفات المصرفية الممنوحة والتي بلغت ٣,٣ مليارات دولار خلال تلك الفترة.

إن أهم العوائق أمام التسليف الزراعي تكمن في المخاطر المرتبطة بالعوامل الطبيعية وبالتغير المناخي كالجفاف أو الحر الشديد أو البرد القارس، إضافةً إلى الحشرات والأمراض التي تشكل كلها عوامل تفتك بالمزروعات وتؤثر سلباً على المحاصيل الزراعية وعلى دخل المزارعين بشكل عام. وثمة عوائق أخرى تشوب القطاع الزراعي تتمثل بنظام التسويق الضعيف للإنتاج والحماية الضعيفة للمنتج المحلي وغياب الرزنامات الزراعية التي تحدد نوع وكمية وتوقيت المنتج المستورد، وعدم مجاراة القطاع الخاص للتطورات التقنية عامة ما يؤدي إلى فقدانه أسواق التصدير وتدهور نوعية المنتجات في الأسواق المحلية، والغياب الواضح لأي التزام حكومي لدعم قطاع الزراعة التقليدي بحيث لا يمكن أن يعتمد المزارع على القطاع الحكومي، أكان على صعيد التنظيم والإرشاد والبحث والتعويض لخسائر مرتبطة بالعوامل الطبيعية والاقتصادية والسياسية.

تركيا وتونس ولندن بين أبرز الأسواق المستهدفة لتواجد المجموعة في المدى المنظور

هذا وعلى الرغم من هذه المخاوف، يجدر الذكر أن جمعية مصارف لبنان وقّعت مع وزارة الزراعة في آب ٢٠١٠ بروتوكول تفاهم لمنح المزارعين قروضاً ميسَّرة بقيمة تتراوح بين ٢٠٠٠ دولار و١٦٥٠٠ دولار أميركي لمدة أربع سنوات، وذلك بهدف المساهمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ومن شأن هذه المبادرة أن تؤمن جزءاً من التمويل اللازم في الاستثمارات الزراعية وأن تعوض نوعاً ما عن النقص الذي يعاني منه القطاع.

نمو في الأرباح وتوسع في الأسواق الخارجية

■ هل بإمكانكم إعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– سجل بنك عوده ش.م.ل. مجموعة عوده سرادار أداءً جيداً جداً خلال العام ٢٠١٠ إذ بلغت الأرباح الصافية ٢٥٣,٤ مليون دولار أميركي خلال الأشهر التسعة الأولى من العام، بنمو لافت نسبته ١٩٪ مقارنة مع الفترة المماثلة من العام ٢٠٠٩. وبلغت الموجودات المجمعة ٢٨ مليار دولار في نهاية أيلول ٢٠١٠ بارتفاع سنوي نسبته ١٣,٥٪ مقارنة مع نهاية أيلول ٢٠٠٩، في حين بلغت ودائع الزبائن زهاء ٢٤,٢ مليار دولار بارتفاع سنوي نسبته ١٣,٦٪ خلال الفترة المذكورة.

ولم تأتِ هذه النتائج على حساب مكانة المصرف المالية ونوعية موجوداته. فقد حافظ بنك عوده على مستوى عالٍ من السيولة، بحيث بلغت نسبة السيولة الجاهزة لديه ٤٩,٧٪ من ودائع الزبائن، وهي من أعلى المستويات في المنطقة. كما شكّل صافي التسليفات المشكوك بتحصيلها ٠,٨٢٪ من مجموع التسليفات، في ظل تغطية للديون المشكوك بتحصيلها توازي ٧٣,٤٪ من إجمالي هذه الديون. في موازاة ذلك، بلغت نسبة ملاءة المصرف ١١,٩٪ وفق بازل ٢، وهي تفوق بكثير الحد الأدنى المعتمد والبالغ ٨٪. أما نسبة العائد على متوسط الرساميل الخاصة العادية فبلغت ١٥,٦٪ في نهاية أيلول ٢٠١٠.

في هذا السياق، حاز بنك عوده على جائزة يورومانى لأفضل مصرف في لبنان لعامين متتالين في ٢٠٠٩ و٢٠١٠. ويعتز المصرف بنيله هذه الجائزة للمرة الثامنة، ويعتبر ذلك شهادة على السياسات التي يعتمدها المصرف بشكل مدروس وسليم سواء على صعيد التوسع، أو على صعيد الدور الذي يلعبه المصرف في تمويل الاقتصاد اللبناني بشكل عام. إلى ذلك، نال بنك عوده جائزة «مصرف العام–لبنان» من مجلة «ذا بانكر» في كانون الأول ٢٠١٠ والتابعة لمجوعة فايننشال تايمز العالمية.

هذا وتبقى سياسة بنك عوده قائمة على تأمين أوسع وأفضل مروحة من الخدمات والمنتجات لزبائنه، وعلى خدمة الاقتصادات الوطنية في لبنان والمنطقة العربية. وسيواصل المصرف توسعه الخارجي في العام القادم ليعزز تواجده وتنوعه السوقي، بحيث تبرز تركيا وتونس ولندن بين أبرز الأسواق المستهدفة للتواجد في المدى المنظور. إضافة إلى ذلك، تتطلع المجموعة إلى أن تتمركز في غضون ثلاث سنوات في مصاف المصارف الإقليمية العشرة الأولى في المنطقة. إن هذه الأهداف الإقليمية مقارنة مع النمو اللافت الذي حققه بنك عوده في المنطقة خلال السنوات القليلة الماضية، تعطي مؤشراً قوياً على قدرة المجموعة على التطور بصورة أكبر وأن تكون واحدة من أكبر الشبكات المصرفية في المنطقة. يبقى الهدف الرئيسي أن يصبح بنك عوده المصرف الإقليمي الأكثر شمولية على صعيد مروحة المنتجات والخدمات التي يقدمها وعلى صعيد بلدان تواجده في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي لا تزال تفتقد إلى مصرف إقليمي شامل. ■



سعد الازهري (بنك لبنان والمهجر BLOM):

لدى المصارف اللبنانية نسب رأسمال وملاءة مالية كافية لاستيعاب القواعد الجديدة لبازل٣

من الطبيعي ان تكون لدى بنك لبنان والمهجر والبنوك الاخرى المنتمية الى مجموعة «الفا» كل الامكانات لتعويض انخفاض نسبة التسليفات للقطاع العام من طريق توفير الحاجات التمويلية والاستثمارية للقطاع الخاص، وعبر المنتجات التي تبتكرها لتسويقها وتحقيق العوائد المجزية. ويرافق هذا التحول، كما يقول رئيس مجلس ادارة بنك لبنان والمهجر ومديره العام السيد سعد الازهري، «زيادة مستدامة في ارباح البنوك اللبنانية».

وبالنسبة الى متطلبات بازل٣ يقول السيد الازهري وهو نائب رئيس جمعية المصارف ايضا ان بامكان المصارف اللبنانية ان تواجه هذا التحدي حيث تفوق نسبة كفاية رأس المال الحالية لديها الـ ١٢ في المئة (زيادة ٤ في المئة على النسبة المطلوبة حاليا) وحيث ان ٩٤ في المئة من رأس المال المتوفر هي اموال خاصة اساسية. ويقول ان لدى المصارف ملاءة مالية كافية لاستيعاب القواعد الجديدة لبازل٣ بل انها تتخطاها.

■ يشهد اللبنانيون تسابقا بين معظم المصارف اللبنانية على تقديم منتجات جديدة ومتنوعة شمل بعضها «قروض السفر» و«قروض التجميل».. فهل بإمكان عوائد هذه المنتجات أن تعوض لها العوائد التي تحصل عليها من شراء سندات الخزينة في حال قلصت الدولة عرضها للسندات، وما هي نسبة ضمان المصارف لسداد المقترضين لقروضهم في ظل الوضع الإقتصادي المتردي؟

– مما لا شك فيه أن البنوك اللبنانية تشهد تطورا وتنوعا في منتجاتها وبدأت تلعب دورا أكبر في توفير الحاجات التمويلية والإستثمارية للقطاع الخاص ، فقد ارتفعت التسليفات للقطاع الخاص إلى ما يقارب ٣٤,٤ مليار دولار حتى نهاية تشرين الأول ٢٠١٠ بزيادة ٢٢,٤٪ عن الفترة نفسها من عام ٢٠٠٩ ولتفوق بذلك ٩٠٪ من الناتج المحلي الإجمالي.

وفي المقابل، إنخفضت نسبة التسليفات للقطاع العام من إجمالي موجودات البنوك اللبنانية في السنوات الخمس الأخيرة إذ تدنت هذه النسبة من ٢٨٪ في عام ٢٠٠٦ إلى ٢٢,٥٪ حاليا. وقد رافق هذا التحول زيادة مستدامة في أرباح البنوك اللبنانية حيث بلغت أرباح مجموعة ألفا حتى نهاية أيلول ٢٠١٠ ما يعادل ١,١٦١ مليون دولار بزيادة ٢٠,٣ ٪ عن الفترة ذاتها من عام ٢٠٠٩. وهذا يشير الى أن باستطاعة البنوك اللبنانية المحافظة على استدامة ربحيتها وعوائدها نتيجة الإنخفاض النسبي في استثماراتها في سندات الخزينة والزيادة في استثماراتها في أصول القطاع الخاص. وتجدر الإشارة في هذا الصدد الى أن متوسط سعر الفائدة المدينة على القروض في الليرة اللبنانية تبلغ حاليا ٨,١٥٪ مقابل متوسط سعر فائدة على سندات الخزينة يقارب ٦ ٪. أما في ما يتعلق بموضوع سداد المقترضين فإن خبرة المصارف المتمرسة في هذا المجال قد أدت حتى في الظروف الصعبة السابقة إلى نسب متدنية من القروض المتعثرة والتي تبلغ الآن ما يقل عن ٦٪ للقطاع المصرفي وعن ٢,٨٪ بالنسبة لبنك لبنان والمهجر.

لدى المصارف سيولة عالية

■ هل ترون أن المصارف في لبنان سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل ٣ ؟

– تسعى متطلبات بازل ٣ إلى الزيادة في نوعية وكمية رأس المال لضمان ملاءة البنوك وقدرتها على تحمل الصدمات والتحوط لها، بالإضافة إلى تبني نسب أكثر وقاية للسيولة وللرافعة المالية. وتتطلب إتفاقية بازل ٣ أن تمثل الأموال الخاصة الأساسية كحد أدنى ٦ ٪ من نسبة رأس المال التي لا تقل عن ٨٪. وفي رأيي أن بإمكان المصارف اللبنانية أن تواجه هذا التحدي، فنسبة كفاية رأس المال الحالية لديها تفوق ١٢ ٪ – أي أكثر من ٤٪ من النسبة المطلوبة – والأهم من ذلك أن ٩٤٪ من رأس المال المتوفر هي أموال خاصة أساسية. إضافة ، تتبع المصارف سياسة توزيع أرباح محافظة إذ تحتفظ بحوالى ٧٠ ٪ من أرباحها مما يساهم في تغذية مستدامة للأموال الخاصة الأساسية. وتتمتع البنوك اللبنانية أيضا بسيولة عالية تفوق معدلات السيولة الآنية والبنيوية التي تتطلع إتفاقية بازل ٣ إلى فرضها. فالسيولة الآنية تفوق احتياجات التدفق المالي لـ ٣٠ يوما لدى المصارف، والسيولة البنيوية ترتكز في لبنان على ودائع العملاء وهي قاعدة عريضة تفوق ٨٢ ٪ من حجم الميزانية للمصارف اللبنانية.

قادرون على استيعاب متطلبات بازل٣

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية أن تقلص المصارف أحجام القروض التجارية من جهة وأن تعمد إلى رفع أسعار الفوائد المدينة من جهة أخرى، كي يمكن لها أن توفق أوضاعها مع القواعد الجديدة لـ بازل ٣، هل توافقون على هذا الرأي؟

– كما ذكرت، أعتقد أن لدى البنوك اللبنانية نسبة رأس مال وملاءة مالية كافية لاستيعاب القواعد الجديدة لبازل ٣، خصوصا إذا أخذنا في الإعتبار المركز الوفير والمتزايد لرأس المال الأساسي في بنية رأس المال الكلية. وهذا ما أكده حاكم مصرف لبنان أيضا عندما أشار إلى أن البنوك اللبنانية قادرة على الإلتزام بمعايير بازل ٣ بل أن تتخطاها. هذا يعني أنه ليس من الضروري أن تقلص المصارف أحجام قروضها من جهة وأن تعمد إلى رفع أسعار الفوائد المدينة من جهة أخرى بسبب توفر رأس المال المطلوب مقابل القروض المقدمة.

متطلبات القطاع الزراعي محدودة

■ وقعت جمعية مصارف لبنان مؤخرا بروتوكولا يقضي بمنح المزارعين قروضا بفوائد متدنية، إلا أن القروض المتفق على منحها للمزارعين ضئيلة، ويصح أن توضع في فئة المجهرية Micro Credit، ما الذي يجعل المصارف تتخوف من تسليف المزارعين علما بأن الزراعة هي المصدر الغذائي الوحيد الذي يتكل عليه في الحروب والإرهاب؟

– تحرص جمعية مصارف لبنان على تشجيع التسليفات الآمنة إلى مختلف القطاعات الإقتصادية بما فيها القطاع الزراعي. ويأتي البروتوكول الأخير مع وزارة الزراعة في هذا السياق، إذ يهدف إلى تشجيع المشاريع الزراعية الصغيرة والمتوسطة الحجم بقروض ميسرة جدا تتراوح بين ٢٠٠٠ و ٧٠٠٠ دولار لفترة تمتد إلى أربع سنوات. وقد شهد القطاع الزراعي نموا ملحوظا في التسليفات هذا العام إذ ارتفع إجمالي التسليفات إلى القطاع من ٢٨٠ مليون دولار في نهاية عام ٢٠٠٩ إلى ٣٣٠ مليونا في نهاية تشرين الأول ٢٠١٠ أي بزيادة تقارب ١٨ ٪. وتجدر الإشارة إلى أن ما يفوق ٩٠ ٪ من هذه التسليفات هي تسليفات مدعومة وتمثل حوالى ١٠ ٪ من إجمالي القروض المدعومة في القطاع المصرفي ككل. وعليه، فإن البنوك اللبنانية تعمل على توفير القروض المناسبة للقطاع الزراعي في مختلف أحجامه خصوصا في الآونة الأخيرة سوية مع القطاعات الإقتصادية الأخرى. كذلك الجدير بالذكر ان القطاع الزراعي هو أصغر القطاعات في الإقتصاد إذ لا تتجاوز مساهمته في الناتج المحلي ٦ ٪ وبالتالي فإن متطلباته التمويلية تبقى محدودة نسبيا.

لبنان والمهجر سجل أعلى معدلات الربحية بين البنوك الكبرى عام ٢٠١٠

■ هل بإمكانكم إعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١ ؟

– لقد حقق بنك لبنان والمهجر أعلى معدلات الربحية بين البنوك اللبنانية الكبرى المدرجة، إذ بلغ متوسط المردود على رأس المال ١٩,٩ ٪ ومتوسط المردود على الموجودات ١,٤٧ ٪ حتى نهاية أيلول ٢٠١٠. كذلك ثابر البنك على نموه المستدام في الربحية وحجم الميزانية حيث وصلت أرباحه في الفترة نفسها إلى ٢٣٥,٨ مليون دولار بزيادة ١٥ ٪ عن الأرباح التي حققها في نهاية أيلول ٢٠٠٩، وبلغت موجوداته ٢٢,١ مليار دولار أي بزيادة ما يقارب الـ ١٠ ٪ عن الموجودات في الفترة ذاتها. وأتوقع بل آمل أن يحافظ البنك والقطاع المصرفي اللبناني على أدائه الجيد والمنتظم في عام ٢٠١١ مدعوما بذلك من المناعة والثقة التي اكتسبها خلال الأزمات المالية والسياسية والأمنية التي تعرض لها الإقتصاد اللبناني ومن الحصانة والسلامة التي اكتسبها نتيجة التعاون الوثيق مع الإجراءات الإحترازية لمصرف لبنان التي تهدف إلى توطيد الإستقرار النقدي والمالي في البلد. ■

د. فرنسوا باسيل (رئيس مجلس ادارة ومدير عام مجموعة بنك بيبلوس):

سنة ٢٠١١ ستكون صعبة اذا استمر الشلل الإقتصادي واذا بقيت الأبواب مقفلة أمام القطاع الخاص



المعروف عن الدكتور فرنسوا باسيل رئيس مجلس إدارة ومدير عام مجموعة بنك بيبلوس (رئيس جمعية مصارف لبنان سابقا) انه مصرفي جريء كان يرفع صوته ضد تصرفات المسؤولين والسياسيين الذين يتسببون بنكسات اقتصادية وينشرون الخوف في نفوس المستثمرين مما يوقف النمو ويفاقم الفساد في المؤسسات الرسمية. وطالما اصطدم باسيل بمواجهات مع مراجع كبيرة يزعجها سماع انتقاد بناء او نصيحة ناجعة.

في مقابلتنا هذه معه سألناه لماذا توقف حماسه وهل غيّر في اسلوبه، فانتقض مؤكدا استخدامه الأسلوب عينه انما ما يراه على الارض في عهد الرئيس ميشال سليمان يؤلمه بمعالجة الاوضاع لانتشال البلاد من الجمود والشلل.

وحول المماطلة في التجديد لحاكم مصرف لبنان رأى ضرورة اجتماع مجلس الوزراء والتجديد لرياض سلامه لانه «الشخص المناسب في المكان المناسب». واكد باسيل ان لا خوف من التسليفات العقارية في ظل قطاع مصرفي صامد بات يشكل عصب الاقتصاد اللبناني، كما وان المصرفيين واعون وحريصون على توظيفاتهم السليمة.

بالنسبة الى متطلبات بازل٣ قال باسيل ان المصارف قادرة على تطبيق كل المعايير بسهولة، لافتا الى وجود لجنة رقابة جديدة فاعلة يرأسها احد اهم رجالات ادارة المخاطر، وينسحب العمل الفاعل للجنة على رقابتها للفروع المصرفية في الخارج حيث تطلع على أدق التفاصيل اكثر من اي بنك مركزي في العالم. واخيرا توقع رئيس ثالث اكبر بنك في لبنان ان يستمر بنك بيبلوس في التوسع محليا وخارجيا، متمنيا من السياسيين عدم التلهي بالقشور الطائفية والمذهبية وان يضعوا مصلحة لبنان فوق كل اعتبار شخصي لتوفير مستقبل آمن وزاهر للأجيال المقبلة.

أتمنى على السياسيين التطلّع الى توفير مستقبل آمن وزاهر للأجيال القادمة

تراجع النمو

■ لاحظنا تراجع انتقاداتكم الشديدة للمسؤولين على تقصيرهم في تأمين الاستقرار السياسي الدائم وعدم الانتاج، فهل كان ذلك بسبب يأسكم ام لحصول تحسن في الوضع الاقتصادي نتيجة الازمة المالية التي انعكست ايجابا على لبنان ام انه تغيير في اسلوبكم؟

– لم يتغير اسلوبي ابدا، كما ان لبنان لم يتأثر مباشرة بالازمة المالية العالمية لكن هذا لا يعني انه سيبقى بمنأى عن اي تداعيات سلبية في المستقبل اذا لم تتخذ الدولة اجراءات اصلاحية وتنموية.

ولا شك في ان رئيس الجمهورية ورئيسي الوزراء والنواب يحاولون معالجة الاوضاع ويبذلون اقصى الجهود للبقاء على تواصل مع جميع الاطراف السياسية. وفي هذا الاطار نأمل ان يتوصل الرئيس ميشال سليمان الى حلول تنتشل البلاد من الجمود والشلل الذي يطاول مختلف القطاعات، خصوصا مع الاستحقاقات المهمة وملء الشواغر في المناصب الحساسة مثل رئاسة القضاء الاعلى، مديرية الامن العام، حاكمية مصرف لبنان وغيرها المتعلق بمراكز السفراء والمستشارين وموظفي المؤسسات الوطنية.

كما ونتمنى على الهيئات الاقتصادية ان تتحضر للتحرك بحزم.

لذا يجب اتخاذ قرارات داخلية جذرية لان البلد لم يعد قادرا على تحمل الوضع المتوتر السائد وانعكاسه التراجعي على النمو الاقتصادي الذي وصل الى ما دون ٦ في المئة، كاسرا التوقعات التي كانت تشير الى نسبة نمو تقارب ٨,٥ في المئة. كما ولم يتجاوز نمو الودائع نسبة ٨,٥ في المئة، في حين نمت التسليفات بنسبة ٢١ في المئة بفضل الحوافز المقدمة من البنوك.

سياسة حكيمة

■ لم يتم التجديد لحاكم مصرف لبنان بسبب عدم انعقاد مجلس الوزراء وقد لا ينعقد قريبا. هل ترون وجود نية لدى بعض المسؤولين لتغيير الحاكم وماذا سيحدث اذا لم يتم التعيين عند انتهاء ولاية الحاكم؟

– من الضروري اجتماع مجلس الوزراء والتجديد لحاكم مصرف لبنان اذ ان الحاكم رياض سلامة برهن منذ عام ١٩٩٢ انه الشخص المناسب في المكان المناسب، والاجراءات الاحترازية التي اتخذها منذ بداية ولايته وقضت بضبط التسليفات والادوات المالية، شكلت حصانة للوضع المصرفي والنقدي في لبنان. كما ساهمت سياسة سلامة الحكيمة في تثبيت سعر صرف الليرة منذ ١٥ عاما وحتى اليوم، اضافة الى ان الهندسة المالية التي اعتمدت بعد حادثة اغتيال الرئيس رفيق الحريري وحرب تموز ساعدت لبنان على عدم الانهيار.

وبحسب معلوماتي، جميع المصرفيين

القطاع العقاري يشهد بعض الجمود حالياً ولكن لا فقاعة في التسليفات العقارية

والمسؤولين السياسيين موافقون على تجديد ولاية حاكم مصرف لبنان.

القطاع المصرفي صامد

■ **ترون ان القطاع الوحيد الصامد في البلد هو القطاع المصرفي، ماذا بشأن القطاعين العقاري والسياحي؟**

– القطاع المصرفي صامد وهو عصب الاقتصاد اللبناني ونتمنى ان يبقى المصرفيون واعين وحريصين على التوظيفات السليمة رغم تخمة الودائع في البنوك.

اما بالنسبة الى القطاع العقاري فقد تأثر طبعا جراء الوضع السياسي الداخلي، اذ انه يشهد بعض الجمود حاليا واطمئن الى ان لا فقاعة في التسليفات العقارية، بحيث لا تتجاوز القروض العقارية المقدمة من المصارف نسبة ٣ او ٤ في المئة من ودائعها. كما ان معظم هذه القروض تذهب لشراء شقق لسد حاجات آنية او مستقبلية وليس للمضاربة. اما المشاريع العقارية والتطويرية الضخمة ذات الكلفة المرتفعة فهي تحصل على تمويل خارجي، ولا اعتقد ان المصارف اللبنانية توفر تسهيلات لمشاريع ذات تكاليف عالية جدا تراوح بين ٢٥ و١٠٠ مليون دولار اميركي، لكنها ربما هي ممولة لبعض المشاريع العقارية في وسط بيروت.

اما بالنسبة الى المشاريع السكنية في مختلف المناطق والتي توفر شققا تراوح مساحتها بين ٨٠ و١٥٠ مترا مربعا، فهناك طلب شديد عليها ولا خوف من توفير القروض والتسليفات المصرفية لها.

قادرون على تطبيق معايير بازل٣

■ **تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة** TO SURVIVE AT LEAST ONE MONTH IN CASE OF SEVERE LIQUIDITY CRISIS **وتمنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف في لبنان سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لا سيما الشروط المبينة اعلاه؟**

– المصارف اللبنانية قادرة على تطبيق معايير بازل٣ بسهولة وقد اصدر مصرف لبنان تعميما للمصارف للبدء بتطبيق جزء من هذه المعايير مع بداية ٢٠١١.

ونتمنى ان تتشكل تجمعات مصرفية كبيرة في لبنان، لان القطاع المصرفي اضحى ثروة وعصب الاقتصاد الوطني. وهذا التأثير الكبير للمصارف على مفاصل البلاد ومصالح الناس يفرض تشديد الرقابة على طريقة العمل المصرفية، وفي هذا الاطار ان جمعية المصارف واعية لهذا الدور الرئيسي للبنوك وتتعامل وتتواصل بشكل وثيق مع السلطات الرقابية والنقدية المحلية.

لجنة الرقابة متخصصة وفاعلة

■ **هل تعرفتم على رئيس لجنة الرقابة على المصارف الجديد اسامة مكداشي وكيف تتم العلاقة معه ومع لجنة الرقابة؟**

– لجنة الرقابة محترمة وفاعلة واعضاؤها من الضليعين والمتخصصين في مهنة الصيرفة، ولا شك في ان اللجنة تتشدد اكثر في تطبيق المعايير من السابق وهناك تعاون وثيق بينها وبين جمعية المصارف، والمصارف اللبنانية مرتاحة للتعامل مع اللجنة الجديدة.

اما رئيس اللجنة السيد اسامة مكداشي فهو من اهم رجالات ادارة المخاطر في العالم، وقد عمل لفترة طويلة وشغل مناصب قيادية في مجموعة سيتي بنك الاميركية.

لا مشكلات في الخارج

■ **في رأيكم هل تواجه المصارف اللبنانية اية مشكلات في الاسواق الخارجية بسبب الازمات المالية؟**

– يلاحق مصرف لبنان اوضاع البنوك اللبنانية في الخارج وكأنها تعمل في السوق الوطني فيطلع على ادق التفاصيل اكثر من اي بنك مركزي في العالم، وينظر في مخاطر العملاء في البلد الخارجي وطريقة توظيفات السيولة والاموال الخاصة.

كما من واجب الفروع او الشركات المالية التابعة للمصرف الأم ان تزود مصرف لبنان بتقارير دورية مفصلة.

وبالنسبة الى «بنك بيبلوس» فإننا نطبق قواعد عملنا في الاسواق الخارجية مع تكييفها مع القوانين المرعية الاجراء في الدولة التي لنا تواجد فيها.

ولا مشكلات تذكر في الاسواق الخارجية خصوصا في سوريا والسودان والعراق، حيث هناك تشدد ورقابة صارمان بسبب حداثة القطاع المصرفي هناك والرغبة الاكيدة في حمايته وعدم تعرضه للفوضى.

وفي ما يتعلق بالكوادر البشرية، نعتمد في بنك بيبلوس على ارسال موظفين لبنانيين الى اربيل وبغداد. كما اعتمدت المصارف اللبنانية على كوادرها المحلية بنسبة ١٠ في المئة، في وقت يلحظ القانون السوري نسبة ٣ في المئة من عدد الموظفين الاجانب وهذا جيد لانه يفسح مجالا امام تدريب وتأهيل الكوادر السورية بشكل اكبر.

جميع المسؤولين والمصرفيين موافقون على تجديد الولاية لحاكم مصرف لبنان

الفوائد الى تراجع

■ **نجحتم في اصدار المليار دولار، فهل كان الاقبال عن اقتناع بسلامة الوضع رغم ما نراه على الارض ام للثقة بمصرفكم فحسب؟**

– الى جانب الثقة بقوة مصرفنا، هناك اقتناع تام بأن الاوضاع ستتحسن اذ ان اللبنانيين جميعا يريدون السلام والطمأنينة.

واصدار المليار دولار هو استبدال دين بآخر نتيجة استحقاقات عديدة واجهت الدولة.

وقد بلغت نسبة الفائدة ٧,٩٠ بالمئة على سبع سنوات وهذه المرة الاولى التي تصدر فيها الدولة سندات على سبع سنوات وسط عدم وضوح لكيفية توزيع استحقاقاتها في المستقبل. لكني شخصيا ارى ان الفوائد الى تراجع.

٢٠١١ سنة صعبة

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية ٢٠١٠، وما هي توقعاتكم لعام ٢٠١١؟**

– يستمر بنك بيبلوس في التوسع في المناطق اللبنانية كافة من خلال افتتاح فروع جديدة بعد تدريب او استقطاب الكوادر الضرورية لفروعنا في لبنان ومصارفنا في الخارج التي ننشئها تحت اسم مجموعة بنك بيبلوس، ونعمل حاليا لافتتاح مصرفين جديدين حيث الاقبال يقوى على التعامل مع المصارف اللبنانية.

اما بالنسبة الى الخدمات والسلع المصرفية، فبنك بيبلوس يوفر ويغطي كل الخدمات المطلوبة.

وفي ما يتعلق بالنتائج، من المتوقع تسجيل نمو في الارباح بنسبة ٢٥ في المئة عن العام ٢٠٠٩.

ونرى ان سنة ٢٠١١ ستكون صعبة، لاسيما اذا استمر الشلل الاقتصادي، وما لم تنفتح الآفاق امام القطاع الخاص لتمويل وادارة واستثمار مشاريع البنى التحتية وفق نظامي BBP وBOT وغيرهما.

■ **كلمة أخيرة؟**

– نتمنى من كل السياسيين عدم التلهي بقشور الطائفية والمذهبية والمحسوبيات والمناطقية، بل وضع مصلحة لبنان والشعب اللبناني فوق كل اعتبار وقبل كل شيء، والتطلع الى توفير مستقبل آمن وزاهر للأجيال المقبلة. ■



محمد الحريري (مجموعة بنك البحر المتوسط BANKMED):

المصارف اللبنانية حاضرة لتطبيق متطلبات بازل٣

رئيس مجلس الادارة ومدير عام مجموعة بنك البحر المتوسط BANKMED محمد الحريري اعتبر حصول المصارف على اصول جيدة للاستثمار أهم التحديات التي تعترضها، ورأى ان تعاميم وتوجيهات مصرف لبنان ساهمت في تحضير المصارف اللبنانية لتطبيق متطلبات اتفاقية بازل٣، كاشفا عن سياسة توسعية متأنية في العديد من بلدان المنطقة، عارضا للمنتجات والقروض التي يوفرها البنك، مبديا رضاه التام عن أدائه وتطوره.

استثمار السيولة

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– اهم التحديات قدرة حصول المصارف على اصول جيدة للاستثمار فيها، فالسيولة متوافرة وبكثرة في المصارف العربية واللبنانية، الا ان اماكن استثمار هذه السيولة تعتريها الصعوبة أحيانا نظراً للمحدودية التي يفرضها حجم الأسواق.

■ تحدد قواعد بازل ٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة وتمنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف في لبنان سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لا سيما الشروط المبينة اعلاه؟

– قام مصرف لبنان على مر السنوات السابقة بإصدار تعاميم وتوجيهات للمصارف اللبنانية ساهمت الى حد كبير في تحضيرها لتطبيق متطلبات اتفاقية بازل الثالثة. تمكنت المصارف اللبنانية بفضل هذه التعاميم من تطبيق معظم توصيات بازل الأول وبازل الثاني على مدى السنوات القليلة الماضية. وقد ساهمت هذه التعاميم في تشديد الرقابة وإدارة أفضل للمخاطر. وقد تمكنت معظم المصارف اللبنانية من تحقيق النسبة المحددة لكفاية رأس المال أو التي وضعتها المنظمات الدولية. مما جعل المصارف اللبنانية من الأفضل إقليميا لناحية Capital Adequacy Ratio ومؤشرات السيولة والملاءة الاخرى.

نحن اول من اطلق قرض المزارع

■ وقعت جمعية مصارف لبنان مؤخرا بروتوكولا يقضي بمنح المزارعين قروضا بفوائد متدنية، الا ان القروض المتفق على منحها للمزارعين ضئيلة، ويصح ان توضع في فئة القروض المجهرية MICRO CREDIT. ما الذي يجعل المصارف تتخوف من تسليف المزارعين علما بأن الزراعة هي المصدر الغذائي الوحيد الذي يتكل عليه في الحروب والارهاب؟

– يساهم القطاع الزراعي بنسبة لا تتجاوز ٦٪ من الناتج القومي ويقوم بتشغيل ٧,٥٪ من اليد العاملة. وعلى الرغم من ارتفاع قيمة القروض من ٣٤٤ مليون ليرة عام ٢٠٠٥ الى ٤٢١ مليار ليرة في ٢٠٠٩ أي بنسبة ارتفاع تجاوزت ٢٠ في المئة، إلا أن ذلك التقدم يعتبر تقدما متواضعا. وتشكل تسليفات القطاع المالي إلى القطاع الزراعي أقل من ١٪ من مجموع التسليفات إلى القطاعات الاقتصادية. وتجدر الإشارة الى أن بنك البحر المتوسط كان الاول في لبنان الذي اطلق قرض المزارع منذ حوالى ثلاث سنوات، الا ان الطلب والاقبال عليه لم يكونا بالمستوى الذي توقعناه، ويعود السبب في رأيي الى ان معظم تجار الجملة في المواد الزراعية يمولون المزارعين وبدون فوائد، ولكننا رغم كل ذلك لا نزال مستمرين في تقديم هذا القرض.

وقد تم مؤخرا توقيع اتفاقية تفاهم بين جمعية مصارف لبنان ووزارة الزراعة لتأمين قروض ميسرة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في القطاع الزراعي تتراوح قيمتها ما بين ٣ ملايين ليرة و٢٥ مليوناً ولمدة أربع سنوات وبنسبة فائدة منخفضة.

توسع متأن

■ هل لا زلتم مستمرين في سياستكم التوسعية خصوصا في ظل الظروف الاقتصادية العالمية الراهنة؟

– نعمل وفق سياسة توسعية متأنية ولا ندخل اسواقا جديدة لمجرد التوسع. اليوم وبعد تجربتنا الناجحة جدا في تركيا رفعنا رأسمال البنك هناك وزدنا عدد فروعنا الى ٢٣ فرعا.

هذا وافتتحنا مصرفا للاستثمار في المملكة العربية السعودية وحقق النجاح المطلوب ونتطلع اليوم نحو السوق القطري لافتتاح فرع استثماري ايضا.

للظروف احكامها

■ بعد ان بعتم حصتكم من شركة مدغلف MEDGULF هل تفكرون باطلاق شركة تأمين خاصة بالمصرف؟

– بعد ان انهينا العلاقة مع شركة مدغلف MEDGULF عمدنا الى تفعيل شركة وساطة التأمين التابعة BANKMED ASSURANCE والتي باتت اليوم تقوم بعمليات البنك التأمينية في الاسواق ومع شركات التأمين ومن ضمنها شركة MEDGULF.

وبالنسبة إلى تأسيس شركة تأمين فهذا موضوع تحكمه الظروف في المستقبل.

قروض وتسهيلات

■ كيف تقومون اداءكم واعمالكم خلال العام ٢٠١٠؟

– تمكنا من التقرب اكثر من المودع والمقترض والمستثمر اللبناني من خلال تطويرنا لخدمات التجزئة من قروض التعليم والسكن المدعومة من قبل مصرف لبنان وبفوائد متدنية، الى قروض بالليرة لاصحاب المهن الحرة، وقروض السيارات التي تعتبر من التسهيلات المهمة التي يقدمها مصرفنا بفائدة تنافسية ومميزة جدا وقد حققنا نموا لافتا في هذا المجال.

كما وركزنا على توسيع شبكة فروعنا في لبنان بحيث نفتتح ٤ الى ٥ فروع سنويا في مناطق مختلفة من لبنان ونحن مستمرون بهذه الخطة ايمانا منا بأهمية التواصل مع الزبائن.

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩؟

– نتوقع ان نحقق خلال العام ٢٠١٠ نتائج مشابهة او افضل بقليل من نتائج ٢٠٠٩ ونحن راضون جدا عن اداء المصرف وتطوره. ■

جورج زرد أبو جودة (رئيس مجلس إدارة البنك اللبناني الكندي LCB):

لا خوف على القطاع العقاري اذا كان المطورون العقاريون محترفين بمهنتهم



ما الخطأ في اجتماع مجلس الوزراء خصيصاً لإصدار قرار التجديد لحاكم مصرف لبنان

الدينامية المتجمعة في شخص جورج زرد ابو جوده، تسمح له بإدارة عدة مشاريع محلية وخارجية الى جانب رئاسته وادارته للبنك اللبناني الكندي، ونتيجة مشاريعه العقارية الناجحة ظاهرة للعيان وملموسة من الجميع.

هو نفسه رد على السؤال حول جمعه بين مسؤوليات المصرف الذي قاده مع فريق عمله الى مرتبة متقدمة في مجموعة الـ«الفا» بمدة قصيرة جدا وبطريقة تشبه «السحر»، وبين اهتمامه بالقطاع العقاري الواعد حيث تقام فيه المشاريع الضخمة وحيث ان نجاحها يتطلب وجود متخصصين يحولون دون دخول المتطفلين والطارئين الى هذه المهنة.

لن نكرر هنا ما قاله لنا في حوارنا المشوّق معه بل سنكتفي بالاشارة الى ما قاله عن حاكم مصرف لبنان حيث يكن له احتراماً وتقديراً ثمينين ومميزين. فالحاكم كما يقول ابو جوده سهر على سلامة القطاع ككل، وعلينا ان نتذكّر انه لم يسقط خلال ولايته اي مصرف، وعندما وقعت أزمة بنك المدينة أوجد الحل لها دون ان يخسر المودعون اي مليم من ودائعهم.

ويتساءل اخيرا ما الخطأ من ان يجتمع مجلس الوزراء ويصدر قرار التجديد..

لبنان البلد الوحيد الذي لم يخسر فيه المودع أي وديعة في الـ١٨ سنة الماضية

العقار جزء من اهتماماتي

■ نلاحظ تراجع اهتمامكم مؤخرا بالعمل المصرفي وانشغالكم بالشأن العقاري، فهل تعزون ذلك الى اتكالكم على المدير العام مصرفيا وتلبية لارتباطكم الاساسي بالعقار؟

– على العكس من سؤالكم فقد زاد اهتمامي في القطاع المصرفي، فبعد سنة ٢٠٠٠ وعند اخذ قراري بأن اكون مديرا عاما تنفيذيا في مصرفنا، بدأ المصرف يقفز كل سنة مراتب وينمو بطريقة غير معهودة في عالم المصارف فأصبح من المصارف العشرة الاوائل في لبنان، وحتى السنة الماضية كان وما زال القطاع العقاري جزءا من اهتماماتي وأعمالي فقط على صعيد استراتيجية القرار دون ان يكون لدي عمل يومي عملاني، وهذا الامر لا يأخذ مني وقتا كثيرا. من اجل ذلك فإن اتجاهي نحو القطاع العقاري ليس جديدا بل يمتد عبر السنوات، ولكن الاعلام يعتبر ان اتجاهي نحو القطاع العقاري يأتي على حساب عملي في المصرف وهذا غير صحيح لأنني كنت منشغلا في السابق بالقطاع العقاري عندما كان البنك يخطو خطواته نحو التقدم والتطور. الا ان مشاريعنا العقارية لم تكن ظاهرة عبر وسائل الاعلام بعكس اليوم.

وأضيف ايضا انه منذ السنة الماضية يتحمل السيد **محمد حمدون** معي مسؤولية المدير العام بعد ان كان نائبا للمدير العام منذ عدة سنوات ويعرف «الشاردة والواردة» في مصرفنا، وهو مصرفي مرموق عرف بحرفيته وخبراته الطويلة في عالم المصارف.

وفي الوقت عينه فإن المصرف يقوم اليوم بالدور المطلوب منه مع زيادة الجهاز البشري فيه وانضمام خبرات مصرفية محلية في هذا المضمار تساعده على التطور والتقدم وتطبيق الخطة التي وضعها مجلس الادارة.

الخوف من المطورين المتطفلين

■ كيف تصفون وضع القطاع العقاري في لبنان حالياً؟

– إذا كان العاملون في القطاع العقاري يتمتعون بالاحتراف والخبرات الضرورية والمهنية، فلا خوف من حدوث أي مشكلات كبرى، لأن المحترف يعرف كيفية التأقلم مع تقلبات السوق.

أما الخوف فهو من المطوّرين المتطفلين والطارئين على هذه المهنة.

ولبنان واعد جداً في تطوير العقار وثمة فرص كثيرة وحاجة للوحدات السكنية. وهذا ما نحاول تلبيته مع حفاظنا على طبيعة لبنان الخضراء الجاذبة للسيّاح، وقد آلينا على أنفسنا زرع ٢٠٠ ألف شجرة في محيط مشروع بيت مسك وفي منطقة المتن وجوارها.

لا خطر على قطاع العقار

■ هل تعتقدون ان لبنان يمكن ان يشهد فقاعة عقارية؟

– بداية، مساحة لبنان محدودة والمناطق التي تشهد فورة عقارية يتوافر فيها بنى تحتية أساسية مساندة لنجاح أي مشروع.

ثم ان معظم اللبنانيين يشترون العقارات المبنية والوحدات السكنية لحاجاتهم الخاصة وليس للمضاربة، كما ان المصارف المحلية تتشدّد في اعطاء قروضها العقارية للمطوّرين وخصوصاً للطارئين على هذا القطاع، ما يمنع حدوث أي خلل أو انخفاض للأسعار المبنية. وبالتالي لا خطر على قطاع العقار في لبنان، بل هناك تأرجح في الأسعار ارتفاعاً وهبوطاً ضمن هامش ضيق.

■ عملتم جاهدين لايصال اللبناني الكندي الى مجموعة الـ «ألفا» بشكل يشبه السحر، وكان يؤمل ان تقفزوا اكثر من رتبة خلال السنوات الخمس الاخيرة فنرى

انكم لازلتم في المرتبة عينها، هل هو سبب المنافسة القوية من المصارف الاخرى او ماذا؟

– لم يسجل البنك اللبناني الكندي قفزة كبرى في السنوات القليلة الماضية، إنما أصبح قريباً جداً من حيث الأرقام من المصرفين اللذين يسبقانه ترتيباً، مع التركيز على النمو بطريقة سليمة وآمنة أكثر من تحقيق ربحية كبيرة.

ففي فترات استقرار الأسواق كان مسموحاً بحسب خطتنا تحقيق نسب نمو سريعة، أما اليوم، وفي ظل الأوضاع الاقتصادية السائدة فنفضّل تسجيل نمو ثابت مع ربحية عالية، لذا عمدنا الى الحد من سرعة النمو وبرغم ذلك سجلنا أعلى نسبة بين الثلاث الأولى المحققة بين المصارف اللبنانية.

■ **ما هي المنتجات الجديدة التي سيقدمها اللبناني الكندي لعملائه عام ٢٠١١؟**

– سيشهد البنك قفزة نوعية عام ٢٠١١ على صعيد المنتجات وصورته في المجتمع اللبناني.

فلطالما كان «اللبناني الكندي» من المؤسسات المالية الأولى التي عرفت بتنكب مسؤولياتها الاجتماعية وسعيها الى مساعدة أبناء المجتمع. وقد ارتدّت هذه المقاربة علينا بنتائج ايجابية مضاعفة.

وانطلاقاً من هذا المفهوم سيوفّر المصرف المنتجات المصرفية المعروفة في السوق لكن بطريقة سهلة وسلسة ومربحة للعميل.

وسنسلّط الضوء على خدمات التجزئة في شكل يطال كل فئات المجتمع لمساعدة المواطنين في تلبية كل حاجاتهم ومتطلباتهم من شراء منزل أو تمويل نشاط تجاري او صناعي أو أي مشروع يظهر المواطن قدرة على تسديد مستحقاته في المستقبل من دون ان يشكّل له عبئاً.

ارتفاع حجم القروض والتسليفات

■ **نرى ان القروض العقارية هي الاكثر طلبا لدى مصرفكم فإلى ماذا تعزون ذلك؟**

– زادت المحفظة الإقراضية في شكل مطرد في اللبناني الكندي جعلته يحتل المرتبة الأولى في هذا الإطار.

وقد ارتفع حجم القروض والتسليفات ليس فقط الى قطاع العقار بل الى مختلف القطاعات المنتجة.

فمع تأكدنا من حصانة الاقتصاد المحلي أمام الأزمات والاضطرابات السياسية الداخلية، أصبحنا أكثر جرأة في دعم القطاع الخاص والمؤسسات بعد ان كنا نركّز على الاكتتاب بسندات الخزينة في السابق.

■ **كيف تنظرون الى متطلبات بازل٣ مع تأكدنا بوجود الامكانيات الكافية لدى مصرفكم لتحقيقها؟**

– لم يعمد مصرفنا الى توزيع الأرباح خلال السنوات الماضية، إذ ان المساهمين وأصحاب الأسهم فضّلوا تعزيز رأس المال من الأموال والأرباح الخاصة، وبالتالي، ثمة تعهّد وجهوزية دائمة من قاعدة المساهمين لرفع الأموال الخاصة كي تتناسب ومعايير بازل ٣. وموضوع رفع الرساميل مدروس ومتوافق مع نمو البنك وتوسعه.

ويهمنا ان نحافظ على رضى المساهمين وان يكون المردود على الأموال الخاصة مرضياً وهذا ما نؤمنه في مصرفنا إذ تعتبر نسبة المردود على الأموال الخاصة من الأعلى بين المصارف اللبنانية.

توسع نحو أوروبا

■ **هل من توسع جديد لمصرفكم خارج لبنان وأين؟**

– يتوسّع «اللبناني الكندي» في مناطق انتشار الجاليات اللبنانية في كل انحاء العالم لمساعدة اللبنانيين في اعمالهم وتلبية حاجاتهم، وقد دخل مؤخرا الى بلدين في افريقيا وهو في صدد دخول بلد ثالث قريبا.

كما نسعى لدخول السوق الاوروبي، ونحن في طور تقديم الاوراق والملفات اللازمة لافتتاح فرع في احدى دول القارة.

■ **هل تسعون لتوسيع قاعدة المساهمين في مصرفكم ومن يلحّ للمساهمة فيه؟ وهل من عرض لدمج مصرف آخر بمصرفكم؟**

– نتلقى عروضا كثيرة للمساهمة في مصرفنا، لكن نواجه بعدم رضى المساهمين الحاليين عن التنازل عن حصصهم واسهمهم، لذا نجد صعوبة في ادخال مساهمين جدد الى البنك مع الاشارة الى اننا كنا عزمنا عام ٢٠٠٦ على طرح اسهم البنك في بورصة بيروت، لكن حرب تموز ٢٠٠٦ والاحداث الداخلية التي تبعتها والازمة المالية العالمية وقفت عائقا امام هذه الخطوة.

وفي اعتقادي ان «اللبناني الكندي» سيصبح جاهزا كليا خلال السنتين المقبلتين لطرح اسهمه في البورصة، وستتسم عندها عملية زيادة رأس المال بطابع صحي مدعوم من المواطنين.

اللبناني الكندي يتوسع في مناطق انتشار الجاليات اللبنانية بما فيها أفريقيا وأوروبا

اما بالنسبة الى الدمج، فنرى ان دمج مصرفين عملية غير صحية ولم تنجح في معظم الحالات، اذ من الصعب مزج ثقافتين ومفهومين مصرفيين مع بعضهما البعض. لذا نحن نفضل شراء مصرف او تعزيز مصرفنا وهذا ما اوصل «اللبناني الكندي» الى موقعه الحالي في شكل يشبه السحر كما قلتم، اذ ان كل القائمين والمساهمين بذلوا جهودا قصوى لتحقيق النمو والتقدم.

تجديد للحاكم سلامة

■ **كيف تنظرون الى عملية التجديد للحاكم سلامه وكيف تقيّمون علاقته بالقطاع المصرفي ككل؟**

– لا نرى ما الخطأ في اجتماع مجلس الوزراء واصدار قرار بتجديد ولاية الحاكم رياض سلامة في هذه الظروف التي نعيشها، فقد استطاع مصرف لبنان بقيادة سلامة تحييد القطاع المصرفي رئة الاقتصاد اللبناني ومحركه الاساسي، من كل تداعيات الازمة العالمية وبكل جدارة، في حين تضررت وتعثرت مصارف اوروبية واميركية عريقة.

ان وجود رياض سلامة على رأس القطاع المصرفي يمنح ثقة واحتراما للبنوك في السوق المحلي والاقليمي والعالمي.

■ **هل تعرفتم على رئيس لجنة الرقابة على المصارف الجديد اسامه مكداشي وكيف تتم العلاقة معه ومع لجنة الرقابة؟**

– لا شك في ان لبنان والقطاع المصرفي المحلي كانا محظوظين منذ العام ١٩٩٣ حتى اليوم باللجان الرقابية على المصارف التي عملت بجدارة وجهد كبيرين.

لكن ما يميز الرئيس الجديد اسامة مكداشي انه ارسى نوعية جديدة في التعاطي مع القطاع المصرفي تتسم بالنضوج والايجابية وبمستوى الرقي الذي حققته المصارف اللبنانية.

ومن حظنا ان لجنة الرقابة ورئيسها اعتمدا استراتيجية ايجابية وغير تقليدية، تشجّع المصرفيين على التواصل الدائم معهما بطريقة راقية ورفيعة المستوى.

ويتمتّع رئيس اللجنة الدكتور أسامة مكداشي بتواضع وخبرة عريقة وفهم عميق لعمله ولطريقة التواصل والتعاطي مع المصارف مع الاخذ بالاعتبار مصلحة القطاع ككل.

ثقة المودعين

■ **يؤخذ على القطاع المصرفي اللبناني عدم اهتمامه بحجم ضمانة الوديعة المصرفية التي لا زالت نحو ٣ آلاف دولار، فهل ترون ذلك مقبولا في الوقت الذي تصل فيه الضمانة في البلدان الاخرى الى ٢٠٠ و٢٥٠ الف دولار؟**

– لبنان هو البلد الوحيد الذي لم يخسر أي وديعة في السنوات الثماني عشرة الماضية، نحن نفضل الحفاظ على ثقة المودعين أكثر من أي ضمانة أخرى.

وفي رأيي ان مصرف لبنان والبنوك اللبنانية لن تسمح بسقوط وتعثر أي مؤسسة مصرفية، علماً ان القوانين والتشريعات والهيئات الرقابية حاضرة لمنع حدوث أي تعثّر. ولا بد هنا ان انوّه بسهر حاكم مصرف لبنان رياض سلامة على سلامة القطاع المصرفي ككل، وعلينا ان نتذكر انه لم يسقط اي مصرف في لبنان خلال وجوده على رأس حاكمية مصرف لبنان، ولنتذكر ايضا كيف حل ازمة بنك المدينة وشقيقه بنك الاعتماد المتحد دون ان يخسر المودعون اي قرش من ودائعهم ودون ان تلحق اية اساءة بسمعة القطاع المصرفي.

وقد أثبت القطاع المصرفي اللبناني تميّزه وفرادته خلال الأزمة حيث ارتفع حجم الودائع فيه وشهد إقبالاً من المودعين الذين خرجوا من عواصم عالمية مالية مثل سويسرا وغيرها.

ولكن لا شك من الناحية التقنية ان ضمانة الوديعة المصرفية يجب رفعها الى مستوى مقبول.■



نديم القصار (فرنسبنك FRANSABANK):

نجاح القطاع المصرفي بالداخل يحمله على تعزيز تواجده في الخارج

الاستاذ نديم القصار يثبت في مقابلته او أجوبته هنا انه استاذ في العلوم المصرفية ايضا، ففي كل أجوبته دليل على استيعابه وتفهمه لكل القضايا المصرفية المحلية والعالمية، وبكل موضوعية يشرح لنا كيف تجنبت المصارف المحلية التوظيف في قطاعات ومجالات ذات مخاطر عالية ساعية الى توظيف جزء من موجوداتها في الاقتصاد اللبناني ذات مخاطر يمكن لـ«المصارف اللبنانية التحكم بها على نحو فاعل وفعّال».

وبينما كان يشرح الاستاذ القصار اهداف اتفاقية بازل٣ (حماية المصارف ومودعيها من اية خسارات ناجمة عن انشطتها الاستثمارية والتجارية) مرّ على الازمة المالية العالمية التي استوحيت اهداف بازل٣ من تداعياتها، مؤكدا ان لا مشكلة تعترض القطاع المصرفي في لبنان للالتزام بالمعايير الجديدة خصوصا انها ستطبق تدريجيا حتى العام ٢٠١٦، واستطرادا يقول الاستاذ القصار ان المشكلة ليست في البنوك العربية انما في البنوك الاجنبية.

ومثل كل رجل اعمال عاقل تحفّظ الاستاذ القصار على تصنيفات وكالات التصنيف الدولية حيث اثبتت فشلها جراء الازمة المالية العالمية، مشيرا الى انهيارات المصارف المصنفة «تريبل A».

بالنسبة الى الخوف من حصول فقاعة عقارية مماثلة لفقاعة ايرلندا، ينفي كليا وبالارقام ذلك لا سيما وان ٨٥٪ من المبيعات العقارية كانت للبنانيين وبضمانات يشرف عليها مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف.

«نتائجنا فاقت التوقعات» هذا ما اجاب به على سؤالنا المتعلق بنتائج فرنسبنك، وزودنا بالارقام حول النمو الذي حققه البنك عام ٢٠١٠ في لبنان والخارج وهذا يستحق الاطلاع عليه في ما يلي:

دور فاعل لمصرف لبنان

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– لقد برهن القطاع المصرفي اللبناني، في أكثر من مفصل عبر تاريخه الحديث عامة عن قدرة ومرونة كبيرتين على تجاوز الصعاب والمحن والأزمات التي مر بها لبنان، بحيث بات هذا القطاع يمتلك إمكانات كبيرة وخبرة قوية على صعيد إدارة الأزمات، الأمر الذي ساعده ويساعده على تخطي الصعوبات التي تواجه لبنان على كافة الأصعدة. كما وأن المصارف اللبنانية استطاعت وبكل فعالية تحصين ذاتها إلى حد كبير من التجاذبات السياسية الداخلية المتواصلة منذ عدة سنوات ومواصلة عملية النمو والتطور والتوسع داخلياً وخارجياً.

والقطاع المصرفي اللبناني تجاوز الأزمات الكبيرة التي مر بها لبنان بفضل الثقة التي وضعها المجتمع العربي والدولي بالبلد ودوره ومستقبله، وكذلك بفضل الثقة التي يضعها المودع والمستثمر الداخلي والخارجي بالمصارف اللبنانية. وقد عزز هذه الثقة التنسيق والتعاون النموذجي بين إدارات المصارف والسلطات النقدية والرقابية والمصرفية المحلية، والسياسة النقدية الحكيمة لمصرف لبنان في ظل قيادة سعادة الحاكم الأستاذ رياض سلامة التي ساهمت بشكل رئيسي في ترسيخ الإستقرار النقدي والمصرفي، ومن خلال اعتماده أيضاً سياسة تطوير شاملة للقطاع المصرفي بحيث ركزت على تقوية بنيانه وإمكاناته وطاقاته البشرية والمالية وزيادة حضوره الاقليمي والتزامه بمعايير العمل المالي والمصرفي الدولي. هذا إلى جانب الإدارة الحكيمة في المصارف اللبنانية التي واكبت على الدوام التطورات الحاصلة في السياسات النقدية والمصرفية وأيضا تطورات الاقتصاد الوطني والوضع السياسي العام وكذلك تطورات الصناعة المصرفية الحديثة.

أضف إلى ذلك كله أن المصارف اللبنانية عمدت خلال السنوات الماضية إلى تحسين وتعزيز مستويات سيولتها وكفاية رؤوس أموالها ومؤشرات أمانها المالي عموماً، وتجنب الاستثمار والتوظيف في قطاعات أو أسواق أو مجالات ذات مخاطر عالية، وسعت على الدوام إلى توظيف جزء هام من موجوداتها في الاقتصاد اللبناني الذي يتميز بنوعية مخاطر أصبحت المصارف على دراية بها وبطريقة التحكم بها على نحو فاعل وفعال، الأمر الذي ساعدها على تجاوز تداعيات الأزمات الدولية والمحلية بنجاح.

واليوم يحاول لبنان ان ينطلق من نجاحه هذا من أجل تدعيم وتعزيز قطاعه المصرفي في السوقين الداخلي والخارجي.

التزام بتطبيق بازل ٣

■ تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة ومنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف في لبنان سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لا سيما الشروط المبينة اعلاه؟

– تهدف اتفاقية بازل ٣ على نحو رئيسي الى تحديد حد أدنى لرساميل المصارف وأموالها الخاصة، محتسب على أساس المخاطر الإئتمانية تبعا لدرجة أوزان تلك المخاطر، لغرض حماية المصارف ومودعيها من أي خسارات ناجمة عن أنشطتها الإستثمارية والتجارية. ويشمل ذلك أسعار الصرف ومعدلات الفوائد والمخاطر السيادية والأسهم وخلافها. معايير بازل ٣ الجديدة التي يفترض أن تتبناها المصارف المركزية في العالم، جاءت في إثر التطورات المصرفية والمالية الدولية التي حدثت في ٢٠٠٨، وكان من نتائجها أنها تحولت أزمة دولية في الولايات المتحدة والدول الصناعية ودول أخرى كثيرة في العالم. وتلزم معايير بازل ٣ تكوين حاجز احتياط بواقع ٧ في المئة، فضلا عن التشدد في معايير الرقابة المصرفية الداخلية ومعايير مؤسسات الرقابة الرسمية. وكذلك تطوير أدوات الإفصاح والشفافية وتبادلها مع المساهمين وسلطات الرقابة والأسواق المالية. ومن شأن ذلك في طبيعة الحال، تعميق دراسة نوعية الأصول المصرفية، وكفاية الرساميل والأموال الخاصة الأساسية والمساندة بشروط حدية للثانية. ينسحب الأمر على إعادة تقويم الموجودات، ومحافظ القروض والتوظيفات، وتفاصيل أخرى كثيرة.

كما أن لائحة تحديد أوزان المخاطر في بازل ٣، وهي مهمة في سياق النسب المفروضة على المصارف، أدخل تعديل عليها باحتساب درجة مخاطر معينة على ديون الدول وأذونات الخزانة الصادرة عنها. وقد كانت بدرجة صفر في بازل ٢. وقد استوجب ذلك مشكلات الديون في عدد من الدول الأوروبية التعديل المذكور.

أما في ما يتعلق بالمصارف اللبنانية، تعلمون أنها تتمتع قطاعيا بمعدل ملاءة بنحو

١٢ في المئة. والتزم القطاع المصرفي اللبناني تطبيق بازل ٢ في ظروف قاسية، بينما يشهد القطاع اليوم نموا مميزا في موجوداته، وقد طوّر منتجاته وخدماته، وتوسع في تسليفاته للإقتصاد ولقطاعات أساسية. كما واكب تطورات الهندسات في الصناعة المصرفية ويولي الموارد البشرية اهتماما كبيرا. لذلك لا مشكلة تعترض القطاع في التزام أي معايير جديدة تفرضها بازل ٣. والأمر موضع تشاور بين جمعية المصارف ومصرف لبنان، لناحية مهل التكيف مع المعايير تلك. علما، أن اتفاقية بازل ٣ لحظت مرحلة انتقالية لتنفيذ المعايير تدريجا. فتكوين حاجز الإحتياط الآمن لرأس المال مثلا يمتد حتى ٢٠١٦.

المشكلة في البنوك الاجنبية

■ **ولكن السؤال الذي يطرح هل ان القطاع المصرفي العالمي سيلتزم ببازل ٣ في ظل عدم اهتمام المصارف العالمية بهذه المعايير؟ هناك بعض المصارف العربية تتذمر من عدم التزام المصارف الأجنبية بمعايير بازل، لتتنصل من الالتزام بهذه المعايير، بمَ تعلقون؟**

– المشكلة ليست في البنوك العربية إنما في البنوك الأجنبية، بل ان معظم المصارف التي رفضت قبلاً بازل ٢ كانت في الدول الأكثر تقدماً في العالم وهي من تسبب باندلاع الأزمة المالية العالمية. بالمقابل، تبقى رسملة المصارف أساسية ومهمة، إنما يعطى للمصرف المركزي في كل بلد حيّز من الحرية لتحديد نسب الرسملة والملاءة وغيرهما.

اعادة النظر بتصنيفات المصارف

– تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ«بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– شخصياً لدي تحفظ كبير على شركات التصنيف العالمية التي أثبتت فشلها جرّاء الأزمة المالية العالمية. اذ ان الكثير من المصارف التي كانت مصنفة AAA انهارت، فيما الكثير من المصارف التي اعتبرت متواضعة لا تزال مستمرة ولم تتعرض لأي هزة.

وبالنسبة للبنان، فإن تصنيفه السيادي يحدّ من ارتفاع تصنيف المصارف فيه على رغم الامكانيات الكبيرة لتلك المصارف. لذا يجب اعادة النظر بالتصنيفات المعطاة للمصارف، وحتى شركات التصنيف التي ورّطت العالم بأزمة مالية.

لا فقاعة عقارية في لبنان

■ **بعد أزمة العقارات الأخيرة في ايرلندا، هل هناك تخوّف من ان يطال لبنان أزمة عقارية مماثلة؟**

– محفظة القروض العقارية كبيرة في لبنان. وهذا مرتبط بحجم الإستثمارات في القطاع العقاري والسكني في ٢٠٠٩ و٢٠١٠، المقدر بنحو ١٠ مليارات دولار أميركي في ٢٠١٠، في بلد يقدر ناتجه المحلي بنحو ٣٣ مليار دولار أميركي. وقد شكلت الإستثمارات في هذا القطاع حصة الأسد من حركة الرساميل الى لبنان. وكانت ولا تزال وعاء ضريبيا مهما للدولة. وبحسب الدراسات التي تصدرها مؤسسات دولية يعتبر العائد على الإستثمار في القطاع العقاري في لبنان الأعلى في المنطقة، ومن بين الأعلى في دول العالم. وقد ازداد الإقبال على القطاع العقاري نتيجة عدم تأثره بالفقاعة العقارية الإقليمية والدولية، مع استمرار ارتفاع أسعار العقار والشقق السكنية.

ما يخص المصارف، فمتوسط معدل الرافعة المالية (leverage ratio)، أي الدين الى الرسملة في لبنان وفق تقدير مصرف لبنان هو ٢٠ في المئة الى ٨٠ في المئة. عكس ذلك كان في الدول الصناعية، حيث راوحت الرافعة المالية في الولايات المتحدة، منشأ الأزمة المالية الدولية، بين ٧٠ – و٨٠ في المئة. هذه الرافعة غير موجودة في لبنان، خصوصا وأن الإحصاءات العقارية أشارت الى أن نحو ٨٥ في المئة من الطلب العقاري والسكني كان من اللبنانيين، لا سيما من العاملين في دول الخليج والخارج. وكانت نسبة الرسملة الى الدين كبيرة جدا.

هذا لا يعني أن أسعار العقار والشقق السكنية ستستمر بالضرورة في الإرتفاع وفي اتجاه واحد من دون تصحيح. إنما أسعار العقارات والشقق السكنية قوية في لبنان على وجه العموم.

ولناحية محفظة المصارف العقارية، لا خوف لدينا من سلبيات تذكر في ضوء معدل الرافعة المالية والدين الى ضمانات العقار. وهذا يتيح للمصارف بيسر تسييل الدين العقاري إذا ما تطلب وضع العميل ذلك، ويبقى المصرف في المنطقة الآمنة. ولا يعفي الوضع المطمئن هذا المصارف، من اعتماد سياسة حكيمة ورصينة في هذا المجال. أكان لناحية أسعار العقار وإعادة تقويمها، أم لناحية وضع العميل والضمانات التي يقدمها. والمصارف تقوم بمسؤولياتها على هذا الصعيد خير قيام، بالتعاون مع مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف.

الاستثمار العقاري اللبناني الاعلى في المنطقة وليس من فقاعة عقارية

هذا ويخلو السوق العقاري في لبنان من المضاربات ومعظم المستثمرين فيه هم من اللبنانيين، لذلك لا خوف من ان يتأثر السوق اللبناني بأزمات وخضّات خارجية. أضف الى انه حتى لو أراد المستثمرون الأجانب القلائل في لبنان بيع عقاراتهم سيجدون بسهولة مستثمرين لبنانيين لشرائها، وهذا الوضع ليس موجوداً في الكثير من الدول التي واجهت الأزمة العقارية.

نتائج فاقت التوقعات

■ **كيف تقومون نتائجكم خلال ٢٠١٠؟ وما هي ابرز خططكم للعام ٢٠١١؟**

– حققت مجموعة فرنسَبنك خلال التسعة الأشهر الأولى من العام ٢٠١٠ نتائج استثنائية ونمواً مطرداً. وقد تجسدت هذه النتائج الإيجابية بزيادة حجم الأعمال وتحقيق معدلات نمو ملفتة، أهمها زيادة في الأرباح الصافية سجلت ٤٣٪ لتبلغ ١٠٦,٧٠ ملايين دولار أميركي في التسعة الأشهر الأولى من العام ٢٠١٠ بالمقارنة مع ٧٤,٧٨ مليوناً للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩.

وقد سجلت المؤشرات المالية الأخرى الإرتفاع عينه:

* زاد حجم الموجودات ١٩٪ ليبلغ ١١,٧٩٠ مليار دولار أميركي في الـ ٩ أشهر الأولى من ٢٠١٠ مقارنة مع ٩,٩٢١ مليارات دولار أميركي في الفترة ذاتها من ٢٠٠٩.
* سجلت ودائع وحسابات الزبائن الدائنة ارتفاعاً نسبته ١٥٪ ليحقق ٩,٥٦٠ مليار دولار في الـ ٩ أشهر الأولى من ٢٠١٠ مقارنةً مع ٨,٣٢٠ مليارات دولار في الفترة نفسها من ٢٠٠٩.
* زادت محفظة صافي التسليفات والقروض للزبائن بنسبة ٣٧٪ لتبلغ ٢,٩١٥ مليار دولار في الـ ٩ أشهر الأولى من ٢٠١٠ مقارنةً مع ٢,١٢٤ مليار دولار في الفترة نفسها من ٢٠٠٩.
* ارتفع مجموع حقوق المساهمين بنسبة ملحوظة بلغت ٤٧٪ لتبلغ ١,٣٦٦مليار دولار في الـ ٩ أشهر الأولى من ٢٠١٠ بالمقارنة مع ٩٢٧ مليون دولار في نهاية أيلول ٢٠٠٩.
* زادت صافي الأيرادات من الفوائد بنسبة ٢٧٪ مسجلةً ١٩٥ مليون دولار أميركي خلال التسعة الأشهر الأولى من العام ٢٠١٠ بالمقارنة مع ١٥٣ مليوناً خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩.
* أما صافي الإيرادات من العمولات فقد سجلت ارتفاعاً ملحوظاً بنسبة ٣٢٪ حيث ارتفعت إلى ٣٣,٧ مليون دولار خلال التسعة الأشهر الأولى من العام ٢٠١٠ من ٢٥,٥ مليوناً في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩.
* أما مجموع الأعباء التشغيلية، فقد زادت بنسبة ١٧٪ فقط بين التسعة الأشهر الأولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠.

وبالإضافة الى كافة هذه المؤشرات المالية، فقد أقفل المصرف وبنجاح إصداره من الأسهم التفضيلية بقيمة ٨٥ مليون دولار أميركي التي تم إصدارها خلال الربع الثالث من العام ٢٠١٠. وهذه الأسهم التفضيلية من فئة ب هي غير تراكمية ويمكن تحويلها أو استردادها، بعائد يبلغ ٦,٧٥٪ سنوياً.

وعلى الصعيد الدولي، فإن مجموعة فرنسَبنك تتابع استراتيجيتها في مجال التوسع الدولي وتعزيز وجودها في الأسواق الإقليمية والدولية. وبالإضافة إلى لبنان، للمجموعة اليوم وجود راسخ في سبعة بلدان تتضمن فرنسا وسورية والجزائر وروسيا البيضاء والسودان وليبيا وكوبا. وقد حققت المجموعة المزيد من التوسع العضوي والجغرافي في معظم هذه الأسواق خلال العام ٢٠١٠.■

حديث مهني رائع مع مدير عام بنك كريدي اغريكول

ماريو جمهوري: خدمات ومنتجات مصرفنا تتماشى مع رغبات عملائنا العرب



المقابلة التي اجرتها «البيان الاقتصادية» مع المصرفي الدولي ماريو جمهـوري رئيس مجلس ادارة ومدير عام كريدي اغريكول (سويسرا) CREDIT AGRICOLE (SUISSE) S.A. ستظهر للقارئ الفارق الكبير بين أجوبة مصرفي محلي وبين أجوبة مصرفي دولي يدير مصرفا عالميا له استراتيجية يعتمد عليها لتوفير خبرات التمويل المالي للمشاريع العقارية والصناعية بالاضافة الى تمويل شراء الطائرات ومن اجل ذلك يوظف الخبراء حيث يتواجد لتوفير افضل الخدمات لعملائه.

ويلـخص السـيد ماريو اهداف المؤسسة العـالمية بتعريف المستثمرين الاجانب والشركات الاجنبية على الاسواق العربية، وسوف تأخذ القارئ الدهشة عندما يعلم ان هذا البنك يقوم بعمله هذا منذ ١٣٠ سنة ما أتاح له بناء علاقات متينة وطويلة الأمد مع العملاء.

وبالأرقام يتحدث السيد جمهوري فيعلمنا ان المؤسسة تدير اكثر من ٥٠ مليار فرنك سويسري (٥١ مليار دولار) واضعة بتصرف عملائها شبكة كريدي اغريكول غروب العالمية المصنفة -AA من قبل ستاندرد اند بورز.

ويضع البنك ثلاثة انواع من التعامل بتصرف عملائه: التعاطي او التدخل لادارة امواله او يدير محفظته بنفسه مستعينا بمشورة البنك المالية.

وبعد ان يتحدث ماريو جمهوري عن نتائج البنك الجيدة وطموحاته الضخمة للنمو في الشرق الاوسط وآسيا واميركا اللاتينية واوروبا الشرقية حيث اصبح المصرف جزءا لا يتجزأ من استراتيجية نمو البنك.

وينهي مدير عام كريدي اغريكول سويس حديثه متوقعا بالنسبة للعام ٢٠١١ ان تبقى مستويات الفوائد على الايداعات منخفضة وان يتراجع الدولار مقابل العملات الناشئة وان تبقى المواد الاولية نقطة جذب للمستثمرين وان لا تتأثر الاسواق الناشئة بتخفيض الديون في القطاعات عامة.

انه حديث مصرفي محترف مفيد ومشوّق.

نوفر منتجات وفقا لرغبة العملاء العرب

■ ما هو الدور الذي تلعبه اليوم المصارف العالمية لتحقيق النمو في اقتصاد الدول العربية؟

– تحتل الدول العربية جزءاً مهماً جداً من استراتيجية النمو التي يعتمدها المصرف. فعليا، نحن نولي هذه الدول أهمية كبيرة ونؤمن بشدة بامكانيات النمو لديها على المدى المتوسط.

ان دورنا كمصرف عالمي يكمن في توفير خبرات التمويل المالي في اطار المشاريع العقارية و الصناعية للشركات المحلية بالاضافة الى تمويل شراء الطائرات. خدمة لهذا الهدف، نعتبر انه من المهم جدا ان نوظف خبراء محليين في جميع دول تواجدنا لتوفير افضل الخدمات لعملائنا انطلاقاً من فهم توقعاتهم وثقافتهم.

نحن نعمل بجهد على توفير خدمات ومنتجات خاصة ومفصلة على قياس العملاء العرب. مثالا على ذلك، لقد بدأنا مؤخرا بتقديم برنامج المرابحة وهو منتج تمويلي اسلامي ذو اسس تتوافق تماما والشريعة الاسلامية.

اخيرا، تكمن معظم اهمية اهدافنا العالمية في امكانية تعريف المستثمرين الاجانب والشركات الاجنبية على الاسواق العربية والمؤسسات المحلية وبالمقابل، عرض العديد من الفرص والاستثمارات العالمية الاستراتيجية على المستثمرين العرب.

خدمات مصرفنا مدعومة من الشركة الأم

■ ما هي اهم الخدمات و المنتجات التي تميز مصرفكم عن غيره من المصارف المشابهة؟

– تشكل الخدمات المصرفية الخاصة نواة عملنا منذ اكثر من ١٣٠ سنة. و نحن نطبق يوميا فلسفتنا المصرفية الخاصة بنا، وهي العمل على تواجدنا الدائم واهتمامنا الكامل بالعملاء، للتمكن من تشييد علاقات متينة وطويلة الامد معهم، اساسها الشفافية في العمل على ادارة املاكهم. بالاضافة الى ان التعددية الثقافية التي تميز فريق عملنا تشكل اساس قيمة خدماتنا المصرفية.

مع ادارة اكثر من ٥٠ مليار فرنك سويسري (ما يعادل ٥١ مليار دولار اميركي)، نوفر لعملائنا جميع امتيازات البنك السويسري المستقل، مستفيدين بالوقت عينه من شبكة عالمية قيّمة ذات مستوى عال، ومن وجود الشركة الام المتينة (AA-, S&P) الا وهي كريدي اغريكول غروب.

اما بالنسبة لخدماتنا ومنتجاتنا، فنحن نقدم ثلاثة انواع من التعامل وهي تختلف بحسب رغبة العميل في تعاطينا او تدخلنا بادارة امواله.

فهنالك من يفضل تفويضنا الادارة الجزئية او الكاملة لممتلكاته. عندها نقدم ادارة متحفظة لادارة محفظته المالية، بالاضافة الى تداول متحفظ للمنتجات المالية المركبة.

اما بالنسبة للعملاء الذين يفضلون ادارة محافظهم بأنفسهم مع الاستعانة بالمشورة المالية، فنحن نسهل لهم امكانية الاتصال بالخبراء الماليين المتخصصين في الاستثمار بالاصول والعملات.

اما للعملاء اصحاب الخبرة، فنحن نقدم مجموعة من المنتجات والخدمات التي تهندس تبعا لطلبهم، مع مشورة مدير متفانٍ: الاستثمار في الاسهم وسندات الخزينة، الاستثمار في اسهم خاصة غير متداولة، الاستثمار بالمنتجات المالية المركبة، في صناديق الاستثمار، في العملات والمعادن الثمينة، في العقارات وفي التمويل.

طموحاتنا التواجد حول العالم

■ ما هي آخر مستجدات المصرف و طموحاته للعام ٢٠١١؟

– نتائجنا الجيدة عام ٢٠١٠ تجعلنا نستشعر بنمو ممكن في الميادين التالية: الخدمات المصرفية الخاصة على مستوى عالمي، نوعية المثال المصرفي السويسري، متانة كريدي اغريكول غروب وكريدي اغريكول سويسرا المالية. فان النموذج المصرفي السويسري الذي نسوق يتضمن: الخبرات التقنية، المهنية، الخبرة التقليدية، الاستقرار السياسي، الاقتصادي والتشريعي، بالاضافة الى السرية المصرفية و الانتشار الدولي والعالمي.

لدينا طموحات ضخمة للنمو في المناطق التالية حيث طورنا شبكتنا الخاصة :

توقعاتنا للعام ٢٠١١: فوائد متدنية، دولار يتراجع، مواد أولية جاذبة واستمرارية للأسواق الناشئة

الشرق الاوسط، آسيا، اميركا اللاتينية واوروبا االشرقية.

ففي الشرق الاوسط، تشهد مكاتبنا الستة توسعاً دائما، ويشكل مكتبنا في بيروت منصة لنمو عملياتنا في المنطقة. وفي محاولة لتطوير فريق خبرائنا، انضمت الينا في لبنان الانسة كريستينا عازوري كمستشارة للاستثمارات. فدورها الاساسي هو تسويق منتجات وخدمات المصرف بالاضافة الى تعريف عملائنا في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا على استراتيجية المصرف الاستثمارية.

اما في آسيا، فبالاضافة الى سنغافورة، نحن في صدد افتتاح مركز عمليات جديد في هونغ كونغ. وهناك مشروع تطوير طموح جداً يتم تنفيذه في هذه المدينة حيث نهدف الى مضاعفة عدد الموظفين هناك في الثلاث سنوات القادمة.

اخيرا، نعتبر، وبسبب امكانيات النمو الاقتصادي الكبير، ان اميركا اللاتينية واوروبا الشرقية، اصبحتا جزءا لا يتجزأ من استراتيجية نمو المصرف.

نصائحنا للعام ٢٠١١

■ **ما هي آخر توجهات الاقتصاد الكلي و نصائحكم للاستثمار في العام ٢٠١١؟**

– شكل العام ٢٠١٠ المرحلة الاولى ما بعد الازمة وبالتالي من المرجح ان تكون النتائج المالية مخيبة للآمال. وتيرة ارتفاع الاسعار متعثرة ولكنها تبقى ايجابية. يرى المصرف الفدرالي الاميركي ان نمو الاسعار بطيء ايضاً، بالنسبة الى سعيه في ابقاء نسبة معدل التوظيف عالية قدر الامكان بينما يحافظ على استقرار الاسعار. بالرغم من ان وتيرة خلق الوظائف عادت الى النمو، فهي لا تضاهي ما كانت عليه من قبل لتتمكن من التعويض عن الوظائف التي فقدت عام ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩. هذه الحالة لن تشجع طبعا الاسر على خفض معدلات الادخار. لذا يتوجب على البنك المركزي الاميركي ان يبحث عن طرق جديدة لضخ الحياة في انماط الاستهلاك.

النمو في منطقة اليورو ايضا متجه نحو التراجع. فبعد نمو سنوي قياسي بلغ ٤٪ في الربع الثاني، من المرجح ان نمو الناتج المحلي الاجمالي لهذه المنطقة سيتباطأ الى ما دون الـ ١,٤٪.

ما زلنا نتوقع ان تختلف معدلات النمو والتضخم بشكل ملحوظ من دولة الى اخرى. ولكن بشكل اجمالي، على الاقتصادات المتطورة ان ترضى بنمو ضعيف في العام ٢٠١١ فيما على الاقتصادات الناشئة ان تتوقع استفادة مستمرة من التوجهات الايجابية التي قد ترافقها بعض ضغوطات التضخم المالي في عدد من الدول.

على الرغم من الجو العام السلبي، هذه هي العناوين الاساسية للاستثمار في العام ٢٠١١:

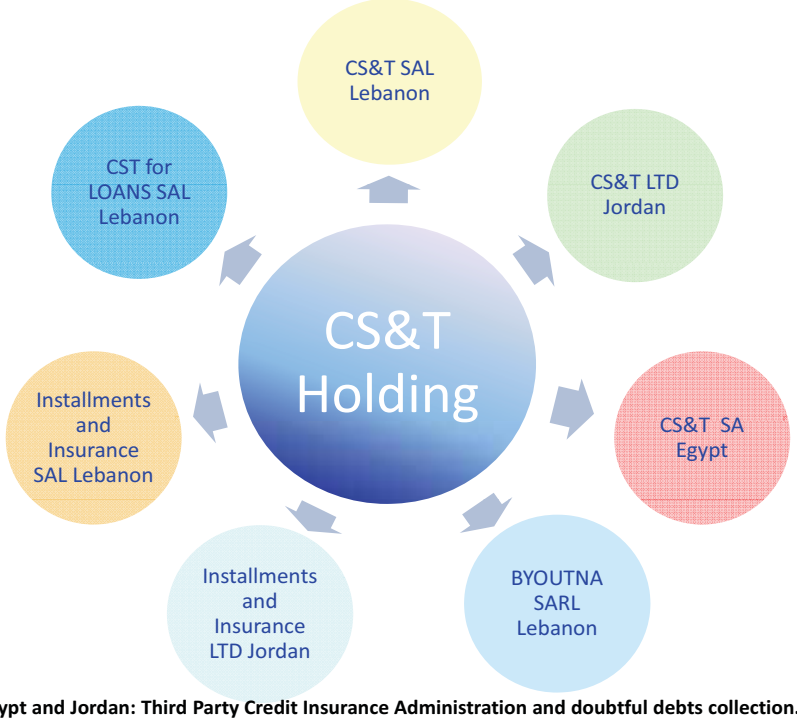
.نقدر ان نسب الفوائد على الايداعات القصيرة الامد ستظل على مستوياتها المنخفضة.

.نرى انه من المرجح ان يتراجع الدولار مقابل العملات الناشئة دون امكانية ترقب توجه اليورو مقابل الدولار.

.سوف تبقى المواد الاولية نقطة جذب مهمة للمستثمرين لارتباطها بنمو الدول الناشئة وبموقعها كأصول حقيقية.

.الاسواق الناشئة، بعكس اسواق الاسهم الناضجة، لن تتأثر سلباً بتخفيض الديون في القطاعات العامة والخاصة للدول المتقدمة. ■

Life is a struggle, credit makes it less of a hustle



CST Lebanon, Egypt and Jordan: Third Party Credit Insurance Administration and doubtful debts collection.
CST for Loans: A high yield return on investment aimed to boost young entrepreneur through micro finance lending.
Byoutna: Engineering and marketing of financial products.
Installments and Insurance (Lebanon and Jordan): Insurance consultancy & brokerage.

Credit Systems & Techniques
2nd Floor, Park Jdeideh Center | 12, 56 Street - Sector 2 Jdeideh P.O. Box: 11-4690 Beirut-Lebanon Telefax: +961 1 878125|+961 1 894242 |+961 1 879704 www.cst.com.lb

يوفر خدمات التمويل والحلول المصرفية الخاصة للشركات والأفراد

سميح سعادة (بنك بيمو BEMO - لبنان):

على المصارف رفع رساميلها أو اللجوء الى تسنيد الديون والتوريق في الأسواق المالية



رأى مدير عام بنك بيمو BEMO سميح سعادة ان المصارف اللبنانية تحقق عوائد كافية ومربحة من توفيرها للقروض الشخصية الاستهلاكية المتنوعة للمواطنين، وان كان مردودها أقل من توظيفات سندات الخزينة. وشدّد على المسؤولية الاجتماعية لهذه المصارف في دعم وتقديم التمويلات اللازمة للأفراد والمؤسسات وتوفير فرص العمل. وأوضح ان استراتيجية «بيمو» تقضي بتوفير خدمات التمويل والحلول المصرفية الخاصة للشركات التي يفوق رأسمالها خمسة ملايين دولار.

واذ اعتبر ان معظم المصارف في لبنان قادرة على تطبيق معايير بازل ٣، دعا الى رفع الرساميل تخفيفاً للصدمات وحماية للمودعين أو أقله الحد من المخاطر، مقترحاً مبدأي تسنيد الديون أو التوريق في الأسواق المالية، لافتاً الى تحقيق «بيمو» في ٢٠١٠ نسبة نمو وصلت الى ١٥ في المئة، مركزاً على توفير خدمات نوعية وقيمة مضافة.

وهنا تفاصيل الحديث مع سعادة.

المسؤولية الاجتماعية

■ يشهد اللبنانيون تسابقا بين معظم المصارف اللبنانية على تقديم منتجات جديدة ومتنوعة شمل بعضها «قروض السفر» و«قروض التجميل» ... فهل بإمكان عوائد هذه المنتجات ان تعوّض لها العوائد التي تحصل عليها من شراء سندات الخزينة في حال قلّصت الدولة عرضها للسندات، وما هي نسبة ضمان المصارف لسداد المقترضين لقروضهم في ظل الوضع الاقتصادي المتردي؟

– يشهد القطاع المصرفي اللبناني فورة في الودائع ووفرة في السيولة. وقد نشطت الاستثمارات الخارجية لكن تبقى محدودة بسبب القيود التي يفرضها مصرف لبنان على الاستثمار في الأسواق الخارجية.

من هنا كانت مصلحة المصارف في استثمار أموالها محلياً عبر توفير قروض لمختلف القطاعات الإنتاجية وفئات المجتمع لتنمية الاقتصاد الوطني والحفاظ على استقراره.

وإذا كانت البنوك تلتزم بالقواعد المصرفية المهنية السليمة، فلن تواجه أي مشكلات إذ يمكنها ان تحدّد المقترضين وقيمة القرض والاحتياطيات اللازمة لسلامتها.

ويمكن القول ان هذه القروض المتنوعة توفّر مردوداً كافياً ومربحاً للمصارف المحلية رغم انه ليس بحجم مردود سندات الخزينة.

وهنا نشدّد على المسؤولية الاجتماعية للبنوك وأهمية مساندتها للأفراد والمؤسسات وتقديم التمويلات، وبالتالي توفير فرص عمل في السوق المحلي، ولمصرف لبنان دوره الرائد في دعم القروض السكنية والإنتاجية وغيرها.

أما في ما يتعلق ببنك بيمو فنحن لا نتوسع في قروض التجزئة والصغيرة إذ لسنا مصرفاً تجارياً.

وتنصّ استراتيجيتنا الجديدة التي وافق عليها مجلس الإدارة برئاسة رياض عبجي على اعتبار بنك بيمو مرجعية في خدمات تمويل الشركات وتوفير الحلول المصرفية الخاصة لها، ونتولّى بذلك إدارة أموالها وتقديم الحلول المصرفية المشخصنة الموجهة للأفراد والتي تحقق قيمة مضافة للعميل. هذا ويتوجه بنك بيمو الى الشركات التي يزيد حجم أعمالها عن خمسة ملايين دولار أميركي. ونهدف كما ذكرت الى ايلائها الاهتمام والانتباه الكاملين في أي وقت.

قدرة على تطبيق بازل ٣

■ تحدد قواعد بازل ٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة TO SURVIVE AT LEAST ONE MONTH IN CASE OF SEVERE LIQUIDITY CRISIS وتمنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف في لبنان سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لا سيما الشروط المبينة اعلاه؟

– أجرى بنك بيمو اختبار الضغط STRESS TEST وتبيّن ان لدينا قدرة على التوافق مع معايير بازل ٣ ورفع رأسمالنا وفق المطلوب.

وفي تصوري ان معظم المصارف اللبنانية قادرة على تطبيق هذه المعايير الدولية نظراً لتحقيقها أرباحاً، شرط ان تدوّر، كما ان تسليفات البنوك اللبنانية تبقى محدودة وتتمتع بنسبة ملاءة عالية تصل الى ١٢ في المئة.

وكل ما تحتاجه هذه البنوك هو التحضير والتنبّه وزيادة رساميلها عبر وسائل عدة وتدوير ارباحها، لا سيّما ان معدل العوائد على حقوق المساهمين يصل أحياناً الى ١٥ في المئة، وان الطلب على الاستثمار في المصارف اللبنانية كبير جداً، وثمة استعداد كبير لضخ رؤوس الأموال فيها.

وقد اتخذ بنك بيمو قراراً برفع رأسماله بمبلغ ٢٠ مليون دولار أميركي وتدوير ١٠ ملايين دولار من أرباحه.

التسنيد والتوريق

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ«بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– إقدام البنك على رفع رأس المال نتيجة حتمية، إذ ان بازل ٣ تحدّد مستوى المخاطرة مقابل حجم رأس المال.

فإذا حافظت المصارف على رساميلها الحالية من غير المفروض ان تزيد

المخاطر والتسليفات.

ومن الطبيعي ان تسعى البنوك الى زيادة القروض إذا ارادت ان تحقق ربحية أكبر.

ومن الطبيعي ان تتخوّف الوكالات من تقليص حجم القروض وارتفاع أسعار الفوائد.

لكن نحن نرى ان من الواجب رفع البنوك لرساميلها التي تعتبر مخففاً للصدمات وضمانة للمودعين وإلا فلتخفف المخاطر.

من جهة أخرى، هناك دائماً حلول أخرى في العمل المالي تتمثل في التسنيد وتوريق ديون الشركات وغيرها في الأسواق المالية.

ونحن ننتظر ان تزيد المصارف الفوائد لأن المخاطر كبيرة، وهذا أفضل كي تبقى المصارف سليمة وكذلك النظام الاقتصادي العالمي.

ونرى ان الأسواق المالية ستحلّ هذه المشكلة بكلفة أعلى قليلاً. ويمكن للشركات المساهمة أيضاً باتجاهها هي أيضاً نحو التوريق وتسنيد الديون.

قروض زراعية أكبر

■وقعت جمعية مصارف لبنان مؤخرا بروتوكولا يقضي بمنح المزارعين قروضا بفوائد متدنية، الا ان القروض المتفق على منحها للمزارعين ضئيلة، ويصح ان توضع في فئة القروض المجهرية MICRO CREDIT. ما الذي يجعل المصارف تتخوف من تسليف المزارعين علما بأن الزراعة هي المصدر الغذائي الوحيد الذي يتكل عليه في الحروب والارهاب؟

– لا تندرج هذه القروض ضمن استراتيجية بنك بيمو، لكن في اعتقادي ان الديون المصرفية قائمة على طريقة استرداد الدين.

وتعتمد قروض المزارعين على عوامل غير ثابتة مثل الأحوال المناخية والاستقرار السياسي وغيرها، ومن هنا قلّة القروض.

وكنا نتمنى ان يكون حجم القروض الزراعية أكبر في لبنان لمساعدة شريحة معيّنة من المجتمع اللبناني، خصوصاً مع المشكلات المناخية العالمية التي تدفع بعض الدول الى وقف تصدير المواد الأولية مثل القمح.

ورغم صعوبة استرداد الدين من المزارعين نشدّد على المسؤولية الاجتماعية للمصارف وضرورة دعمها القطاع الزراعي.

خدمات نوعية ذات قيمة مضافة

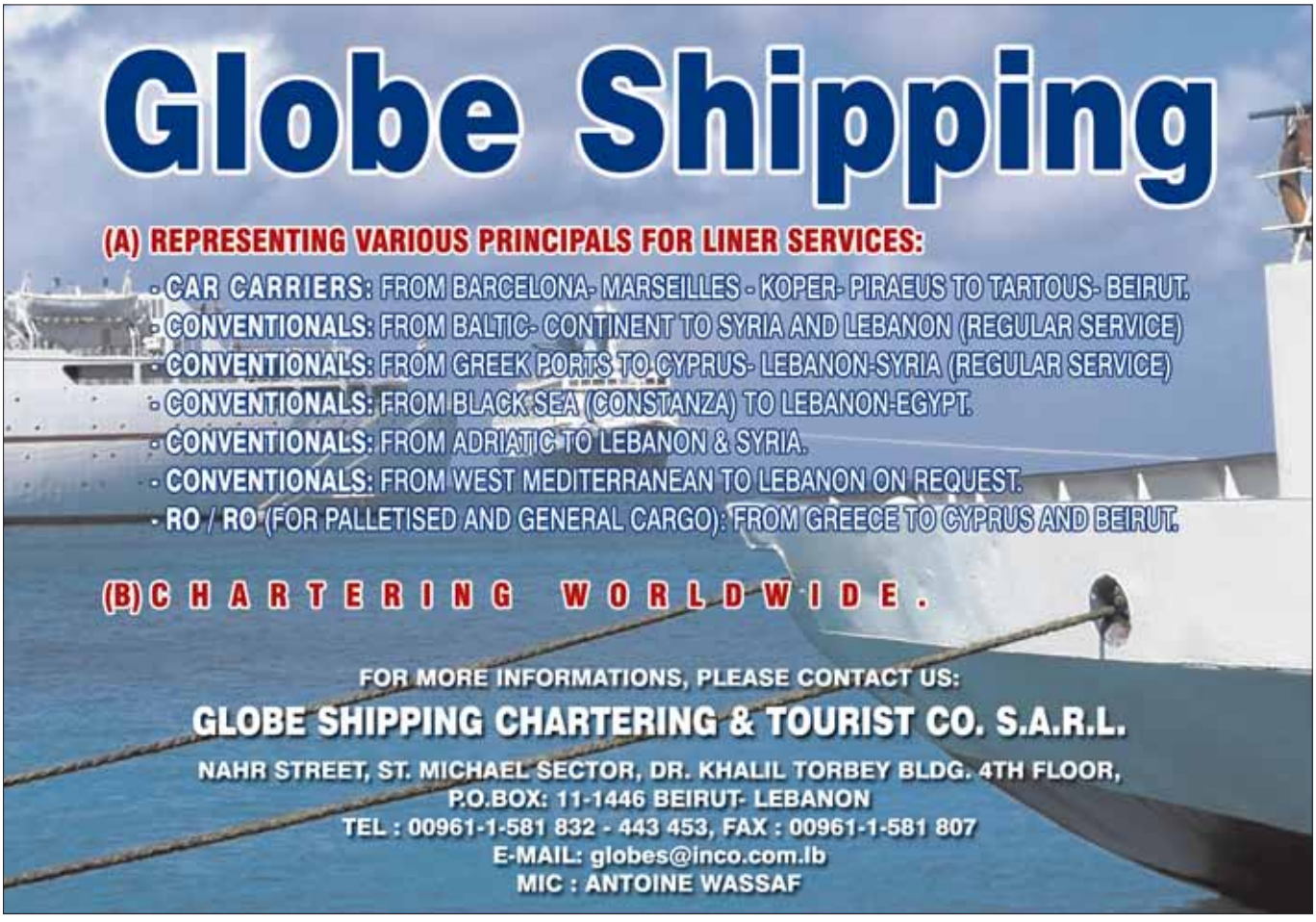
■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– وصلت قيمة إجمالي الموجودات في بنك بيمو الى مليار و٢٦١ مليون دولار أميركي بتاريخ ٢٠١٠/٩/٣٠. أما إجمالي حقوق المساهمين فوصلت الى ٨٨ مليون دولار أميركي والأرباح الصافية الى ٦,٩ ملايين دولار مع نمو بنسبة ١٠ في المئة عن العام السابق. ووصلت القيمة السوقية الى ١٠٢ مليون دولار أميركي.

كما وصلت نسبة النمو الى ١٥ في المئة عام ٢٠١٠. ولا يهمنا في بنك بيمو تكبير حجم المصرف بقدر ما نركّز على توفير خدمات ذات نوعية وقيمة مضافة، وإرضاء العملاء والموظفين وتحقيق عوائد جيدة للمساهمين.

أما في بنك بيمو السعودي الفرنسي في سوريا والذي يعتبر اكبر مصرف في تلك السوق وينتشر فيها عبر ٤٠ فرعاً، فنوفر الخدمات المصرفية كافة.

ونطمح الى ان نحقق نسبة نمو تصل الى ٢٠ في المئة عام ٢٠١١، علماً ان الشهر الأخير من عام ٢٠١٠ يعتبر مفصلياً في السوق اللبنانية لناحية الأوضاع السياسية، ونتمنى ان ينتهي على خير.■



مروان خير الدين (بنك الموارد):

سنكون السباقين في تطبيق انظمة بازل٣ فور صدورها



بعفوية ومع كثير من الحكمة ردّ الشيخ مروان خير الدين رئيس مجلس ادارة بنك الموارد ومديره العام على اسئلة «البيان الاقتصادية» مشيدا في البداية بالنمو الكبير الذي شهدته المصارف اللبنانية في حجم السيولة لديها حيث يصب ذلك في مصلحة الاقتصاد الوطني. بالنسبة الى متطلبات بازل٣ يقول الشيخ مروان بكل ثقة «سنكون السباقين في تطبيقها» وقد تأكد ذلك من إختبارات الضغط STRESS TEST التي اجرتها لجنة الرقابة على المصارف. وبصراحته المعروفة يرد على سؤال حول وكالات التصنيف بأنها غير منصفة في تصنيفها السيادي للبنان متهما اياها بالانحياز في تصنيفها الى اسرائيل. موضحا ان ارباح البنك في العام ٢٠١٠، فاقت التوقعات رغم الاجواء السياسية.

■ يشهد اللبنانيون تسابقا بين معظم المصارف اللبنانية على تقديم منتجات جديدة ومتنوعة شمل بعضها «قروض السفر» و«قروض التجميل» ... فهل بإمكان عوائد هذه المنتجات ان تعوّض لها العوائد التي تحصل عليها من شراء سندات الخزينة في حال قلّصت الدولة عرضها للسندات، وما هي نسبة ضمان المصارف لسداد المقترضين لقروضهم في ظل الوضع الاقتصادي المتردي؟

– شهدت المصارف اللبنانية نمواً كبيراً وكبر حجم السيولة لديها مما اضطرها الى البحث عن آلية لاستعمال هذه الموارد، وعندما تبحث عن قنوات جديدة للتسليف، حكماً سوف تقوم بابتكار منتجات مصرفية جديدة لتشجع الزبائن على الاستلاف. أما في ما خصّ سندات الخزينة، فإن المصارف ومنذ فترة لم تعد تعتمد على مردود سندات الخزينة كالمصدر الوحيد. نظراً لانخفاض الفوائد بسبب التطورات الايجابية في السوق والاقتصاد اللبناني، وبالتالي فإن المصارف اليوم تبحث عن قروض، وتسليفات جديدة وعن تنمية قطاعات اقتصادية جديدة، بشكل يؤمن لها مردوداً مقبولاً على توظيفاتها. وكما هو المبدأ فإن المصارف ليست بمؤسسات خيرية بل هي شركات تجارية تبغي الربح، وبالتالي فإن البنك لن يسلّف أي شركة او فرد إذا لم تكن لديه قدرة على التسديد، وان عملية التسليف تتم بعد دراسة الملف بدقة وجدية ونتيجة تطبيق إجراءات ائتمانية معينة، خصوصاً وأن القطاع المصرفي قد موّل الاقتصاد الخاص أو المؤسسات الخاصة في شتى المجالات، وبالتالي يكون القطاع المصرفي قد ساهم في تفعيل عجلة الاقتصاد وتمويل النمو الاقتصادي الذي يشهده لبنان، ولا سيما في القطاعات العقارية أو التجارية أو الخدماتية وغيرها من القطاعات...

سنكون السباقين في تطبيق بازل٣

■ هل ترون ان المصارف في لبنان سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣؟

– يمكننا القول في هذا الإطار أن الذي طبّق ٥٠ في المئة أعلى من مستويات بازل ١، والذي طبّق بازل ٢ قبل العديد من الدول الصناعية يمكنه تطبيق بازل ٣ وهذا هدف مهم جداً لنا كقطاع مصرفي لبناني. ولكن علينا التأكيد أن مقررات بازل ٣ لم تُنجز لغاية اليوم بصيغتها النهائية، ولم يصدر سوى توصيات عن بازل ٣، ولكن فور صدورها بشكل نهائي سوف نكون السبّاقين في تطبيقها، كما كان الحال مع بازل ١ وبازل ٢. والجدير ذكره أن لجنة الرقابة على المصارف وبالتعاون مع كل مصرف على حدة، قد أجرت ما يسمى باختبارات الضغط STRESS TEST على القطاع المصرفي اللبناني، وتبيّن انه قادر على العبور من بازل ٢ الى بازل ٣ بسهولة متناهية، من دون اي تحديات تذكر. وفي حال عجز اي مصرف عن تطبيق معايير بازل ٣ وعدم توفر الملاءة والسيولة المطلوبتين لديه، فإنه قد يلجأ في هذه الحالة الى عملية الدمج مع مصرف آخر ولا سيما أن قانون الدمج قد تمّ تجديده في مجلس النواب، حتى انه سوف يحظى بوقت كاف ولسنوات من أجل ترتيب أموره وبناء رأسماله وتحسين نسبة الملاءة والسيولة لديه من خلال وضع خطة عمل معينة. أنا اشجع السياسة المعتمدة من قبل حاكم البنك المركزي **رياض سلامة**، الداعية الى تحفيز المصارف على الاندماج، خصوصاً الصغيرة والمتوسطة منها..

وكالات التصنيف منحازة ولم تكن منصفة في تصنيفها السيادي للبنان

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ«بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟

– ان شركات التصنيف العالمية غير منصفة بالتصنيف السيادي للجمهورية اللبنانية الذي هو «ب»، وهذا بشهادة وتقدير معظم الخبراء العاملين في مجال التصنيف السيادي الائتماني، لأن لبنان لم يتخلّف او يتهرّب يوماً من تسديد أي شيء من التزاماته والمتوجبات عليه محلياً وخارجياً، مما يعني أن هذا التصنيف سياسي أكثر منه إئتماني. والسؤال الكبير هنا يطرح نفسه، من يسيطر على مؤسسات التصنيف الدولية، العرب أم اسرائيل؟ وأعتقد انه كان الأجدى بهذه المؤسسات أن تصنّف لبنان بالسياسة، وتذكر أنه قريب جغرافياً من دولة اسرائيل وهو معادٍ لاسرائيل وبالتالي يتربى بالتصنيف المنخفض.

■ وقعت جمعية مصارف لبنان مؤخرا بروتوكولا يقضي بمنح المزارعين قروضا بفوائد متدنية، الاان القروض المتفق على منحها للمزارعين ضئيلة، ويصح ان توضع في فئة القروض المجهرية MICRO CREDIT ما الذي يجعل المصارف تتخوف من تسليف المزارعين؟

– اني أشجع أية قروض توافق عليها جمعية المصارف ومصرف لبنان لجهة دعم القروض، وإفادة شريحة كبيرة من المجتمع ولا سيما طبقة المزارعين المكافحين، ولكن شرط أن تتقدم هذه الشريحة لطلب القروض. اقول ذلك باعتبار أن البروتوكول الموّقع بين الجمعية ووزارة المهجرين لم ينجح كثيراً، ربما لعدم تسويقه جيداً، أو ربما لعدة إعتبارات منها يمكن للمهجر مثلاً الحصول على مصادر تمويل من دون كلفة.

الارباح فاقت التوقعات

■ ما هي نتائج عمل المصرف في العام ٢٠١٠ ؟

– لقد حقق بنك الموارد في العام ٢٠١٠ إنجازات عدة منها:

– إطلاق عدة منتجات مصرفية جديدة ولا سيما صيرفة التجزئة Retail banking، ولا سيما أن بنك الموارد كان رائداً في إطلاق القرض السكني الذي أتاح أمام الأفراد شراء مسكن الأحلام في مشاريع يموّلها البنك، شرط تأمين ١٠ في المئة من ثمن الشقة وليس ٣٠ في المئة. إضافة الى القروض السكنية العادية.

كذلك انفرد بنك الموارد في منطقة الشرق الأوسط بإطلاق البطاقة السوداء بالإشتراك مع مؤسسة فيزا العالمية، والمتميّزة بخدماتها العالية المستوى ولا سيما لناحية حدّ التغطية الائتمانية الذي يصل الى المليون دولار في بعض الأحيان، كما وان الخدمة الفردية مستمرة على مدار الـ٢٤ ساعة، مثلاً إذا أراد العميل حجز طائرة. وهذه البطاقة ستمنح لزبائن المصرف المتميزين فقط ولن يتجاوز عددها الـ ٢٥٠ بطاقة.

يتابع الشيخ **مروان**: أما بالنسبة الى الأرباح فقد حقق البنك أرباحاً كبيرة فاقت التوقعات وقدرت بـ ٣٠ مليون دولار في العام ٢٠١٠، نتيجة النمو الحاصل في كافة بنود ميزانيته.

وارى أنه من الخطر الدخول بعمليات عقارية كبيرة بأسعار مرتفعة، وأعتبر أن السوق نظّم نفسه أواخر ٢٠٠٨ أوائل ٢٠١٠، ولن نجد ارتفاعاً كبيراً جديداً بالأسعار، على الرغم من أن الأجواء السياسية الإيجابية من المبادرات العربية للحلول السياسية.

٢٠١١ سنة التوسع

■ ماذا عن الخطط المستقبلية للعام ٢٠١١ ؟

– لدينا خطة توسّعية في السنوات الست القادمة تشمل افتتاح ١٢ فرعاً، ثمانية منها في بيروت وأربعة فروع في المناطق. ■

عبد الرزاق عاشور (فينيسيا بنك - لبنان):

اسم وهوية جديدان منطلقاً لنشاطنا المحلي والخارجي

فينيسيا بنك FENICIA BANK هو الاسم الجديد لبنك الكويت والعالم العربي بعد عملية تفكير مطوّلة ومدروسة واستراتيجية دقيقة اعتمدها البنك ليعكس شخصيته بكل شفافية ووضوح.

رئيس مجلس الإدارة والمدير العام للبنك عبد الرزاق عاشور أورد نبذة عن تاريخ البنك ودواعي تسميته الجديدة، متناولاً أهمها الهوية اللبنانية الجديدة التي اتخذها منطلقاً لنشاطه محليا وخارجياً. داعياً الى تعزيز القطاع الخاص من خلال تمويل قطاعاته الانتاجية، مقترحاً تصنيفات شفافة مبنية على معايير يمكن تطبيقها على كل المصارف وفي أي دولة، كاشفاً عن نيّة التوسع نحو الخارج.



■ بنك الكويت والعالم العربي أصبح اليوم فينيسيا بنك، ماذا عن هذا التغيير؟

– كمساهمين لبنانيين في بنك الكويت والعالم العربي، تمكنا من تملكه في العام ١٩٩٢، مع الإشارة الى انه كان تابعاً لمجموعة انترا التي تملك أطراف خليجية عدة حصصاً فيها.

ومنذ تلك الفترة ونحن نسعى الى تغيير اسم البنك والخروج بهويته الحقيقية وأضحى جميع المساهمين فيه لبنانيين.

وقد حاولنا ربط هذا التغيير بحدث ما مثل الاندماج او غيره، إلا أننا لم نجد مثل هذه الفرصة حيث كلما تطوّر القطاع المصرفي أصبحت عملية الاندماج أصعب.

لذا وبعد ١٨ عاماً على تملك المصرف، وبعد انجاز بناء المركز الجديد في الوسط التجاري في بيروت وقرب موعد الانتقال اليه، كان لا بد من اطلاق اسم جديد يدل على هويته الحقيقية فاخترنا فينيسيا بعد دراسة دامت أكثر من سنة. واعتمدنا هذا الاسم انطلاقاً من طبيعة عمل المصرف والخدمات التي يقدمها والتي نسعى من خلالها لأن نكون الجسر الذي يربط لبنان المغترب بلبنان المقيم. مع العلم ان الفينيقيين كانوا أول من صدّر الحرف ومن مارس التجارة.

أما شعارنا فهو عبارة عن شراع يسير دائماً الى الأمام، ويتميّز باللون الأزرق لون البحر واللون الأرجواني المعروف لدى الفينيقيين، على أمل ان يحقق هذا الشعار انتشاراً كبيراً في وقت سريع.

تمويل القطاعات المنتجة

■ يشهد اللبنانيون تسابقا بين معظم المصارف اللبنانية على تقديم منتجات جديدة ومتنوعة شمل بعضها «قروض السفر» و«قروض التجميل» ... فهل بإمكان عوائد هذه المنتجات ان تعوّض لها العوائد التي تحصل عليها من شراء سندات الخزينة في حال قلّصت الدولة عرضها للسندات، وما هي نسبة ضمان المصارف لسداد المقترضين لقروضهم في ظل الوضع الاقتصادي المتردي؟

– وصل حجم القطاع المصرفي في لبنان الى ثلاثة أضعاف ونصف حجم الانتاج المحلي واتجه الكثير من المصارف اللبنانية نحو الأسواق الخارجية بطريقة مباشرة وغير مباشرة. وفي وقت أضحى مردود المصارف من فوائد خزينة الدولة متواضعاً، انطلقت بتقديم منتجات على شكل قروض شخصية استهلاكية لا تسهم في تطوير حجم الاقتصاد.

لذا من الأفضل التفكير اليوم بتمويل قطاعات الانتاج التابعة للقطاع الخاص لتحل مكان الدولة التي من أولى مهماتها اليوم خفض حجم الدين، سواء عبر الخصخصة أو عبر أدوات أخرى مطروحة في السوق. وفي هذا الإطار هناك مشاريع تطرح بالتعاون بين جمعية المصارف ومؤسسات الدولة لمواكبة عمليات الخصخصة في المستقبل أو تمويل بعض القطاعات.

وبالنسبة لنا كمصارف، سيولتنا جاهزة وننتظر البت بأي من هذه المشاريع.

أما في ما خص ضمان المصارف للقروض فتعتبر كل القروض المعطاة في لبنان جيدة شرط ألا يتخطى الاقتراض القدرة على السداد وهذا يدرسه كل مصرف بناء على ملاءة العميل.

الاستعداد لمعايير بازل ٣

■ هل ترون ان المصارف في لبنان سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣ ؟

– القطاع المصرفي اللبناني أول من التزم وطبّق معايير بازل ١ وبازل ٢ على مستوى العالم، علماً ان مصارف في الولايات المتحدة الأميركية نفسها لم تطبقها على غرار دول كثيرة أخرى.

من هنا لا أجد مشكلة أوصعوبة قد تواجه المصارف اللبنانية في تطبيق معايير بازل ٣، خصوصاً اذا أخذنا بالاعتبار المبادئ التي بنيت عليها هذه المعايير والمهل المعطاة لتطبيقها.

مع الإشارة الى ان الكثير من المصارف اللبنانية اليوم وبأحجامها الحالية بإمكانها الالتزام بمعايير بازل ٣ من حيث شرط الأموال الخاصة الأساسية TIER 1، أما المصارف الأخرى فأمامها وقت طويل لتطبيق المعايير المطلوبة، بعد الاندماج مع غيرها او رفع رساميلها.

تصنيفات شفافة

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟

– في الواقع، لدينا تحفظات كثيرة حول آراء وكالات التصنيف خصوصاً وانها تتحمّل جزءاً كبيراً من المسؤولية في أزمة مصرف «ليمان براذرز» بسبب التصنيفات التي منحتها له ولمصارف أخرى.

ونحن وان كنا بحاجة الى التصنيفات، إلا انها يجب ان تكون شفافة ومبنية على معايير تطبق على كل المصارف في أي دولة كان.

الحفاظ على الاحتياطي الإلزامي

■ وقعت جمعية مصارف لبنان مؤخرا بروتوكولا يقضي بمنح المزارعين قروضا بفوائد متدنية، الا ان القروض المتفق على منحها للمزارعين ضئيلة، ويصح ان توضع في فئة القروض المجهرية MICRO CREDIT. ما الذي يجعل المصارف تتخوف من تسليف المزارعين علما بأن الزراعة هي المصدر الغذائي الوحيد الذي يتكل عليه في الحروب والارهاب؟

– اننا كمجلس إدارة جمعية مصارف لبنان نشجع على منح القروض المدعومة واشجع شخصياً ألا ينعكس ذلك على الاحتياطي الإلزامي.

من هنا، يجب وضع سقوف للقروض ضمن معيار الاحتياطي الإلزامي.

ولا شك في ان القطاع الزراعي من القطاعات الحيوية إلا ان القطاع المصرفي يشكل العمود الفقري للاقتصاد الوطني ولا يمكن المخاطرة في احتياطه الإلزامي.

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– توصل بنك الكويت والعالم العربي لأن يكون من المصارف العشرين الأول في لبنان من دون حاجته الى حملات اعلانية. وقد حققنا خلال العام ٢٠١٠ نمواً يفوق المعدل الوسطي للمصارف، وتمكنا من المحافظة على نسب النمو التي تفوق ٢٠٪ خلال السنوات الماضية. واليوم نأمل من الاسم والموقع الجديدين وبعد رفع رأس المال ان تشكل مجتمعة عامل دفع إضافي الى الأمام.

وأشير ان رأسمال المصرف المكتتب يبلغ اليوم ١٠٠ مليار ليرة لبنانية. وإذا أضفنا اليه الاحتياطات وأرباح ٢٠١٠ يصبح ١٤٠ ملياراً.

نيّة توسع نحو الخارج

■ هل لديكم نية التوسع في الفروع؟

– طبعاً، ونتوقع ان يبلغ عددها في السوق المحلي ١٨ فرعاً خلال العام المقبل. وثمة طروحات بالتوجه الى افتتاح فروع في الخارج ولكن في الوقت المناسب. ■



غسان مهنا (بنك فرعون وشيحا PHARAON & CHIHA BANK):

فوائض السيولة في المصارف تسبب لها اكلافاً غير قابلة للتعويض

أجاب السيد غسان مهنا عضو مجلس الإدارة – مدير عام بنك فرعون وشيحا ش.م.ل. على أسئلة «البيان الإقتصادية» بصراحة تامة ووفقاً لما يكتنزه من خبرة معمقة في الصناعة المصرفية عامة، والمامه بشؤون وشجون القطاع المصرفي اللبناني ككل.

في أحد أجوبته على أسئلتنا ذكّر غسان مهنا بوجوب إعادة النظر ببعض الأنظمة والقوانين المصرفية لتتماشى مع التحضيرات العملانية لإعادة اطلاق النشاط الإقتصادي المتكامل في البلاد، ملاحظاً معاناة بعض المصارف من فوائض سيولتها التي تسبب لها أكلافاً غير قابلة للتعويض.

وغمز مهنا من وكالات التصنيف التي تسببت تصنيفاتها بانهيارات مؤسسات عملاقة لا يزال العالم يجاهد للخروج منها.

وقبل ان يعدد انجازات بنك فرعون وشيحا المميزة في ٢٠١٠ حيث سجل مجموع الميزانية نمواً يقدر بـ ٢٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٩، انتقد محدودية التسليف في مصارف التسليف المتوسط والطويل الأجل للقطاع الزراعي الذي يتهالك في بلد يحتاج يومياً الى الانتاج الغذائي على مختلف أنواعه.

وأمل مهنا أخيراً ان ينسحب التحسن في القطاع المصرفي على الوضع الإقتصادي ليستمر القطاع في اداء رسالته على أكمل وجه.

زيادة السيولة زادت نشاطات الاقراض

■ يشهد اللبنانيون تسابقا بين معظم المصارف اللبنانية على تقديم منتجات جديدة ومتنوعة شمل بعضها «قروض السفر» و«قروض التجميل» ... فهل بإمكان عوائد هذه المنتجات ان تعوّض لها العوائد التي تحصل عليها من شراء سندات الخزينة في حال قلّصت الدولة عرضها للسندات، وما هي نسبة ضمان المصارف لسداد المقترضين لقروضهم في ظل الوضع الاقتصادي المتردي؟

– ان تعدد نشاطات الاقراض وتوسعها لتشمل تمويل عمليات التجميل والسفر والدراسة نتجت بسبب زيادة السيولة في المصارف اللبنانية حتى بعد احتساب حاجات الدولة للاستقراض.

وفي حال تمكنت الحكومة من ضبط الاستقراض اما عن سبيل ضبط النفقات أو تجميد النفقات الانمائية بسبب عدم التصويت على الموازنة، ستصبح الفوائض المالية أكبر وحاجات توظيفها أكثر الحاحاً.

ان المصارف بالتأكيد لا تعتبر ان أبواب التمويل هذه يمكن ان تعوض عن حاجات استقراض الدولة التي يفترض ان تكون على مستوى ما يعادل ٤ مليارات دولار، هذا دون تمديد قروض مستحقة، وقد شهدنا مؤخرا اصداراً إحلالياً بقيمة ٧٣٠ مليون دولار، بلغ طلب المصارف على سندات هذا الإصدار أكثر من ٤ مليارات دولار.

يضيف: ان قروض التجميل والاسفار وربما الدراسات العليا هي بمثابة محاولات تقرّب من الزبائن والمستهلكين، والمجالات الكبرى تتمثل في الاعتمادات المستندية لمستوردات تتجاوز الـ ١٦ مليار دولار سنوياً، والضمانات للمتعهدين، وربما احتلال المصارف الكبرى اللبنانية وبعض المصارف المتوسطة الناشطة محل المصارف الأجنبية في التسهيلات الممنوحة للشركات اللبنانية الناجحة اقليمياً.

عبء الفوائض

■ ذكر ان لجنة «بازل٣» عدلت مفهوم «الاموال الخاصة» في المصارف، هل توافقون على جدوى هذه التعديلات؟ وهل تتوقعون ان تجد المصارف في لبنان او الخارج صعوبة في رفع سيولتها الى المستوى المطلوب ضمن المهلة؟

– المصارف في لبنان التزمت بدقائق اتفاقية بازل ٢ بالرغم من الأخطاء والنواقص التي شابت تطبيقها، في وقت لم تستطع كبريات المصارف العالمية الالتزام بها، مع العلم ان الاتفاقية صممت حسب القوانين الأجنبية التي لا تتطابق قطعاً مع القوانين اللبنانية، ولا نزال بانتظار الوعد الذي قطع من الهيئات المالية بإعادة النظر في بعض القواعد والمواد التي سمحت بها الاتفاقية للتعديل حسب القوانين السارية في البلد الملتزم. أما بخصوص اتفاقية بازل ٣ وقبل انهاء تعديل ما هو موجب في اتفاقية بازل ٢ وتعديل بعض الأنظمة والتعاميم التي نعتبر انها صيغت للحفاظ على التماسك النقدي في ظروف قاسية مرت سابقاً على البلد، فهذا كمن يزيد على المصاعب دفعاً سلبياً. ان المصارف في لبنان تعاني من فوائض سيولتها وتسبب لها أكلافاً غير قابلة للتعويض، لذلك يجب إعادة النظر ببعض النظم والقوانين لتتماشى مع التحضيرات العملانية لإعادة اطلاق النشاط الإقتصادي المتكامل في البلد.

وكالات التصنيف فشلت في حماية الاقتصاد العالمي

■ تخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟

– لكل من الصعاب حلول. وكالات التصنيف فشلت في الحفاظ على الاقتصاد العالمي وأدت توصياتها الى انهيارات ضخمة وتداعيات لا يزال العالم يجاهد للخروج منها. على هذه الوكالات التي تطلق النظريات ان تعمل على الأرض في لبنان أولاً وتدرس القوانين اللبنانية السارية، كما تدرس الاقتصاد اللبناني قبل ان تقوم بإصدار آرائها في هذا الشأن، فما يصح في الخارج لن يصح في لبنان قطعاً.

تمويل القطاع الزراعي مهم وحيوي

■ وقعت جمعية مصارف لبنان مؤخرا بروتوكولا يقضي بمنح المزارعين قروضا بفوائد متدنية، الاان القروض المتفق على منحها للمزارعين ضئيلة، ويصح ان توضع في فئة القروض المجهرية MICRO CREDIT، ما الذي يجعل المصارف تتخوف من تسليف المزارعين علما بأن الزراعة هي المصدر الغذائي الوحيد الذي يتكل عليه في الحروب والارهاب؟

– البروتوكول بداية جيدة في خروج القطاع المصرفي من قوقعة تمويل الاستهلاك بالرغم من انه مبتور قطعاً. منذ عقود تم انشاء مصرف متخصص لتمويل القطاعات الزراعية والصناعية تحوّل عن غايته وأضحى في عداد التاريخ. التمويل الزراعي يوجب تحويل مصارف التسليف المتوسط والطويل الأجل التي تزين اسماؤها لائحة المصارف اللبنانية، ويقتصر وضعها على تغطية ما سمح لها به القانون الى وضع نظام تسليفي للقطاع الزراعي خاص لتمويل قطاع يتهالك، وبالتالي تتناقص المساحات المزروعة في بلد يحتاج يومياً الى الطعام والانتاج الغذائي الزراعي على مختلف أنواعه. ان القطاع المصرفي التجاري العادي لا يستطيع بذهنيته الحالية تمويل هذا البروتوكول. عليه ان يعهد بذلك الى المصارف المتخصصة التي تتفرع عنه.

نمو مميز ٤٠٪

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– نتائج مصرفنا للعام ٢٠١٠ كانت مميزة لجهة ارتفاع معظم بنود الميزانية وتحقق نسبة أرباح جيدة. أما النتائج الظاهرة في ميزانية مصرفنا لشهر أيلول غير المدققة فقد أظهرت نمواً في الودائع مقارنة بنهاية العام ٢٠٠٩ ما يوازي ٢٠ في المئة. كما سجل مجموع الميزانية نمواً يقدر بـ ٤٠ في المئة، وسجلت الأموال الخاصة زيادة نسبتها ١٢ في المئة. كما سجلت الأرباح نمواً نسبته ٢٠ في المئة. آملين ان ينسحب الوضع الاقتصادي نحو مزيد من التحسن لنستمر في أداء رسالتنا في دعم وتحفيز القطاعات الانتاجية التي نرجو ان تنعكس على الوضع الاقتصادي العام في البلد. ■

نبيل خيرالله (بنك الصناعة والعمل BIT):

أموال المصارف اللبنانية الخاصة تفوق النسبة المقترحة من بازل ٣

عندما يطالع القارئ العزيز أجوبة نبيل خيرالله على أسئلة «البيان الإقتصادية»، يتأكد ان صاحب الأجوبة له إلمام كامل بالشؤون المالية والمصرفية وكذلك اطلاعه الواسع على الاقتصاد اللبناني بكافة قطاعاته.

فلنقرأ ما أجاب به نبيل خيرالله مدير عام بنك الصناعة والعمل على أسئلتنا التي تهدف الى تعريف القراء على أوضاع المصارف في لبنان والمنتجات التي تقدمها لعملائها وهي عديدة ومريحة.



قروض متنوعة وضرورية للمستهلك

■ يشهد اللبنانيون تسابقا بين معظم المصارف اللبنانية على تقديم منتجات جديدة ومتنوعة شمل بعضها «قروض السفر» و«قروض التجميل» ... فهل بإمكان عوائد هذه المنتجات ان تعوّض لها العوائد التي تحصل عليها من شراء سندات الخزينة في حال قلّصت الدولة عرضها للسندات، وما هي نسبة ضمان المصارف لسداد المقترضين لقروضهم في ظل الوضع الاقتصادي المتردي؟

– لا شك في ان إحجام أو تقليص الدولة لإصداراتها لسندات الخزينة إن بالعملة اللبنانية أم بالعملة الأجنبية، إن بحجم الإصدارات (مبالغ) أم بالعائد من الفائدة (المردود)، قد دفع وحفّز المصارف للتوجه الى تفعيل القروض ضمن الإقتصاد الوطني والى المستهلكين بأدوات تمويل متنوعة لسد حاجاته الملحة. بالطبع هذه الأدوات المالية على أنواعها تعود بالفائدة والمردود الجيد للمصارف وتطال مروحة كبيرة من المستهلكين. يساعد ذلك على تحريك الدورة أو العجلة الإقتصادية، خصوصاً إذا كانت أدوات التمويل هذه تطال القطاع الإنتاجي في البلاد إن الصناعي أو الخدماتي أو التعليمي أو السياحي الخ.. وقد برهنت الإحصاءات ان نسبة تخلف المقترضين عن دفع مستحقاتهم الشهرية هي ضئيلة جداً وقد لا تتعدى بعض المرات الواحد في المائة من مجموع هذا النوع من القروض.

إن قروض السفر أو التجميل ليست إلا ظاهرة تسويقية وليست ذات أهمية، بل ما هو مهم القروض والتسليفات الأخرى، سكن، سيارات، تجهيز عيادات طبية، قروض ميسرة لكفالات وغيرها، والتي برهنت عن ضرورتها وحاجتها للمستهلك وللإقتصاد على السواء.

ملاءة المصارف اللبنانية تتجاوز متطلبات بازل

■ ذكر ان لجنة «بازل٣» عدلت مفهوم «الاموال الخاصة» في المصارف، هل توافقون على جدوى هذه التعديلات؟ وهل تتوقعون ان تجد المصارف في لبنان او الخارج صعوبة في رفع سيولتها الى المستوى المطلوب ضمن المهلة؟

– لم يصدر بعد من قبل لجنة بازل ٣ أي تعليمات واضحة وجازمة بخصوص تعديل نسبة السيولة أم الملاءة. إن هدف لجنة بازل خاصة بعد الانهيار الإقتصادي العالمي وتداعياته، يكمن في تعزيز المصارف لأموالها الخاصة وبالتالي الحفاظ على سيولة ذات مستوى مقبول تدريجياً، وتحديداً ابتداء من العام ٢٠١٥ تزامناً مع إعطاء مفهوم جديد وأشمل لتوزيع الأموال الخاصة لناحية تعزيز رؤوس الأموال الخاصة للمصارف وإصداراتها لأسهم رأسمالية.

إن نسبة الملاءة الـ ٨٪ لم تتغير إلا أنها ستصبح ١٠,٥٠٪ ابتداء من ٢٠١٥ بحيث تزداد نسبة الاموال الخاصة المصدرة بالأسهم بحدود ٤,٥٠٪ من أصل الـ١٠,٥٠٪ حيث كانت في الماضي حوالى ٢٪.

وفقاً للإحصاءات المتوفرة، ان المصارف في لبنان لا تواجه أي عائق للتكيف مع هذه النسب وإن رؤوس أموالها كما مجمل أموالها الخاصة هي كافية بل تفوق النسب الجديدة المقترحة من قبل لجنة بازل ٣.

المهم في هذا الموضوع هو خلق فرص استثمار وتمويل لمشاريع منتجة تتماشى مع المتطلبات المقترحة لبازل ٣ وتكون رساميل المصارف في حكم القادرة على القيام بهذه الإستثمارات، إذ ان المصارف في لبنان ليست عاجزة عن تعزيز رؤوس أموالها وفقاً لهذه المعايير، إنما العبرة هي في ايجاد استثمارات وتمويل مشاريع منتجة ومربحة بحيث تمكّن المصارف من تشغيل وتفعيل رؤوس أموالها بالشكل الصحيح لتعزيز الإقتصاد الوطني.

تحسين فرص الاستثمارات

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– ليس من مصلحة المصارف تقليص أحجام القروض التجارية أو زيادة الفوائد المدينة. ان ذلك يكون معاكساً للنمو الإقتصادي المطرد والسليم. إن الفوائد المتدنية التي تشهدها الأسواق العالمية خاصة على الدولار الأميركي، وبالتالي اليورو، لا تسمح للمصارف بفرض فوائد عالية على القروض والحسابات المدينة. لا بل انها فرصة مؤاتية لتفعيل المشاريع المنتجة بتمويلها بفوائد منخفضة. من ناحية أخرى، ومن اجل تحريك العجلة الإقتصادية لا بد من تسهيل إعادة إعطاء قروض للمستهلكين من أجل إعادة تفعيل الإقتصادات وحركة الاستيراد والتصدير وبفوائد منخفضة. لا يمكن ان يعاد بناء الإقتصاد الوطني بالإحجام من جهة عن إعطاء قروض ومن ناحية أخرى بزيادة الفوائد على القروض.

تثبيتاً لما ذكرناه، نرى ان المصرف المركزي قد وضع موضع التنفيذ، بالتعاون مع القطاع المصرفي، أنواعاً عدة من القروض تسمى قروضاً ميسرة (SUBSIDIZED LOANS) من أجل تفعيل الإقراض الإجتماعي من جهة وتفعيل العجلة الإقتصادية من جهة أخرى. تنفيذاً لذلك نرى بعض قروض الإسكان قد زادت نسبة تمويل السكن الى ٨٠ و٨٥٪ من قيمة المسكن والفائدة انخفضت حتى ٤,٥٠٪ و٣,٧٠٪ على القروض السكنية بالليرة اللبنانية.

هذه المؤشرات والتوجهات التمويلية في الأسواق وفي ظروف كالتي نعيشها لا بد ان تساعد على إعادة نشاط الإقتصاديات وتحسين ظروف وفرص الإستثمارات ان الرأسمالية أم الإستهلاكية.

منعشات يحتاج اليها القطاع الزراعي

■ وقعت جمعية مصارف لبنان مؤخرا بروتوكولا يقضي بمنح المزارعين قروضا بفوائد مدنية، الا ان القروض المتفق على منحها للمزارعين ضئيلة، ويصح ان توضع في فئة القروض المجهرية MICRO CREDIT. ما الذي يجعل المصارف تتخوف من تسليف المزارعين علما بأن الزراعة هي المصدر الغذائي الوحيد الذي يتكل عليه في الحروب والارهاب؟

– ان البروتوكول الذي وقعته جميعة مصارف لبنان والذي يمنح بموجبه المزارعين قروضاً بفوائد

متدنية يندرج في سياق المسعى الذي تنتهجه الجمعية رئيساً ومجلساً مع الجهات المختصة في مصرف لبنان وغيرها من المؤسسات العامة من أجل تنمية القطاعات المنتجة، كما جرى بقطاعات أخرى: التعليم، الإسكان، السياحة، الصناعة الخ.. ومن جهة أخرى من أجل تحريك العجلة الإقتصادية وخلق فرص عمل جديدة ومنتجة. لا نرى ان البروتوكول الذي يعالج قضايا المزارعين يندرج في فئة الـ شزّ دزّحـ. اذ ان هذا النوع من القروض المتعارف عليه أيضاً بتسمية ٍخءخثئ دزّحـ له أهداف أخرى متنوعة منها إنتاجية ومنها اجتماعية وتطال شرائح كبيرة جداً من المواطنين تقارب العوز وبمبالغ متدنية جداً تصل حتى ٥٠٠ دولار أميركي للقرض الواحد من أجل العمل والإنتاج ضمن برامج متخصصة. أما بالنسبة لموضوع المزارعين فإن هذا القطاع بالرغم من أهميته من ناحية الأمن الغذائي والإنتاج الزراعي وبالتالي الصناعي قد عانى من مشاكل متنوعة في الماضي ولا يزال.

يضيف خيرالله: لا يتمتع هذا القطاع بدعم حقيقي من الدولة اللبنانية، وبالتالي فإن المزارع هو محروم من الحوافز التي توفرها الدولة والقطاع المصرفي والمؤسسات التمويلية للقطاعات المنتجة الأخرى. ان افتقار هذا القطاع لبعض العوامل والمبادئ التي تؤمن نموه واستمراريته يشكل خطراً متزايداً يأخذه القطاع المصرفي في الاعتبار،

ضمانات تسديد القروض الزراعية ليست متاحة لجميع المزارعين

مما يؤثر على توفير التمويل اللازم له. نعدد بعض النقاط التي يفتقد اليها هذا القطاع:

١) سياسة واضحة موضوعة من قبل الدولة تسمى بالسياسة الزراعية، بحيث تحدد المناطق الزراعية ونوعية الزراعة التي يجب ان تعتمد في المناطق، وذلك وفقاً لطبيعة الأرض ونوعية الإنتاج والأصناف الزراعية الرائجة.

٢) دعم تقني من ناحية توجيه المزارعين وإرشادهم من أجل توعيتهم لمواجهة احوال الطقس والمواسم والأمراض وكيفية استعمال الأدوية والأسمدة وخلافها.

٣) عدم وجود عقود بالقدر وبالشروط المشجعة مبرمة من قبل الدولة اللبنانية مع دول مستوردة للمنتجات الزراعية اللبنانية، بحيث تحمي المزارع إن لجهة تصديره لمنتوجاته بالأسعار الرائجة والمقبولة عالمياً، أم لجهة حماية منتوجاته من المزروعات المستوردة من الخارج مما يهدد المواسم، وبالتالي مداخيل المزارعين وقدرتهم على تسديد قروضهم والتزاماتهم.

٤) هدر قديم ومستديم للثروة المائية التي تشكل عاملاً هاماً وأساسياً لقيام قطاع زراعي واعد وذي انتاجية عالية إن من ناحية الكميات أم من ناحية النوعية. وواقع عدم وجود سدود ومجاري ري تساعد المزارع، يصطدم هذا الأخير بعائق إضافي يهدد منتوجاته.

إن لبنان يتمتع بثروة مائية وترابية وعوامل طبيعية تشكل أسساً مهمة لتنشيط القطاع الزراعي وتفعيله. على القيمين على هذا القطاع الإستفادة من هذا الواقع الخاص بلبنان وتشجيع الزراعة كما ذكرنا سابقاً وحمايتها أيضاً.

إن تعداد هذه النقاط هي فقط للدلالة على المخاطر التي تهدد هذا القطاع مما يحجم المصارف ويخفف من عزيمتها واهتمامها بتمويل هذا القطاع بفاعلية، إلا إذا كان المزارع لديه ضمانات أخرى أو مداخيل أخرى يرتكز عليها المصرف من أجل ضمانة تسديد القرض الممنوح وهذا ليس متاحاً لجميع المزارعين.

أغتنم هذه المناسبة لأشكر مجلة البيان والقيمين عليها وأتقدم منهم جميعاً ومن القراء الكرام بأحر التهاني بمناسبة الأعياد المجيدة متمنياً عاماً جديداً ٢٠١١، ملؤه الخير والبركات.

Amana Insurance Co. Sal

Serving Lebanon For 30 Years

www.amanainsurance.com

ياسر مرتضى (فدرال بنك - FEDERAL BANK):

نتائجنا انعكاس لعملية إعادة الهيكلة وتطبيق الاستراتيجية الجديدة في التعامل مع عملائنا

انطلاقة ناجحة حققها فدرال بنك FEDERAL BANK بعد اعادة هيكلته بدءاً من منتصف ٢٠٠٨، واعتماده استراتيجية جديدة طاولت طاقم العمل والانظمة المستخدمة، كما ولاقت تجربة الخدمة الجديدة المرتكزة على التعامل مع موظف واحد يسانده مستشار مالي استحساناً لدى العملاء.

مدير عام البنك ياسر مرتضى أشار الى المنافسة الحادة بين البنوك في مجال تقديم القروض الاستهلاكية، وأوضح ان البنوك اللبنانية تعتمد نسب فوائد أو رافعة مالية طبيعية مع توافر السيولة لديها، وهذا ما يجعلها مرتاحة في توفيق معايير بازل ٣.



■ يشهد اللبنانيون تسابقا بين معظم المصارف اللبنانية على تقديم منتجات جديدة ومتنوعة شمل بعضها «قروض السفر» و«قروض التجميل» ... فهل بإمكان عوائد هذه المنتجات ان تعوّض لها العوائد التي تحصل عليها من شراء سندات الخزينة في حال قلّصت الدولة عرضها للسندات؟

– حجم القطاع المصرفي في لبنان أكبر بكثير من حجم السوق، إذ يفوق حجم الودائع المصرفية الإجمالية قدرة السوق على استيعابها على شكل قروض استهلاكية أو انتاجية. ولطالما شكّلت سندات الخزينة منفذاً ووسيلة للمصارف لاستخدام فوائض أموالها.

وقد اتجهت المصارف الى توفير قروض ومنتجات جديدة لتنويع مخاطرها وعدم حصرها بسندات ديون الدولة، كما ان المردود من هذه القروض الاستهلاكية يعتبر مغرياً.

أما اليوم فأكثر المصارف تحفظاً دخلت واستفاضت في هذه المنتجات حين لمست نتائجها وأرباحها الجيدة، لكن المنافسة الشديدة بين البنوك المحلية على هذه المنتجات، جعلت هامش الربح ضئيلاً.

أما بالنسبة الى سندات الخزينة، فأستبعد ان تقلّص الدولة إصداراتها في السنوات الخمس المقبلة لأنها في حاجة الى تغطية نفقاتها وسد العجز المالي الذي تعانيه.

سوء استخدام الرافعة المالية

■ هل ترون ان المصارف في لبنان سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣ ؟

– نتيجة الأزمة المالية العالمية، تغيّر النظام المصرفي العالمي وأصبح هناك حاجة لمعايير وقواعد جديدة ومنها معايير بازل ٣، لا سيّما بعد سوء استخدام المصارف للرافعة المالية LEVERAGE RATIO، خصوصاً في الأسواق المالية وأدوات التوريق بغية تحقيق عوائد مجزية.

من هنا تشديد معايير بازل ٣ على رفع الأموال الخاصة والرساميل مع خفض نسبة الرافعة المالية.

وبالنسبة الى البنوك اللبنانية، فهي تعتمد نسب فوائد أو رافعة مالية طبيعية، كما ان السيولة متوافرة بتأثير من وضع لبنان السياسي غير المستقر والذي جعل من مصرف لبنان وإدارات المصارف تفرض سقوفاً عالية في السيولة.

وهذه السيولة الفائضة في القطاع المصرفي اللبناني ساهمت في سدّ دين الدولة وشراء الوقت لاستمرار حركة الاقتصاد الوطني.

لذا لا مشكلة لدى المصارف اللبنانية في توفيق معايير بازل ٣، من حيث الأموال الخاصة والملاءة.

أما في ما يتعلق بالأرباح، فأعتقد ان لجنة بازل تنصح بالتزام توزيع أرباح بنسب معينة، لكنها لا تملك صلاحية لفرض تطبيق المعايير الصادرة عنها، حيث الجهات المخوّلة وصاحبة السلطة على المصارف هي البنوك المركزية.

دور البنوك المركزية

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل تواقفون على هذا الرأي؟

– حين يطلب من المصارف رفع رساميلها وخفض نسبة الدين الى الرسملة (الرافعة المالية)، فهذا يرفع الكلفة على عاتق اي مصرف. ولتغطية هذه الكلفة الاضافية يضطر المصرف الى زيادة حجم اعماله.

وفي ظل فرض خفض الرافعة او الفائدة على البنوك، فهي ستلجأ حتما الى تحميل بعض العبء على عاتق العميل او الحد وحتى وقف تسليفاتها وقروضها.

لذا ما تتخوف منه وكالات التصنيف الدولية هو واقع حقيقي، اذ قد تلجأ المصارف الى الحد من قدراتها الاقراضية.

مخاطر عالية لقطاع الزراعة

■ وقعت جمعية مصارف لبنان مؤخرا بروتوكولا يقضي بمنح المزارعين قروضا بفوائد متدنية، الا ان القروض المتفق على منحها للمزارعين ضئيلة، ويصح ان توضع في فئة القروض المجهرية MICRO CREDIT. ما الذي يجعل المصارف تتخوف من تسليف المزارعين؟

– القطاع الزراعي مهم، لكن مخاطره عالية ومفاجئة مثل العوامل الطبيعية والآفات والامراض التي تضرب المزروعات الى جانب كون الزراعة موسمية.

ولا شك في ان البروتوكول الذي وقعته جمعية مصارف لبنان يساعد صغار المزارعين لان سقف القروض يصل الى ٢٥ مليون ليرة لبنانية، اي انها قروض صغيرة، في حين توفر «كفالات» قروضا زراعية بقيمة اكبر.

وفي اعتقادي ان هذا البروتوكول مفيد لصغار المزارعين ويساعدهم على ايجاد فرص عمل في المناطق الريفية وبقاء المزارع في ارضه.

اعادة هيكلة واستراتيجية جديدة

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– لغاية تاريخ ٩ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٠، وصلت قيمة اصولنا الى الف و٤٠٠ مليار ليرة لبنانية مقارنة مع ٤٥٧ مليوناً تاريخ انطلاقتنا في حزيران (يونيو) ٢٠٠٨.

هذا وارتفعت قيمة الودائع من ٣٩٨ مليون ليرة في حزيران ٢٠٠٨ الى الف و١٥٣ مليار ليرة عام ٢٠١٠.

وزادت محفظة التسليفات من ٢١٨ مليون ليرة لبنانية في حزيران ٢٠٠٨ الى ٥٨٥ مليوناً عام ٢٠١٠.

وبالنسبة الى الارباح، فقد سجلنا تعادلا (BREAKEVEN) نهاية عام ٢٠٠٨ ثم حققنا ٥١٢ مليون ليرة لبنانية عام ٢٠٠٩ وارتفعت الى مليارين و٤٢٨ مليوناً بتاريخ ٩ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٠.

كما وارتفع رأسمالنا من ٢٩ مليار ليرة عام ٢٠٠٨ الى ٧١ ملياراً في ٢٠١٠.

وقد شهد «فدرال بنك» اعادة هيكلة منذ تسلمي مهام ادارته في منتصف عام ٢٠٠٨، وقمنا بوضع استراتيجية جديدة وغربلة طاقم العمل والاستعانة بخبرات جديدة وتغيير الانظمة الالكترونية.

وقد بدأنا تطبيق استراتيجية جديدة في العمل المصرفي في ثلاثة فروع من اصل ثمانية بحيث اعتمدنا على مزيد من المرونة في الادارة وتحسين الخدمات وتوزيع المهام على اكبر عدد ممكن من أمناء الصندوق TELLERS والموظفين لخدمة العملاء، خصوصا في بداية كل شهر حيث ترتفع نسبة الضغوط على العمليات المصرفية.

وقد انعكست كل هذه التحسينات والتغييرات ايجابا واستحسانا من العملاء لا سيما اننا استحدثنا جناحا لاستقبال العملاء في كل فرع مع وجود مستشار مالي يقوم بمساعدة الافراد في حاجاتهم مهما كان رصيدهم في البنك اذ لا تمييز بين عملائنا، بحيث نعاملهم سواسية، مقدرين المودع الذي يضع اغلى ما يملك لدينا، ومن هنا واجبنا احترامه وخدمته قدر المستطاع.

كما لدينا خطة لافتتاح فرعين جديدين عام ٢٠١١ مع الاستمرار في تجديد الفروع القديمة. ■



د. مروان اسكندر (بنك الاعتماد الوطني):

عوائد القروض .. لن تعوّض عن عوائد سندات الخزينة

الخبير الاقتصادي والمالي د. مروان اسكندر تسلّم حديثا رئاسة بنك الاعتماد الوطني الذي اشترى مساهمو شركة ميدغلف للتأمين غالبية اسهمه، وهو يعمل على تحضيره فنياً وبشرياً لينطلق في اوائل العام الجديد بزخم يتماشى مع زخم الشركة «الأم» ميدغلف، والتي كما قال د. اسكندر «قلبت» الوضع حيث استحوذت شركة تأمين على مصرف بدلاً من استحواذ البنك على شركة تأمين وهذا يحدث للمرة الأولى في لبنان والعالم العربي.

الأجوبة على اسئلتنا جاءت موضوعية ومقنعة لاسيما بالنسبة الى شركات التصنيف «فغالبيتها برهنت خلال الازمة المالية والاقتصادية العالمية انها لا تستحق التصنيف الذي تعتبر انه الصفة المهنية لها..». لنقرأ بماذا أجاب الدكتور اسكندر:

للمرة الأولى في لبنان والعالم العربي شركة تأمين استحوذت على مصرف

■ يشهد اللبنانيون تسابقا بين معظم المصارف اللبنانية على تقديم منتجات جديدة ومتنوعة شمل بعضها «قروض السفر» و«قروض التجميل» ... فهل بإمكان عوائد هذه المنتجات ان تعوّض لها العوائد التي تحصل عليها من شراء سندات الخزينة في حال قلّصت الدولة عرضها للسندات، وما هي نسبة ضمان المصارف لسداد المقترضين لقروضهم في ظل الوضع الاقتصادي المتردي؟

– إن التسهيلات الممنوحة لقروض السفر والتجميل وما شابه ذلك توافرت بسبب فائض السيولة لدى المصارف المتوسطة بصورة خاصة، وعوائد هذه القروض لن تعوض عن عوائد سندات الخزينة، ونسبة التخوف من عدم السداد ليست مرتفعة لأن صغار المدينين هم تاريخيا الأكثر إلتزاما بسداد ديونهم، وهذا الأمر تجلى لدى المؤسسات المالية التي تخصصت في القروض المجهرية (١٠٠٠ – ٣٠٠٠ دولار).

توصيات بازل بحاجة الى توضيح

■ ذكر ان لجنة «بازل٣» عدلت مفهوم «الاموال الخاصة» في المصارف، هل توافقون على جدوى هذه التعديلات؟ وهل تتوقعون ان تجد المصارف في لبنان او الخارج صعوبة في رفع سيولتها الى المستوى المطلوب ضمن المهلة؟

– إن هذه التوصيات غير ملزمة ما لم تقرر المصارف المركزية في البلدان المعنية الإلتزام بها.

وفي لبنان إعتمد مصرف لبنان هذه التوصيات ويبقى أن هنالك حاجة لتوضيحها وتبيان مدلولاتها لإدارات المصارف المعنية، وحسب التوصيات الأخيرة من بازل يمكن القول أن المصارف اللبنانية قادرة على التجاوب معها شرط إقرار مرونة معينة بالنسبة للقروض الموثقة بتأمينات عقارية، فالوسائل القانونية في لبنان لا تسمح بمعالجة هذه الحسابات إستنادا إلى توصيات بازل٣.

أما ما يخص شروط الملاءة والمخاطر التجارية، فإننا نعتقد أن المصارف اللبنانية قادرة على التماشي مع التوصيات.

بعض شركات التصنيف الدولية لا تستحق صفتها المهنية

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– تدركون ولا شك أن غالبية مؤسسات التصنيف الدولية برهنت خلال الأزمة المالية والإقتصادية العالمية أنها لا تستحق التصنيف الذي تعتبر أنه الصفة المهنية لها.

فعلى سبيل التذكير كان تصنيف بنك ليمان براذرز في أيلول ٢٠٠٨ بدرجة ممتازة، وإذا به ينهار بين ليلة وضحاها مخلفا ديوناً على مستوى ١,٢ تريليون دولار.

أما شركة التأمين AIG التي كانت تعتبر الأكبر في العالم فكان تصنيفها في الوقت ذاته AAA وإذا بها تحتاج بعد شهر إلى ١٨٠ مليار دولار كي تستطيع الاستمرار في عملها.

لهذه الأسباب لا أعتبر تخوفات مؤسسات التصنيف بالغة الأهمية، كما أن موضوع الفوائد في لبنان أصبح مستقرا على أسس إستمرار الفوائد المعمول بها سواء للإقراض أو الإيداع والإدخار، وهذا ما أكده حاكم مصرف لبنان في آخر إجتماع عقده مع جمعية المصارف حول موضوع الفوائد.

القروض الزراعية تنمو

■ وقعت جمعية مصارف لبنان مؤخرا بروتوكولا يقضي بمنح المزارعين قروضا بفوائد متدنية، الا ان القروض المتفق على منحها للمزارعين ضئيلة، ويصح ان توضع في فئة القروض المجهرية MICRO CREDIT. ما الذي يجعل المصارف تتخوف من تسليف المزارعين علما بأن الزراعة هي المصدر الغذائي الوحيد الذي يتكل عليه في الحروب والارهاب؟

– القروض الزراعية كانت دوما ذات حصة ضئيلة من تسهيلات المصارف ، وذلك لأسباب عديدة، من أهمها التأثيرات الموسمية على المحاصيل، مجالات التصدير المتوافرة، الملكيات الصغيرة التي لا تسمح بتحقيق وفورات، الحجم، وعدم تمرس المزارعين بالعلوم المالية والمصرفية.

ومن جهة أخرى لا يصح الجزم بأن التسليف المصرفي للزراعة هو أقل بكثير من الحاجات، فهنالك الشركات الزراعية الملحوظة الحجم والنشاط والتي تؤمن أحيانا القروض للمزارعين أو تتعاقد على شراء المحصول بصورة مسبقة، وقد أدى انتعاش صناعة النبيذ في لبنان إلى زيادة التسهيلات المتوافرة في شروطات تصنيع المنتجات الزراعية، وهذه إن بالنسبة للنبيذ أو المعلبات أصبحت تحقق نتائج ملحوظة لبنانيا وعربيا.

مصرفنا ينطلق بجهاز متخصص ومتطور

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– بالنسبة لمصرفنا الذي هو على صعيد تاريخ التأسيس عام ١٩٢٩ من أقدم المصارف في لبنان وقد أسسه والد المصرفي المعروف إدمون صفرا الذي توفي في موناكو عام ١٩٩٩ بعد أن باع مصرفين في نيويورك و جنيف بقيمة ١٠,٢ مليارات دولار لبنك HSBC، فقد بقي المصرف يعمل بهدوء ودون ترويج، واستمر هذا المنهج مع الذين تملكوا المصرف عام ٢٠٠٥ أي السادة تماري وبولس حتى أوائل هذا الصيف.

أوائل الصيف إنتقلت الملكية إلى أصحاب غالبية أسهم شركة ميدغلف للتأمين، التي هي ثالث أكبر شركة تأمين في العالم العربي، وللمرة الأولى في لبنان نشهد تملك أسهم بنك من قبل أصحاب غالبية أسهم شركة تأمين، فالصورة المعروفة في لبنان إنشاء مصارف لشركات تأمين، والوضع انقلب لدينا وبالتالي حاز مصرفنا دعما معنويا ملحوظا، كما لديه إمكانات للتفاعل مع زبائن شركة ميدغلف، ستأخذ طريقها للتنشيط أوائل العام المقبل.

إننا نتوقع بنهاية العام ٢٠١٠، تحقيق نتيجة إيجابية متواضعة على صعيد الربح، علما بأن حجم الميزانية المتوقع سيتجاوز بنسبة ١٠٠٪ ماكان عليه أواخر شهر حزيران ٢٠١٠. وقرر المساهمون رفع رأس المال إلى مستوى ٢٥ مليون دولار وقد إنتقلنا إلى مركز الإدارة العامة الجديد في شارع اللنبي المبنى رقم ١٠٨، وجهازنا الوظيفي أصبح يشمل ٢٠ موظفا وموظفة منهم ١٦ من حاملي الشهادات الجامعية والاختصاصات المتطورة. ■

سمير طويلة (انتركونتيننتال بنك IBL لبنان):

القطاع المصرفي اللبناني قادر على تلبية معايير بازل ٣



المدير التنفيذي في انتركونتيننتال بنك لبنان IBL سمير طويلة أكد بقاء لبنان وقطاعه المصرفي بمنأى عن تداعيات الأزمة المالية العالمية، واعتبر انه من الضروري ان تستثمر المصارف في الأوراق المالية المصدّرة من مصرف لبنان لسحب فائض السيولة من السوق، لافتاً الى قدرة القطاع المصرفي المحلي على تلبية معايير بازل ٣، مذكراً باستمرار البنك في تطبيق استراتيجية التوسع.

بمنأى عن تداعيات الأزمة

■ هل تعتقدون ان الاقتصاد اللبناني والقطاع المصرفي المحلي لا يزالان بمنأى عن الأزمة المالية التي تستمر تداعياتها في الأسواق الأوروبية مثل ايرلندا وأسبانيا؟

– رغم استمرار تداعيات الأزمة المالية العالمية وسيطرتها على دول أوروبية وعربية، بقي لبنان بمنأى عن هذه الأزمة واستطاع الإفادة منها عبر دخول رؤوس أموال الى سوقه المحلي. مع العلم ان لبنان سجل خلال العامين الماضيين نمواً بنسبة ٨ في المئة.

■ يشهد اللبنانيون تسابقا بين معظم المصارف اللبنانية على تقديم منتجات جديدة ومتنوعة شمل بعضها «قروض السفر» و«قروض التجميل» ... فهل بإمكان عوائد هذه المنتجات ان تعوّض لها العوائد التي تحصل عليها من شراء سندات الخزينة في حال قلّصت الدولة عرضها للسندات، وما هي نسبة ضمان المصارف لسداد المقترضين لقروضهم في ظل الوضع الاقتصادي المتردي؟

– بداية، إن سياسة مصرف لبنان القاضية بتشجيع المصارف على الإقراض بفوائد متدنية أوجدت نوعاً من الديناميكية في السوق ونتجت عنها منتجات وقروض متنوعة.

وبغض النظر عن العوائد التي يمكن ان تحققها هذه المنتجات، من الضروري ان تستثمر المصارف في السوق وكذلك في الأوراق المالية التي يصدرها مصرف لبنان لسحب السيولة الفائضة.

وفي ما يتعلق بسداد المقترضين، فالبنوك اللبنانية تدرس كل حالة على حدة وتعطي القروض للعملاء القادرين على السداد.

تلبية بازل ٣

■ تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة وتمنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف في لبنان سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لا سيما الشروط المبينة اعلاه؟

– طبعاً، القطاع المصرفي في لبنان قادر على تلبية معايير بازل ٣، لا سيّما ان مجال التنفيذ مفتوح لغاية عام ٢٠١٨.

ويمكن للبنوك رفع أموالها الخاصة إما عبر عمليات الدمج أو ضخّ المساهمين أموالاً جديدة في المصرف.

حقق مصرفنا في السنوات الخمس الماضية عائداً على الأموال الخاصة فاقت نسبته ٢٠ في المئة

■ وقعت جمعية مصارف لبنان مؤخرا بروتوكولا يقضي بمنح المزارعين قروضا بفوائد متدنية، الا ان القروض المتفق على منحها للمزارعين ضئيلة، ويصح ان توضع في فئة القروض المجهرية MICRO CREDIT. ما الذي يجعل المصارف تتخوف من تسليف المزارعين علما بأن الزراعة هي المصدر الغذائي الوحيد الذي يتكل عليه في الحروب والارهاب؟

– على العكس، توفّر المصارف اللبنانية قروضاً للمزارعين، ومؤسسة كفالات تضمن المزارع تجاه المصارف وفق المشروع الزراعي المطروح، وخصوصاً مشاريع الصناعات الزراعية.

استمرار في التوسع

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– كانت سنة ٢٠١٠ ممتازة وحققنا نسبة نمو أعلى من معدّل نمو القطاع المصرفي في لبنان. مع الإشارة الى ان مصرفنا حقق في السنوات الخمس الماضية عائداً على الأموال الخاصة فاقت نسبته ٢٠ في المئة.

كما نستمر في استراتيجية التوسع داخل لبنان وخارجه في العراق وقبرص ودول أميركا اللاتينية.■

معتصم محمصاني (بنك البركة - لبنان):

فـروع جـديـدة ومنتجـات نعلـن عنهـا فـي أوانهـا

مدير عام بنك البركة في لبنان التابع لمجموعة البركة المصرفية معتصم محمصاني أبدى تخوفه من القروض المصرفية الاستهلاكية، واستبعد أي مشكلة يمكن ان تعترض البنوك اللبنانية في تطبيق معايير بازل ٣ كما طبقت سابقاً بازل ٢، معلناً عن افتتاح فروع جديدة ومنتجات مصرفية جديدة يعلن عنها في أوانها.

خطر القروض الاستهلاكية

■ يشهد اللبنانيون تسابقا بين معظم المصارف اللبنانية على تقديم منتجات جديدة ومتنوعة شمل بعضها «قروض السفر» و«قروض التجميل» ... فهل بإمكان عوائد هذه المنتجات ان تعوّض لها العوائد التي تحصل عليها من شراء سندات الخزينة في حال قلّصت الدولة عرضها للسندات، وما هي نسبة ضمان المصارف لسداد المقترضين لقروضهم في ظل الوضع الاقتصادي المتردي؟

– تساهم هذه القروض في تحريك رؤوس الأموال ودفع العجلة الاقتصادية في البلاد وهذا ايجابي، لكن كمية المنتجات الكثيرة قد تسبب بعض التخوّف، اذ انها قد تضع المواطنين تحت عبء عدم امكانية التسديد، وهذا ما لا نريده، متخوفين من ان يصبح المجتمع اللبناني مرهوناً كالمجتمع الغربي للقروض.

ويكمن الخطر أيضاً في تساهل المصارف في توفير هذه القروض، لا سيّما لفئة الشباب والذين يلجأون الى القروض الاستهلاكية العديمة الانتاجية.

لا مشكلة في تطبيق بازل ٣

■ وماذا عن القروض العقارية؟

– معظم القروض العقارية السكنية مدعومة بموجب تقديمات مصرف الإسكان، الهيئة العامة للإسكان أو بواسطة التسهيلات الممنوحة للمصارف من قبل مصرف لبنان، أي أن هناك مشاركة بين القطاعين العام والخاص.

وهذه الطريقة جيدة وتساهم في توفير سكن لائق للمواطن اللبناني.

■ تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة وتمنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف في لبنان سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لا سيما الشروط المبينة اعلاه؟

■ ■ ■

يعتبر القطاع المصرفي اللبناني من أقوى القطاعات المصرفية في المنطقة والعالم

■ ■ ■

– يعتبر القطاع المصرفي اللبناني من أقوى القطاعات المصرفية في المنطقة والعالم. فهو محمّي بقوة، ويتمتع برسملة جيدة ولديه سيولة وافرة.

من هنا لا نجد أي مشكلة في تطبيق البنوك اللبنانية لمعايير بازل ٣، خصوصاً ان هذه البنوك طبّقت معايير بازل ٢ بمعدّل يفوق المطلوب.

يبقى ان المصارف اللبنانية تملك قاعدة ثابتة وكافية، وأي نقص يمكن تغطيته مع حلول سنة ٢٠١٨.

تنمية قطاع الزراعة

■ وقعت جمعية مصارف لبنان مؤخرا بروتوكولا يقضي بمنح المزارعين قروضا بفوائد متدنية، الا ان القروض المتفق على منحها للمزارعين ضئيلة، ويصح ان توضع في فئة القروض المجهرية MICRO CREDIT ما الذي يجعل المصارف تتخوف من تسليف المزارعين علما بأن الزراعة هي المصدر الغذائي الوحيد الذي يتكل عليه في الحروب والارهاب؟



– التسليف الزراعي مهم في لبنان رغم ان حيّزه ضيّق محلياً. لكن من الواجب تنميته لأن قطاع الزراعة أساسي في الاقتصاد الوطني.

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– كان العام ٢٠١٠ أفضل من ٢٠٠٩، وقد حققنا نمواً جيداً يراوح بين ١٠ و١٥ في المئة في كل بنود الميزانية، كما سجلنا نمواً جيداً في الأرباح.

كذلك تستمر مجموعة البركة ككل في التوسع والنمو وقد حصدت أخيراً جائزة البحر الابيض المتوسط للتميز العالمي في التمويل الإسلامي وجائزة الحوكمة لعام ٢٠١٠ من معهد حوكمة الشركات (حوكمة).

أما بالنسبة لسنة ٢٠١١، فلدينا منتجات جديدة سنعلن عنها في أوانها، كما لدينا خطة لإنشاء فروع جديدة لنا في لبنان. ■

هاني حسامي (البنك الأهلي التجاري السعودي NCB - لبنان):

على المصارف العربية تحصين أوضاعها وعدم السماح لشركات التصنيف في تبيان نقاط ضعفها والتأثير على القطاع برمّته

رأى مدير عام البنك الأهلي التجاري السعودي في لبنان هاني حسامي ان لا مشكلة تواجهها المصارف العربية في تطبيق معايير بازل ٣، وان القطاع المصرفي اللبناني هو الأكثر قابلية وتقدماً في تطبيق هذه المعايير.

وأبدى عدم ثقته بمؤسسات التصنيف التي لم تتمكن من توقع الازمة المالية الأخيرة، داعياً المصارف العربية الى تحصين أوضاعها وعدم السماح لهذه المؤسسات تبيان نقاط ضعفها والتأثير على القطاع برمّته، لافتاً الى سعي البنك الأهلي التجاري في السعودية الى التوسع إقليمياً وعالمياً بحسب الفرصة المتاحة، وفي السوق اللبناني الى فتح فرع جديد خلال ٢٠١١ وتوسيع قاعدة العملاء.



تنافس صحي

■ يشهد اللبنانيون تسابقا بين معظم المصارف اللبنانية على تقديم منتجات جديدة ومتنوعة شمل بعضها «قروض السفر» و«قروض التجميل» ... فهل بإمكان عوائد هذه المنتجات ان تعوّض لها العوائد التي تحصل عليها من شراء سندات الخزينة في حال قلّصت الدولة عرضها للسندات، وما هي نسبة ضمان المصارف لسداد المقترضين لقروضهم في ظل الوضع الاقتصادي المتردي؟

– في الواقع، تتنافس المصارف في لبنان على تنويع الخدمات وهذا أمر صحي، فهي بذلك تفكر بتلبية حاجات المستهلك ومتطلباته وكذلك بعض الكماليات، وأرى ان المنافسة في هذا السياق صحية جداً، خصوصاً وان كلفة الاموال اليوم ضئيلة، وبالتالي بإمكان البنوك طرح منتجات منخفضة التكلفة تساعدها على جذب الزبائن.

ولا شك في ان الخدمات الجديدة بذاتها ليست مهمة في تعزيز الاقتصاد، انما اذا جمعناها فسيكون لها أثر ايجابي مستقبلاً.

لا مشكلة في تطبيق بازل ٣

■ تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة وتمنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف في لبنان سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لا سيما الشروط المبينة اعلاه؟

– على المستوى العالمي، ثمة نقص في رؤوس أموال المصارف الأميركية يقدّر أقلّه بتريليون دولار، وهناك صعوبة في سد هذه الثغرة.

ولكن بالنسبة للمصارف العربية عموماً والخليجية خصوصاً فإنها لا تواجه مشكلة الالتزام بمعايير بازل ٣ لأن نسبة كفاية رأس المال لديها عالية. وطبعاً سرعة تطبيق معايير بازل ٣ تعتمد على كل سوق على حدة. وعموماً الدول التي تملك مصادر دخل دائمة وتشهد نهضة اقتصادية يمكنها وضع الضوابط اللازمة لتطبيق هذه المعايير حتى قبل الموعد المحدّد.

وأشير هنا الى ان القطاع المصرفي اللبناني يبقى الأكثر تقدماً في تطبيق تلك المعايير، كون المصارف قادرة على توفير كفاية رأس مال بنسبة ١٠ في المئة فيما المطلوب من بازل ٧ في المئة.

حذر من مؤسسات التصنيف

■ لاحظنا بعض التذمر في القطاع المصرفي العربي حول الالتزام بمعايير بازل، في حين لم تلتزم بها العديد من المصارف العالمية، بمَ تعلقون؟

– المعايير المصرفية هي بمثابة شهادة حسن السلوك التي تتعامل المصارف على أساسها، وبالتالي من يطمح الى العمل في قطاع مصرفي عالمي، عليه ان ينطلق من موقع قوة وليس من موقع التحجج بعدم تطبيق المصارف الأخرى للمعايير.

ويجب ألاّ ننسى هنا، اننا انتقدنا المصارف العالمية التي لم تلتزم بالمعايير ما انعكس سلباً على اقتصادات دولها، وعلينا أخذ العبرة وان نتجنب هذه المشكلة، خصوصاً ان المصارف العربية لم تواجه يوماً مشكلة في تطبيق معايير بازل.

أما المصارف الصغيرة فعليها ان تلجأ الى الاندماجات تحسباً لكلفة رأس المال والتكنولوجيا في المستقبل والتي ستكون عالية جداً ولن تستطيع مجاراتها أبداً.

في سياق آخر، وبعد الأزمة المالية العالمية لم أعد شخصياً أتفق مع مؤسسات التصنيف العالمية التي لم تتمكن من ترقب هكذا أزمة.

من هنا علينا كمصارف عربية الالتزام بالمعايير كي لا يستخدم التصنيف السيادي أو الائتماني لغير صالحنا، خصوصاً واننا لا نملك السلطة لفرض رأينا عالمياً، وعلينا بالمقابل ان نحصن أوضاعنا وألا نسمح لشركات التصنيف بتبيان نقاط ضعفنا فقط وبالتالي التأثير على نمو قطاعنا.

نمو وتوسع

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام ٢٠١١ سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– حقق بنك NCB نمواً جيداً في الأرباح خلال العام ٢٠١٠ مقارنة مع العام ٢٠٠٩، وحافظ على حصته السوقية ويعمل على توسيعها.

وللمصرف نشاط لافت في قطاع التسليف في المملكة العربية السعودية حيث النشاط الإئتماني الى نمو بسبب توسع المشاريع الحكومية. وكذلك في أعمال التجزئة بحيث يعتبر NCB من أوائل المصارف في المملكة في القطاع المصرفي الإسلامي.

أما في الخارج فأداء NCB ممتاز في السوق التركي، ولا يزال يتطلع نحو مزيد من التوسع اقليمياً وعالمياً بحسب الفرص المتاحة.

وبالنسبة لـ - NCB لبنان، نسعى الى فتح فرع جديد خلال العام ٢٠١١، والى توسيع قاعدة عملائنا، مع الإشارة الى انه رغم الأوضاع السياسية في لبنان هناك اهتمام سعودي متزايد بهذا السوق. ■

هادي النفي (بنك مصر - لبنان BML):

ارتفاع حجم الودائع والسيولة لدى المصارف

مدير عام بنك مصر – لبنان BML هادي النفي أشار الى عملية إعادة هيكلة البيت الداخلي وتطوير البنى التحتية المعلوماتية وتأهيل الكوادر البشرية في البنك، وتوسيع شريحة الخدمات والمنتجات العصرية التي يقدمها البنك، متوقعاً تخطي الأرباح في ٢٠١٠ الخمسة ملايين دولار أميركي، ومعلناً عن افتتاح فروع جديدة في الاشرفية والضاحيتين الشمالية والجنوبية من بيروت والطريق الجديدة، ملاحظاً ارتفاع حجم الودائع والسيولة لدى المصارف و مؤيداً الاندماج والاستحواذ بين المصارف.

١٠٠ مليار ليرة رأس المال

■ هلا وضعتنا في صورة عملية إعادة الهيكلة التي خضع لها بنك مصر لبنان؟

– رفعنا خلال العام ٢٠١٠ رأسمال البنك من ٢٧ مليار ليرة لبنانية الى ١٠٠ مليار، وكنا في الفترة الممتدة من عام ٢٠٠٧ الى مطلع العام ٢٠١٠، اخضعنا البنك لعملية إعادة هيكلة شاملة. فطوّرنا البنى التحتية المعلوماتية ووصلنا كافة الفروع واجهزة الصراف الآلي بالمركز الرئيسي عبر شبكة الإنترنت (ONLINE)، كما وأطلقنا خدمات العمليات الإلكترونية وطورنا مجموعة واسعة من الخدمات والمنتجات المصرفية الحديثة تمشياً مع التطورات في الصناعة المصرفية العصرية.

كما وأنشأنا دوائر جديدة تلبية لمتطلبات اتفاقية بازل٢، ومنها دائرة إدارة المخاطر، وعمدنا الى تنظيف ميزانية المصرف من كافة الديون والأعباء.

بعد ذلك بدأنا بتفعيل حضورنا في السوق من خلال اطلاق قروض تجزئة متنوعة وأثبتنا وجودنا في مجال قروض الشركات، وأجرينا عملية تأهيل واسعة لمواردنا البشرية.

ونتيجة لجميع هذه الجهود ارتفع إجمالي الودائع من حوالى ٣٦٨ مليون دولار في ٢٠٠٧ الى ٦٨٨ مليون دولار في ٢٠١٠ وبعد عملية إعادة الهيكلة، قرّر المساهمون زيادة رأس المال الى اربعة أضعاف عمّا هو عليه ليصل الى ١٠٠ مليار ليرة لبنانية، مع الإشارة الى ان الأموال الخاصة في البنك وصلت نهاية العام ٢٠١٠ الى حوالى ٩٥ مليون دولار، بمعنى انها تخطت المئة مليار ليرة.

وبناء عليه وصلت ميزانية المصرف نهاية ٢٠١٠ الى ٨٧٠ مليون دولار. طبعاً تخطى حجم ودائعه مستوى ٥٠٠ مليون دولار في ٢٠٠٩. وارتفع أيضاً تصنيف المصرف من GAMMA BANK الى BETA BANK.

هذا ونتوقع ان تتخطى أرباحنا الصافية في ٢٠١٠ خمسة ملايين دولار.

المساهمة في مصرف خاص جديد في سوريا

في سياق آخر قرّر بنك مصر – القاهرة، المساهم الأساسي في بنك مصر لبنان، دخول السوق السوري، فشاركناه في مؤسسة مصرفية داخل السوق المذكور بمساهمة نسبتها ٥ في المئة. ومن المقرر ان يصل رأس مال المصرف الجديد الى ٢٢٠ مليون دولار، ٢٥ في المئة منه مطروح للاكتتاب العام عند الافتتاح، مع الإشارة الى ان انطلاقة المصرف في سوريا ستكون خلال خريف العام ٢٠١١ علماً ان هذا المصرف سيساعد على تنمية العلاقات القائمة لمصرفنا في لبنان في السوق السوري وتطويرها.

فروع جديدة

■ علامَ تعتمدون في تحقيق النمو؟

– نعتمد على حضورنا قديم العهد في السوق اللبناني اذ تأسس المصرف كما تعرفون في سنة ١٩٢٩ وهو بذلك من اقدم واعرق المصارف اللبنانية. كما نعتمد على العلاقات المميزة مع زبائن والخدمات الشخصية التي نقدمها لهم. ونحن نحاول تطوير نشاطنا في كل المناطق وبالأخص العاصمة وضواحيها.

وعليه، سنفتتح خلال العام الجديد فروعاً في كل من الضاحيتين الجنوبية والشمالية من بيروت والطريق الجديدة، وسنستمر في توسيع شبكة الفروع وتطوير خدماتنا في السنوات المقبلة.

■ يشهد اللبنانيون تسابقا بين معظم المصارف اللبنانية على تقديم منتجات جديدة ومتنوعة شمل بعضها «قروض السفر» و«قروض التجميل» ... فهل بإمكان عوائد هذه المنتجات ان تعوّض لها العوائد التي تحصل عليها من شراء سندات الخزينة في حال قلّصت الدولة عرضها للسندات، وما هي نسبة ضمان المصارف لسداد المقترضين لقروضهم في ظل الوضع الاقتصادي المتردي؟

– هدف المصارف الأساسي هو نشاطها في السوق، والذي يجب ان يشكل نحو ٢٥ الى ٣٥ في المئة من ميزانياتها، بعدها تعمد الى استخدام فائض السيولة لديها لشراء سندات الخزينة او الاصول الاستثمارية الاخرى، والتي تبقى أمراً ثانوياً بالنسبة اليها.

أضف الى ذلك ان المصارف اللبنانية تجتذب حجم ودائع أكبر بكثير ممّا يمكن ان يستوعبه السوق المحلي وهذا ما يدفع المصارف اللبنانية الكبيرة نحو التوسع في المنطقة.

كلفة تشغيل السيولة

■ تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة وتمنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف في لبنان سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لاسيما الشروط المبينة اعلاه؟



– تؤكد معايير بازل ٣ أكثر فأكثر على بند السيولة، بعدما واجهت الأسواق وقطاعات المصارف حول العالم أزمة سيولة عالمية نتيجة اقراض المصارف بنسب تفوق حجم سيولتها. ولكن القطاع المصرفي اللبناني بقيادة مصرف لبنان يتميز بسياسته الحكيمة التي تركز بالاجمال على المحافظة على السيولة قبل الربحية، ولهذه الأسباب فإن امكانية تحقيق الربح لدى المصارف الصغيرة والمتوسطة في لبنان، وبنك مصر لبنان منها، محدودة قياساً لامكانيات المصارف الكبيرة وذلك بسبب ارتفاع كلفة تشغيل السيولة العالية.

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ «بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– نظرياً هذا صحيح تماماً، ولكن يواجه القطاع المصرفي اليوم شحاً في فرص الإقراض السليمة، وهذا ما يفسّر ارتفاع حجم السيولة لدى المصارف اللبنانية.

مع الاندماج والاستحواذ

■ مصارف كثيرة في لبنان تتكلم عن فرص اندماج أو استحواذ أين أنتم من هذا الموضوع؟

– نحن من المصارف المنفتحة جداً لعمليات الاندماج أو الاستحواذ ذات الجدوى الاقتصادية، بمعنى اننا نتطلع الى فرصة اندماج مع أحد المصارف التي تملك شبكة فروع تكمّل شبكتنا.

■ علامَ تركزون خلال العام ٢٠١١؟

– سنعمل على تطوير كل منتجات التجزئة وسنركّز بشكل خاص على استهداف شريحة الشباب من خلال القروض الجامعية وقروض الشركات وبرامج الادخار وغيرها.

د. فؤاد مطرجي (بيت التمويل العربي ARAB FINANCE HOUSE):

الايداعات الضخمة المتوفرة لدى القطاع المصرفي اللبناني يمكن ان تتحول عبئا على المصارف



بيت التمويل العربي هو مصرف اسلامي ناشط في السوق اللبناني، ويعمل على تعميم نشر الصيرفة الاسلامية عبر تقديم افضل المنتجات الاستثمارية والخدمات المصرفية الاسلامية المتطورة. وهو يركز حاليا على مجالين في شكل اساسي هما الاسكان وكفالات.

مدير عام البنك وعضو مجلس ادارته الدكتور فؤاد مطرجي شدد على وجوب تركيز المصارف على القروض للمشاريع الانتاجية والتنموية وليس على القروض الاستهلاكية حتى لا يتحول المجتمع من منتج الى استهلاكي.

واعتبر ان لا عقبات امام المصارف اللبنانية التقليدية للالتزام بمعايير بازل٣، لافتا الى ان ذلك لا ينطبق على المصارف الاسلامية التي تحول طبيعة عملها دون التطابق مع تلك المعايير.

وأيد د. مطرجي التجديد للاستاذ رياض سلامه في حاكمية مصرف لبنان مؤكدا انه اثبت كفاءة عالية، خصوصا في الظروف المتقلبة.

■ **يشهد اللبنانيون تسابقا بين معظم المصارف اللبنانية على تقديم منتجات جديدة ومتنوعة شمل بعضها «قروض السفر» و«قروض التجميل» ... فهل بإمكان عوائد هذه المنتجات ان تعوّض لها العوائد التي تحصل عليها من شراء سندات الخزينة في حال قلّصت الدولة عرضها للسندات، وما هي نسبة ضمان المصارف لسداد المقترضين لقروضهم في ظل الوضع الاقتصادي المتردي؟**

– المعروف ان المجتمع اللبناني استهلاكي بالدرجة الاولى، والقروض المقدمة من المصارف ازدهرت منذ سنوات عدة تماشيا مع متطلبات مختلف شرائح المجتمع، بغض النظر عن تقلص الطلب على سندات الخزينة، وذلك نظرا لفائض السيولة المتوافر لدى المصارف برغم تردي اوضاع البلاد والتوتر الأمني السائد.

وللعلم فإننا كمصارف وتجار واقتصاديين نقوم بمشاريع طويلة الاجل تقع في خانة التنمية المستدامة المحركة للعجلة الاقتصادية، في وقت تحوّل القروض الاستهلاكية القصيرة الأمد المجتمع الى استهلاكي هو الآخر ليصبح مع الوقت غير منتج.

من هنا على المصارف العمل على تمويل مشاريع تنموية في مختلف المناطق اللبنانية تؤدي الى ايجاد فرص عمل في مختلف القطاعات وفي مقدمها القطاع الصناعي وتحديدا في مجال الصناعات التحويلية.

■ **وهل توفرون قروضا طويلة الأمد؟**

– كلا لم نتمكن من القيام بمثل هذه التمويلات لعدم امكانية افادتنا من قروض الدعم المقدمة من مصرف لبنان، وفي هذا الاطار طالبنا وزارة المال بتعديل قانون الدعم بما يتوافق مع طابعنا الاسلامي.

تعارض بين التكافل وبازل٣

■ **تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة وتمنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف في لبنان سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لاسيما الشروط المبينة اعلاه؟**

– لا ارى وجود اي عقبة امام المصارف اللبنانية لتطبيق معايير بازل٣ لما تتمتع به من فائض سيولة. اما بالنسبة الى المصارف الاسلامية العاملة في لبنان فثمة خصام بينها وبين تلك المعايير وتحديدا في بند كفاية رأس المال، وهذا ما يتعارض مع دور المصرف التكافلي الذي يعمل وفق مبدأ الوكالة أي تشغيل اموال المودعين من دون ان يكون لديه رأسمال معين، غير اننا ملزمون بالخضوع لشروط الافصاح ومعايير بازل، والا سيكون مصيرنا الخروج من النظام المصرفي اسوة ببعض المصارف في اوروبا والولايات المتحدة التي تأثرت بالازمة المالية.

على المصارف التحوّل اكثر الى القروض التنموية والانتاجية

لا شفافية في التصنيفات

■ **تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ«بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟**

– التصنيف العالمي للشركات لم يعد شفافا او مستندا الى معايير علمية، ولذلك فأنا لا اثق بهذه التصنيفات التي لم تعد ذات مصداقية بدليل ما حصل لمصرف ليمان براذرز الذي كان مصنفاً (AAA)، ثم تبين بعد الازمة عدم مصداقية ودقة التصنيف الذي كان معطى للاوراق المالية، ولذلك فإنا لا اعوّل على هذه التصنيفات.

الوضع العام يؤخر المشاريع

■ **ماذا عن مشاريع التوسع وما تأثير الاوضاع السياسية والامنية على ذلك؟**

– لدينا مشاريع متعددة نعمل عليها، لكن لا نخفي ان الوضع العام في لبنان يؤخر انجازها، فالمواضيع السياسية التي تشغل المسؤولين اليوم سيهملها المواطنون مستقبلا للانصراف لمعالجة امورهم المعيشية والحياتية.

■ **وهل هذا يؤثر على الوضع المالي في البلد ام انه متين كفاية؟**

– الى متى سنستمر بالمراهنة على قوتنا المالية؟ اذ لا بد من التمييز بين الوضع المالي والوضع الاقتصادي. الوضع المالي والنقدي متين وممسوك، ولكن اذا لم يترجم ذلك متانة في الاقتصاد فالايداعات الضخمة المتوفرة لدى القطاع المصرفي اللبناني والتي بلغت ١٢٠ مليار دولار يمكن ان تتحول عبئا على المصارف وتؤدي الى خسارة متنامية في حال عدم توظيفها في الدورة الاقتصادية وتحويلها الى ارباح.

نؤيد التجديد للحاكم

■ **هل تؤيدون المطالبة بالتجديد للاستاذ رياض سلامة في حاكمية مصرف لبنان؟**

– هذا الشخص اداؤه معروف وخبرناه لفترة طويلة حيث اثبت نجاحه وجنب لبنان قطوعات كبيرة، فلو كان مكانه شخص آخر لا نعرف ماذا كانت النتائج، فهو قاد لبنان المالي والنقدي الى برّ الامان، لذلك علينا ان نعرف كيف نستفيد من توظيف هذه الخبرات والحكمة في الوضع اللبناني، ولذلك اضم صوتي الى صوت المطالبين بالتجديد له في حاكمية المصرف المركزي.

نمو الودائع والتسليفات

■ **هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟**

– بالنسبة الى المقارنة بين نتائج ٢٠٠٩ و٢٠١٠ يتبين اننا حققنا نموا في الودائع وفي التسليفات ووضعنا يعتبر ممتازا وسنعلن عن النتائج كاملة خلال كانون الثاني (يناير) ٢٠١١. ■

محمد علي بيهم (بنك البحر المتوسط BANKMED):

تحويل المصارف ٧٪ من قيمة استثماراتها المالية يحميها من الانهيار في مواجهة الازمات



بالقليل من الكلام يجيبك على اسئلتك بوضوح تام، ولان الاستاذ محمد علي بيهم المدير العام التنفيذي في بنك البحر المتوسط BANKMED ملمّ جيدا بالعمل المصرفي يقول رأيه بدون تردد مما يساعد القارئ على تكوين رؤية جلية للوضع المصرفي والاقتصادي لمجرد قراءة اجوبته.

يقول بيهم في رده على سؤالنا الاول، المصارف هي الممول الرئيسي للقطاع العام عبر سندات الخزينة السيادية والآمنة.. وفي حال قلّصت الدولة من عرضها للسندات تكون قد نجحت في ايجاد الحل لمديونيتها المالية. وفي رده على السؤال الثاني يقول بصوت عال ان تعزيز الاموال الخاصة التي يتطلبها بازل٣ هي حماية للمصارف.

ويؤيد بيهم التغيير في السلوك المالي والمصرفي وكيفية التعامل مع المخاطر على مساحة العالم لتفادي اي انهيار مالي جديد.

وكذلك بقناعة راسخة يقول لنا ان قطاع الزراعة يستحق المزيد من الاهتمام وهذا بدأ يظهر من تعاملات المصارف مع المزارعين.

واخيرا وبفخر كبير يحدثك بيهم عن نتائج بنك البحر المتوسط في العام ٢٠١٠ فيبين بالارقام ان اصوله بلغت ١١,٦ مليار دولار في الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠١٠ بزيادة نسبتها ٩,٤ في المئة بينما بلغت الودائع ٩,٢ مليارات دولار والتسليفات ٤ مليارات وعدد فروعه ٥٤.

المصارف هي الممول الرئيسي للدولة

■ يشهد اللبنانيون تسابقاً بين معظم المصارف اللبنانية على تقديم منتجات جديدة ومتنوعة شمل بعضها «قروض السفر» و«قروض التجميل»... فهل بإمكان عوائد هذه المنتجات ان تعوض لها العوائد التي تحصل عليها من شراء سندات الخزينة في حال قلصت الدولة عرضها للسندات، وما هي نسبة ضمان المصارف لسداد المقترضين لقروضهم في ظل الوضع الإقتصادي المتردي؟

– تشهد الصناعة المصرفية اللبنانية توسعاً مستمراً في كافة أنشطتها مما يعزز بالتأكيد جواً من التنافس السليم بين المصارف المحلية والذي يمثل أحدى أهم عناصر قوة ونجاح القطاع المصرفي اللبناني في تقديم الخدمات المصرفية المبتكرة. وهنا نؤكد بأن جميع هذه المنتجات المصرفية تتوفر في السوق المحلي بإحترام كامل للتوجيهات الصادرة عن السلطات النقدية والمصرفية اللبنانية بالإضافة الى حرص إدارة البنوك، تماماً كما هو الحال في بنك البحر المتوسط، على تقديم الخدمات ذات المخاطر المُتدنّية والتي تتم دراستها بعمق. وقد برزت أنواع جديدة من الخدمات المصرفية في الآونة الأخيرة مع إصدار مصرف لبنان للتعاميم التي تتعلق بالقروض الميسرة الممنوحة بالليرة اللبنانية. ذلك بالإضافة الى عامل إنخفاض الفوائد على القروض والتي أتت كنتيجة طبيعية لحركة السوق المحلي ووضع مالية المصارف المحلية المتّجهة نحو المزيد من السيولة والملاءة. ومن النتائج الأولى لخفض الفوائد على القروض، زيادة التسليفات المصرفية الى القطاع الخاص التي حققت نسبة نمو ٦٣٪ من نهاية العام ٢٠٠٧ وصولاً الى ٢٩ مليار دولار نهاية شهر أيلول ٢٠١٠. من جهة أخرى، تقوم المصارف بتسليف القطاع العام فتضع بعضاً من سيولتها الفائضة في سندات الخزينة معتبرة ان السندات هي سيادية وآمنة. وبالفعل ان المصارف هي الممول الرئيسي للدولة اللبنانية والتي تساهم في تجديد مخزون الدين ولطالما كان للمصارف دورٌ إيجابيٌ في ملء الثغرات وتعزيز الاقتصاد اللبناني بوسائل النهوض. وفي حال قلّصت الدولة من عرضها للسندات، فمن المفترض أن تكون قد نجحت في إيجاد الحل لمديونيتها العالية عبر المضي في خطة الإصلاح الإقتصادي، الأمر الذي يساهم في زيادة نمو لبنان الإقتصادي وتقليص عجز الموازنة العامة، مما يفيد بطبيعة الحال وضعية المصارف اللبنانية ويرفع تصنيفها عالمياً.

تعزيز الاموال حماية للمصارف

■ ذكر ان لجنة بازل ٣ عدلت مفهوم الأموال الخاصة في المصارف، ورفعت نسبة السيولة الى ٧ في المئة حدا ادنى (بدلا من ٢ بالمئة المتفق عليها في بازل ٢) وذلك اعتباراً من سنة ٢٠١٨. هل توافقون على جدوى هذه التعديلات؟ وهل تتوقعون ان تجد المصارف في لبنان او الخارج صعوبة في رفع سيولتها الى المستوى المطلوب ضمن المهلة؟

– بعد الأزمة المالية التي عاشها العالم خلال الأعوام الثلاثة الماضية كان لابد من إعادة النظر في القوانين والقواعد الدولية التي تنظم عمل المصارف. تهدف قوانين بازل ٣ الجديدة الى تعزيز أساسي للمعايير الرأسمالية العالمية وتغيير في التنظيمات المصرفية على المدى الطويل. فيصبح على المصارف ان تُحوّل االى حد ٧٪ من قيمة استثماراتها وتعاملاتها المالية، على شكل رأسمال إحتياطي، وظيفته ان يحميها من الإنهيار في مواجهة الأزمات إن حصلت. أما على الصعيد اللبناني، فالمصارف تتمتع بمستويات ملاءة عالية جداً ونحن على يقين انها مستعدة لتطبيق المعايير الجديدة كون معظم توجيهات بازل ٣ ملحوظة في تعاميم مصرف لبنان. وبالفعل، لقد قطعت المصارف اللبنانية شوطاً مهماً جداً في تنفيذ معايير بازل، إضافةً لإتخاذ عدة تدابير من السلطات المركزية وإدارات المصارف تمحورت حول الإستمرار في سياسة محافظة من العمل المصرفي السليم والربحية العالية. أما على الصعيد العربي، فليس من المتوقع أن يكون هنالك صعوبات بالإجمال كون العديد من المصارف العربية تتمتع بمستويات ملاءة عالية لرأس المال. كما ان تطبيق المقررات الجديدة سوف يتم على مراحل وبشكل تدريجي، مما يفسح المجال أمام المؤسسات المصرفية في المنطقة وفي العالم بتعديل أوضاعها الى كفاية رأس المال المطلوب.

تغيير السلوك المالي امر ضروري

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة أخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة ل«بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– على الرغم من أن العديد من المؤسسات المالية والمسؤولين المصرفيين في الدول الغربية قد رحبوا بإصلاحات بازل ٣ الجديدة، فإن بعضهم قد عبّر عن تساؤلاته حول مدى فعالية هذه الخطوة والخوف من وضع المزيد من الضغوط المالية على المصارف، بحيث تضطر إلى منح قروض أقل وبنسبة أكثر إرتفاعاً. ولكن من جهة أخرى، إن النسبة المتّبعة في بازل ٢، سمحت للبنوك بالدخول في قروض واستثمارات عالية المخاطر دون أن يكون لديها الرأسمال

الكافي لدعم وضعية المخاطر التي تتخذها. وهذا يجعل البنك عرضة للإفلاس، ويعرض الاقتصاد ككل للخطر، كما حدث في الأعوام ٢٠٠٧-٢٠٠٩ عندما انهارت أكبر المؤسسات المالية. وأخيراً رغم شكوك بعض الإقتصاديين لجهة المعايير المحددة، فإن تغيير السلوك المالي والمصرفي وكيفية التعامل مع المخاطر أصبح أمراً ضرورياً وعلى المصارف حول العالم أن تعقد آمالاً كبيرة على أن تسهم معايير بازل ٣ في تفادي أي إنهيار مالي جديد.

قطاع يستحق الاهتمام

■ وقعت جمعية مصارف لبنان مؤخراً بروتوكولا يقضي بمنح المزارعين قروضاً بفوائد متدنية، الان القروض المتفق على منحها للمزارعين ضئيلة، ويصح ان توضع في فئة القروض المجهرية Micro Credit. ما الذي يجعل المصارف تتخوف من تسليف المزارعين علما بأن الزراعة هي المصدر الغذائي الوحيد الذي يتكل عليه في الحروب والارهاب؟

– إن القطاع الزراعي قطاع إنتاجي وأساسي للتوازن السكاني والإجتماعي كما للأمن الغذائي القومي. ولكن القطاع الزراعي في لبنان لا يسهم إلاّ بنسبة ٦٪ من الناتج المحلي الإجمالي السنوي. كما ان حصة هذا القطاع من إجمالي الصادرات اللبنانية بقيت دون الـ ٥٪ بحسب أرقام نهاية عام ٢٠٠٩. هذه كلها عوامل قد تؤثر على إهتمام المؤسسات المصرفية والمالية المتواضع بتمويل القطاع الزراعي. ولكن تظهر أرقام تسليفات المصارف المحلية لهذا القطاع إرتفاعاً بنسبة ٢٢٪ من نهاية عام ٢٠٠٥ الى نهاية عام ٢٠٠٩ وصولاً الى ٢٧٩ مليون دولار. هذه الأرقام المشجعة تؤكد ان القطاع الزراعي اللبناني يستحقّ بالفعل المزيد من الإهتمام. فأتى بروتوكول التعاون بين جمعية مصارف لبنان ووزارة الزراعة بإطلاق المشاريع الزراعية الإنمائية من خلال منح المزارعين تسليفات ميسرة بالليرة اللبنانية وبفوائد مخفضة. ونأمل ان يؤمن هذا البروتوكول التمويل المناسب للمزارعين والمستثمرين في هذا القطاع وان يُحسن هؤلاء في الإفادة من التسهيلات المقدمة لهم.

القطاع الزراعي اللبناني يستحق بالفعل المزيد من الاهتمام

الاصول ترتفع وتزداد الودائع والارباح

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– نجح بنك البحر المتوسط في تحقيق نتائج جيدة كما تُظهر الأرقام أنه خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠ بلغت أصول المصرف ١١,٦ مليار دولار بإرتفاع ٩,٤٪ عن الفترة نفسها من العام ٢٠٠٩، بينما زادت الودائع بنسبة ١٣,٦٪ وصولاً الى ٩,٢ مليارات دولار، وبلغت التسليفات الى القطاع الخاص ٤ مليارات دولار بزيادة ٢٩٪ مقارنة مع الفترة نفسها من العام السابق، وقد ساهم هذا النمو في حجم ونشاط بنك البحر المتوسط المصرفي بتحقيق إرتفاع في صافي الأرباح مقارنة بالفترة ذاتها من العام السابق.

وينهي الاستاذ بيهم حديثه: يتطلع بنك البحر المتوسط الى الإستمرار في التقدم والنمو في العام ٢٠١١ بتوفير كافة الإحتياجات لعملائه من خلال إلتزامه تقديم وتطوير الخدمات المصرفية الشاملة والمبتكرة عبر شبكة فروع تغطي كل الأراضي اللبنانية والتي من المتوقع وصول عددها الى ٥٤ بنهاية العام ٢٠١٠. ■



محمد حمدون (البنك اللبناني الكندي LCB):

عوامل المخاطر تبقى الاساس في اتخاذ قرارات التسليف من قبل المصارف اللبنانية



تعتبر اطلالة محمد حمدون على القطاع المصرفي اللبناني حديثة رغم مرور حوالى عقدين على مشاركته الفاعلة في البنك اللبناني الكندي، وادت الخبرة التي اكتسبها وتوسعت لديه الى تبوّئه منصب عضو مجلس الادارة التنفيذي – المدير العام للبنك.

والى علاقاته العامة الواسعة جدا يخصص حمدون القسم الاكبر من وقته لتطوير وتفعيل العمل في البنك الذي اختاره ليكون مساهما ومسؤولا فاعلا فيه، آملا في ايصاله بين المصارف العشرة الاولى، واضعا يده بيد رئيس مجلس الادارة جورج زرد ابو جوده وفريق العمل المساعد لتحقيق الهدف المشترك، وقد كان لهما ما طمحا للوصول اليه حيث لكل منهما مجموعته الاقتصادية والاستثمارية.

من أجوبته على اسئلة «البيان الاقتصادية» يتأكد للقارئ المدى الذي بلغه محمد حمدون في معرفته وخبرته في شؤون الصناعة المصرفية عامة وفي القطاع المصرفي بخاصة.

■ يشهد اللبنانيون تسابقا بين معظم المصارف اللبنانية على تقديم منتجات جديدة ومتنوعة شمل بعضها «قروض السفر» و«قروض التجميل» ... فهل بإمكان عوائد هذه المنتجات ان تعوّض لها العوائد التي تحصل عليها من شراء سندات الخزينة في حال قلّصت الدولة عرضها للسندات، وما هي نسبة ضمان المصارف لسداد المقترضين لقروضهم في ظل الوضع الاقتصادي المتردي؟

– هذه المنتجات وغيرها ما هي إلا قالب لتقديم المنتج بأسماء جديدة لتحفيز المبيعات ولتتميز المصارف عن بعضها البعض. إلا أن الأفضلية في مجال قروض التجزئة تبقى للقطاعات التقليدية، خاصة في ظل الحوافز الجديدة المقدمة من مصرف لبنان لأنواع معيّنة من التسليفات مقابل إعفاءات من الاحتياطي الإلزامي، وتشمل هذه الحوافز القروض الممنوحة إلى القطاعات الإنتاجية لتمويل مشاريع جديدة أو توسيع مشاريع قائمة، والقروض الممنوحة إلى الأفراد كالقروض السكنية وبرامج التعليم العالي (التي كان مصرفنا السباق في هذا المجال) وغيرها من منتجات التجزئة (Retail Products).

هذه المنتجات تتميز بربحية مقبولة للمصارف مقارنة بمستوى المخاطر المتدني لها، حيث تتمتع هذه المنتجات بنسب تثقيل منخفضة ما يخفف من الكلفة الرأسمالية لهذه القروض، وهكذا، فإن المصارف تحاول ضخ السيولة المتوفرة لديها في الإقتصاد الوطني وهي مستعدة للمساهمة بشكل أكبر إذا ما توافرت البيئة الأمنية والسياسية الملائمة لذلك، وهذا ما يشكل البديل الأمثل للمصارف اللبنانية في حال قرّرت الدولة اللبنانية تقليص حجم الإستدانة، لكن عوامل المخاطر (Risk Factors) تبقى الأساس في إتخاذ قرارات التسليف وتقديم المنتجات من قبل المصارف اللبنانية.

عازل لحماية رأس المال

■ ذكر ان لجنة «بازل٣» عدلت مفهوم «الاموال الخاصة» في المصارف، ورفعت نسبة السيولة الى ٧ في المئة حدا ادنى (بدلا من ٢ بالمئة المتفق عليها في «بازل٢») وذلك اعتبارا من سنة ٢٠١٨ . هل توافقون على جدوى هذه التعديلات؟ وهل تتوقعون ان تجد المصارف في لبنان او الخارج صعوبة في رفع سيولتها الى المستوى المطلوب ضمن المهلة؟

٢٠١٠ كان مميزا لمصرفنا فارتفعت الربحية من ٥٤ الى ٦٠ في المئة

– إن معايير بازل٣، التي من المفترض إصدارها بشكل نهائي قبل نهاية العام الحالي من قبل لجنة بازل للرقابة المصرفية، والتي أعلنت السلطات الرقابية في لبنان (مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف) توجهها لفرضها على المصارف اللبنانية، تعالج كفاية الأموال الخاصة للمصارف بالإضافة إلى معايير جديدة لمخاطر السيولة لم تكن قبل الأزمة المالية العالمية الأخيرة من أولى إهتمامات إدارات المصارف العالمية ولا السلطات الرقابية في الدول المتقدمة.

وتتضمن معايير السيولة الجديدة معيارين لقياس السيولة الأول لقياس السيولة على المدى القصير (Liquidity Coverage Ratio) والثاني لقياس السيولة على المدى الطويل (Net Stable Funding Ratio)، وتتضمن كلا النسبتين أوزان تثقيل أو أوزان ترجيح للعناصر المحتسبة ضمن الأموال الجاهزة للمصارف كما لكافة مكونات هاتين النسبتين، على أن النسبة الثانية (Net Stable Funding Ratio) لن تكون مطروحة من قبل السلطات الرقابية قبل عام ٢٠١٨.

وفي حين تعاني غالبية المصارف العالمية من مشاكل السيولة والتمويل، فإن المصارف اللبنانية تتمتع بمعدلات سيولة مرتفعة حيث لا زالت نسب نمو الودائع المصرفية مرتفعة وهي ستفوق نسبة ١٠٪ في السنة الحالية (وستفوق نسبة ١٥٪ بالنسبة لمصرفنا)، وتعتبر مكونات السيولة لدى المصارف اللبنانية من المكونات المصنفة كأصول عالية الجودة (High Quality Liquid Assets)، تسمح بتوفير إحتياطي مريح من السيولة (Liquidity Buffer) يتيح للمصارف مواجهة أي أوقات ضاغطة (Time of Stress)، وقد ثبت ذلك بالفعل، حيث إستطاعت المصارف اللبنانية إجتياز الأزمات الحادة التي حصلت في السنوات الخمس الأخيرة.

أما بالنسبة الى توزيع الأرباح، فإن بازل ٣ تفرض على المصارف تكوين عازل لحماية رأس المال (Capital Conservation Buffer) يبلغ ٢,٥٪ من مجموع الموجودات المرجحة بمخاطر الإئتمان ومخاطر السوق ومخاطر التشغيل، وفي حال عدم تمكن المصرف من تكوين هذه النسبة (بالإضافة إلى الحد الأدنى لرأس المال) فإن المصرف لن يستطيع توزيع كامل أرباحه

السنوية. ومن المعروف أن نسب ملاءة المصارف اللبنانية مرتفعة وهي تستطيع إستيعاب هذا العازل الإضافي لرأس المال، هذا من جهة، ومن جهة ثانية فإن غالبية المصارف اللبنانية تعمل سنوياً على عدم توزيع كامل أرباحها وهي سياسة معتمدة منذ ما قبل الأزمة المالية العالمية.

التوجه نحو الاقراض السليم

■ **تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ«بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟**

– إن متطلبات بازل٣ تعيد تعريف مكونات الأموال الخاصة للمصارف على أساس نوعية هذه المكونات (Quality of Capital)، كما على أساس زيادة الحدود الدنيا المفروضة على كفاية رساميل المصارف (من ٢٪ حالياً وفقاً لبازل٢ الى ٤,٥٠٪ كمرحلة أولى ومن ثم إلى ٧٪ وفقاً لبازل٣).

إن التشدد في شروط الأدوات الرأسمالية من جهة، ورفع متطلبات الحدود الدنيا لرأس المال من جهة ثانية، سوف يؤثر على قدرة المصارف العالمية التي دخلت الأزمة المالية بمكونات رأسمالية ضعيفة ونسب كفاية رساميل متواضعة، وهذا ما سيدفعها إلى تغيير إستراتيجياتها المستقبلية لمواجهة متطلبات بازل٣، عبر إعادة هيكلة ميزانياتها بحيث قد تحجم عن التوسع في الإقراض التقليدي وتتجه الى أنواع التوظيف متدنية المخاطر كالتوظيفات السيادية، مما قد يؤثر على نمو إقتصاديات الدول المتقدمة، ولكن لجنة بازل قد تداركت هذا الأمر من خلال المهل البعيدة التي حددتها للتطبيق التدريجي للمتطلبات الجديدة لبازل ٣ والتي تمتد من أول عام ٢٠١١ الى نهاية عام ٢٠١٩.

أما في لبنان، فإن أولى مميزات القطاع المصرفي اللبناني، هو معدل إجمالي لنسب الملاءة تفوق ١٢٪ ويتألف بمعظمه من مكونات رأسمالية ممتازة وأساسية (Core Capital)، حيث تشكل حقوق المساهمين العادية (رأس المال والإحتياطات والأرباح المدورة) حوالى ٩٠٪ من مكونات الأموال الخاصة للمصارف، وهذه الوضعية تتيح لهذه الرساميل قدرة كبيرة على امتصاص أي خسائر تشغيلية متوقعة أو غير متوقعة.

■ **وقعت جمعية مصارف لبنان مؤخرا بروتوكولا يقضي بمنح المزارعين قروضا بفوائد متدنية، الان القروض المتفق على منحها للمزارعين ضئيلة، ويصح ان توضع في فئة القروض المجهرية MICRO CREDIT ما الذي يجعل المصارف تتخوف من تسليف المزارعين علما بأن الزراعة هي المصدر الغذائي الوحيد الذي يتكل عليه في الحروب والارهاب؟**

– إن نسبة التسليفات للقطاع الزراعي لا تتجاوز نسبة ١٪ من إجمالي محفظة التسليفات للقطاع المصرفي اللبناني وهي نسبة ضئيلة جداً.

إن الزراعة هي مورد مهم ولكن هذا القطاع يعتمد بشكل رئيسي على الظروف المناخية مما يؤثر على المحاصيل، وبالتالي على إمكانية تسديد الإلتزامات بشكل منتظم مما يزيد من مخاطر التسليف . نأمل أن تولي الدولة مزيدا من الإهتمام لهذا القطاع مما قد يشجع المصارف على زيادة التسليف في مجال الزراعة.

٦٠٪ نمو ارباح العام ٢٠١٠

■ **هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟**

– إن العام ٢٠١٠ كان مميزا بالنسبة لمصرفنا ، فالمتوقع أن ترتفع الربحية بنسبة ٦٠٪ ، أي من ٥٤ مليار ليرة في العام ٢٠٠٩ إلى حوالى ٩٠ ملياراً في نهاية ٢٠١٠ وهي نتيجة إستثنائية. أما بالنسبة للعام ٢٠١١ فنتوقع ما يزيد عن ١٠٥ مليارات ليرة .

هنا تجدر الإشارة إلى الجهود الكبيرة التي يبذلها جميع العاملين في البنك اللبناني الكندي وحرصهم الدائم للعمل بيد واحدة لتحقيق أفضل النتائج .■

INATEK BROKERAGE FIRM S.A.R.L.
إيناتيك لوساطة 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

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -



ايلي عون (البنك اللبناني الفرنسي Banque Libano-Française):

المصارف اللبنانية قادرة على تطبيق معايير بازل ٣ قبل الموعد المحدد

عضو في المجلس التنفيذي ومدير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البنك اللبناني الفرنسي، ايلي عون، استبعد أي تأثير لمعايير بازل ٣ على المصارف اللبنانية نظراً لتمتعها بسيولة عالية تفوق السيولة الآنية والبنيوية وبمعدلات مرتفعة في الرساميل والملاءة، ورأى انها قادرة على تطبيق هذه المعايير من دون انتظار الموعد المحدد مطلع سنة ٢٠١٩، كما توقع ارتفاع كلفة التمويل لدى المصارف العالمية لأنها ستضطر الى رفع رساميلها باللجوء الى الأسواق المالية والقيام بإصدارات جديدة، معتبراً القروض الزراعية خطوة ضمن مسيرة الألف ميل لتنمية القطاع الزراعي بالتعاون بين القطاعين العام والخاص، عارضاً لنتائج البنك ومؤشراته في ٢٠١٠، وكاشفاً عن السعي الى التوسع أكثر في الخارج خلال ٢٠١١.

المصارف اللبنانية وتوصيات بازل ٣

■ هل ترون ان المصارف في لبنان سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣؟

– بيّنت الأزمة المالية العالمية وجود نقاط ضعف في معايير بازل ٢ من حيث نوعية الرساميل ونسبة السيولة التي لم تكن كافية لمواجهة التعثرات والصدمات التي تعرضت لها المصارف مؤخراً. لذا ارتأت لجنة بازل ضرورة تمتع المصارف بقدرة أكثر على تحمّل الصدمات وعلى امتصاص الخسائر في حال حدوثها. فأجرت تعديلات جوهرية على معايير بازل ٢ ووضعت معايير جديدة طاولت الرساميل والسيولة والملاءة تحت اسم بازل ٣.

ليس لهذه المعايير أي تأثير على المصارف المحلية إذ انها تتمتع بسيولة عالية تفوق معدلات السيولة الآنية والبنيوية وبمعدلات مرتفعة في الرساميل والملاءة، وهي قادرة على تطبيق هذه المعايير من دون انتظار المهلة المحددة في مطلع سنة ٢٠١٩.

ثم ان الأزمة المالية لم تؤثر على القطاع المصرفي في لبنان بل شهدت المصارف ارتفاعاً ملحوظاً في سيولتها. فارتفعت نسبة التسليف لديها بوتيرة مرتفعة خلال السنتين الماضيتين واضطرت المصارف اللبنانية التي تتمتع بفائض سيولة بالعملات الأجنبية يزيد عن حجم الإقتصاد الوطني إلى إستثمارها في الخارج وتدخّل مصرف لبنان لضبط السيولة بالعملة الوطنية فعمد إلى إصدار شهادات إيداع بشكل يؤمن النمو دون إحداث تضخم.

أما في الخارج، فقد لاقت مقترحات بازل ٣ انتقادات كثيرة في الأسواق الأجنبية، لا سيّما في ما يتعلق بزيادة الرساميل الخاصة ومعدلات السيولة. وقد لحظ المعهد المالي الدولي IIF ان تطبيق هذه المقترحات بسرعة سيؤثر سلباً على النمو الاقتصادي في الأسواق الأميركية والأوروبية واليابان.

ضآلة القروض الزراعية

■ وقعت جمعية مصارف لبنان مؤخرا بروتوكولا يقضي بمنح المزارعين قروضا بفوائد متدنية، الاان القروض المتفق على منحها للمزارعين ضئيلة، ويصح ان توضع في فئة القروض المجهرية CREDIT MICRO.

ما الذي يجعل المصارف تتخوف من تسليف المزارعين؟

– إن تحفيز التسليف الزراعي بشروط ميسرة يعتبر خطوةً جيدة ضمن مسيرة الألف ميل لتنمية القطاع الزراعي بالتعاون بين القطاعين العام والخاص لكن قيمة القروض المتفق على منحها ضمن البروتوكول المشار إليه هي صغيرة وتتراوح بين ٥ و ٢٥ مليون ليرة مع فترة سداد تمتد على ٥ سنوات، ولكن القطاع الزراعي هو بحاجة لتمويل طويل الأمد يمتد إلى عشر سنوات وأكثر وخصوصاً قطاع الأشجار المثمرة التي تتطلب وقتاً أقله ثلاث سنوات لبدء الإنتاج.

كذلك، يجب إجراء دراسات لأنواع التربة في لبنان لمعرفة أنواع الزراعات التي تتوافق معها. وتقوم وزارة الزراعة بهذه الدراسات وتساعد المزارعين على التوجه نحو الزراعات الملائمة والمتوافقة مع نوع التربة.

ومن الجدير ذكره أن نسبة القروض الزراعية من مجمل القروض المصرفية ضئيلة جداً برغم ارتفاعها في السنوات الماضية بفضل نشاط شركة كفالات حيث إن القروض الزراعية شكّلت نسبة ٤٤ في المئة من إجمالي القروض المكفولة من هذه الشركة ، وقد بلغ عددها منذ تاريخ ٢٠١٠/١/١ الى ٢٠١٠/١١/٣٠ حوالي ٥٦٨ قرضاً زراعياً من أصل ١٢٩٣ قرضاً.

وفي هذا السياق ، يشجّع البنك اللبناني الفرنسي القطاع الزراعي إذ وصلت نسبة قروض كفالات الزراعية لديه الى ٥٣ في المئة عام ٢٠١٠ من مجمل قروض كفالات، موزعة على كامل المناطق وخاصة في البقاع والجنوب والشمال.

٥٢,٥٩ في المئة نموا في الارباح

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– بتاريخ ٢٠١٠/٩/٣٠ ومقارنة مع ٢٠٠٩/١٢/٣١ ارتفعت موجودات البنك اللبناني الفرنسي بنسبة ١٣ في المئة وهي اعلى معدل بين المصارف الثمانية الاولى. وحافظ مصرفنا على المرتبة السادسة في الترتيب العام.

وقد نمت الأموال الخاصة خلال هذه الفترة بنسبة ٢٧ في المئة لتصل إلى ٧٤٠ مليون دولار مقارنة مع نسبة ١٣ في المئة معدل الزيادة لدى المصارف الـ١٢ الاولى وطبعاً فإن هدفنا هو زيادة الاموال الخاصة لمواكبة نمو المصرف وتماشياً مع متطلبات بازل٣.

وقد ارتفع اجمالي الودائع بنسبة ١١ في المئة لتبلغ ٧٧٩٠ مليون دولار اميركي وزادت التسليفات بنسبة ٢٤ في المئة لتصل الى ٢٧٩٤ مليون دولار.

اما لجهة الارباح، فقد ارتفعت الى ٦٣ مليون دولار اميركي بتاريخ ٢٠١٠/٩/٣٠ مقارنة بـ ٤١ مليون دولار للفترة نفسها من العام ٢٠٠٩ ،أي بنسبة نمو قدرها ٥٣ في المئة.

توسع وانتشار

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية وما الذي تتوقعونه لسنة ٢٠١١؟

– استكملنا توسيع شبكة الفروع لتصل الى ٤٠ فرعا في نهاية ٢٠١٠، مع نية بزيادة عشرة فروع خلال العام ٢٠١١ ليصل عدد فروع المصرف إلى خمسين فرعاً منتشرة في جميع المناطق اللبنانية.

أما من حيث الانتشار الخارجي، فيتواجد البنك اللبناني الفرنسي في سوريا، فرنسا، سويسرا وقبرص، وقد افتتحنا عام ٢٠١٠ مكتبا تمثيليا في ابوظبي، مع سعينا الى التوسع أكثر في الخارج خلال ٢٠١١.

ولمواكبة هذا النمو والتوسع في الداخل والخارج فقد عمد مصرفنا إلى رفع أمواله الخاصة إلى ٧٤٠ مليون دولار نهاية أيلول ٢٠١٠.

ينوي البنك اللبناني الفرنسي إصدار دفعة جديدة من الأسهم التفضيلية بقيمة ١٠٠ مليون دولار خلال سنة ٢٠١١ والتي سوف تأتي مكان الفئة الأولى التي ينوي المصرف شراءها من جديد.

أما بالنسبة إلى القطاع المصرفي اللبناني الذي يلعب دوره كمحرك للنمو الإقتصادي والإجتماعي في البلد فنتوقع بأن يستمر نموه خلال سنة ٢٠١١ بوتيرة مشابهة للعام ٢٠١٠ ولكن يبقى الإستقرار الأمني والسياسي الداعم الأكبر لهذا النمو. ■

بيك يي فونغ (ستاندرد تشارترد SC - لبنان):

السوق اللبناني على لائحة اهتمامات مجموعتنا العالمية

المديرة العامة التنفيذية في بنك ستاندرد تشارترد STANDARD CHARTERED بيك يي فونغ PIK YEE FOONG نوهت بالسوق اللبناني والنمو في الناتج المحلي والأوضاع الإقتصادية التي تتحسن فيه باطراد، وأشارت الى ان أهم ما حققه البنك في لبنان وضعه على لائحة اهتمامات المجموعة العالمية، كاشفة عن سلة منتجات مبتكرة تقدم للعملاء.



■ **كيف تقوّمون الوضع الاقتصادي في لبنان بعد الأزمة المالية العالمية؟**

– في الواقع لبنان كان بمنأى عن الأزمة المالية العالمية ولاحظت من خلال خبرتي مدى سنتين ان السوق اللبناني يتحسن باطراد، بحيث انه من المتوقع ان يحقق نمواً في الناتج المحلي بين ٧ و٨ في المئة نهاية ٢٠١٠ وهي أعلى النسب المحققة في العالم، زد على ذلك ان لبنان يملك احتياطياً عالمياً من النقد الأجنبي والذهب.

وبناء على خطاب لحاكم مصرف لبنان رياض سلامة ثمة انخفاض في العجز، ما يؤشر الى ان الوضع الاقتصادي في لبنان مستمر بالتحسّن.

بالمقابل، ما يدعو الى الحذر هي الأوضاع السياسية والأمنية الهشة والتي يجدر معالجتها سريعاً، تحقيقاً للازدهار المطلوب.

اهتمام المجموعة بلبنان

■ **ما هي ابرز المنتجات اوالخدمات التي قدمتموها لعملائكم او سوف تقدمونها خلال العام القادم؟**

– الإنجاز الأهم الذي حققناه في لبنان هو وضع هذا السوق ضمن لائحة اهتمامات مجموعة «ستاندرد تشارترد» العالمية، والتي في أكثر من ٧٠ دولة حول العالم، حيث كل دولة تحاول جذب الأنظار الى الاستثمار فيها. ونحن في لبنان تمكنا من رفع اهتمام المجموعة بهذا السوق، والدليل ما قمنا به من أعمال تجديد وإعادة تأهيل لفروعنا، فضلاً عن إطلاق منتج Wholesale Banking وكل هذا تحقق بفضل استثمارات المجموعة.

■ **كيف تصفون صفقة استحواذكم على مصرف «متروبوليتان»؟**

– كانت خطوة جيدة والأمور تسير وفق ما هو مخطط لها.

■ **هل ترون ان المصارف اللبنانية ستكون قادرة على تلبية قواعد بازل ٣؟**

– معايير بازل ٣ ضرورية ومهمة. وأعتقد ان القطاع المصرفي في لبنان قادر وجاهز لتلبيتها.

سلة منتجات مبتكرة

■ **ما الذي يميّزكم عن بقية المصارف في لبنان؟**

– يتميّز المصرف بانتشاره حول العالم. اذ كما سبق وذكرت هو موجود في أكثر من ٧٠ دولة. ولديه حضوره القوي في آسيا وافريقيا والشرق الأوسط.

وعليه نملك سلة واسعة جداً من المنتجات المتطورة والمبتكرة التي نقدمها لقاعدة عملائنا في لبنان.

■ **الملاحظ ان عدداً قليلاً جداً من المصارف تديره امرأة، كيف تقوّمون تجربتكم؟**

– ستاندرد تشارترد لبنان يحقق انجازات، وهذا ما يشجّع بقية المصارف على التمثل بإدارته الناجحة. ■

BUSINESS LINK
INSURANCE & REINSURANCE BROKERS

Reinsurance Brokers backed by first class insurers & reinsurers
Your professional approach towards the international market
for all treaty and facultative reinsurances



INSURANCE BROKERS
- MOTOR
- FIRE
- THEFT
- MARINE
- HEALTH
- LIFE
- OTHERS

Hamra - Makdessi Street
Plaza Building - 5th Floor
P.O.Box 113/5535 Beirut - Lebanon
Tel/Fax: +961 1 353 736 | 346 852
Email: mdandan@inco.com.lb

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -



كريم سليم حبيب (بنك انتركونتيننتال لبنان - IBL BANK):

التنظيم المالي والرقابي في لبنان يعتبر مثالاً يحتذى وهو من أكثرها أماناً في العالم

وصف مدير الرقابة المالية في بنك انتركونتيننتال لبنان IBL BANK كريم سليم حبيب قروض التجزئة بأنها ذات مخاطر بسيطة ومدروسة ومربحة بالنسبة للمصارف التي تتعامل فيها.

وشدّد على ضرورة تواصل جمعية المصارف مع الهيئات الرقابية في مختلف البلدان لتطبيق قواعد مالية سليمة استباقاً لما يمكن ان يحصل قبل تطبيق معايير بازل ٣ في شكل كامل بعد سبع سنوات، منوهاً بالنظام المالي في لبنان بقيادة مصرف لبنان معتبراً اياه مثالاً يحتذى، مشيراً الى عدم معاناة السوق اللبناني من مشكلات تقليص القروض المصرفية، عارضاً لدور بنك انتركونتيننتال الاجتماعي الرائد والمؤشرات الايجابية ولتوسعه محلياً وإقليمياً، كاشفاً عن اطلاق بنك الاستثمار IBL INVESTMENT BANK في ٢٠١١.

البيان: ■ يشهد اللبنانيون تسابقا بين معظم المصارف اللبنانية على تقديم منتجات جديدة ومتنوعة شمل بعضها «قروض السفر» و«قروض التجميل» ... فهل بإمكان عوائد هذه المنتجات ان تعوّض لها العوائد التي تحصل عليها من شراء سندات الخزينة في حال قلّصت الدولة عرضها للسندات، وما هي نسبة ضمان المصارف لسداد المقترضين لقروضهم في ظل الوضع الاقتصادي المتردي؟

– تندرج قروض التجزئة هذه ضمن استراتيجية المصارف للتنويع في المنتجات وعدم تركيز توظيفاتها في سندات الخزينة.

وهذه الاستراتيجية المعتمدة ليست بسبب وقف الدولة إصدار سندات الخزينة، إذ ان وزارة المال بصدد إصدار ٤٠٠ ألف مليار ليرة لبنانية كسندات خزينة، وهذا يفسح مجالاً أمام الأسواق للإكتتاب بفائض السيولة أو بحسم وإعادة إستثمار سندات قديمة أو شهادات ايداع من مصرف لبنان.

وعموماً لا يمكن للدولة وقف إصدار السندات التي تلجأ اليها لامتصاص السيولة في السوق للحد من التضخم.

وبالعودة الى قروض التجزئة، ومع معايير بازل ٢ و٣، ظهر ما يعرف RISK ADJUSTED RETURN ON CAPITAL الذي يبيّن ربحية كل منتج، ويعطي المصرف صورة واضحة عن رأس المال الضروري مقابل كل منتج.

وكون نسبة التثقيل المطلوبة مقابل قروض التجزئة بحسب معايير بازل ٢ و٣ في إحتساب نسبة الملاءة هي أقل من تلك المطلوبة لسندات الخزينة، لذا فمن المربح للمصارف التوجّه نحو قروض التجزئة.

أما بالنسبة الى الضمانات، فهذه القروض ذات مخاطر مدروسة وموزعة على عدد كبير من العملاء مما يقلص مخاطرها جذريا والمصارف تعتمد على رواتب المقترضين كالضمانة الأساسية لتسديد مستحقاتهم.

مثال يحتذى

■ تحدد قواعد بازل٣ انواع الاستثمارات التي يمكن اعتبارها من الاموال الخاصة للمصرف، كما تضع حدا أدنى للاموال الخاصة التي يتعين على البنك ان يحتفظ بها كي يمكن له ان يستمر بمزاولة اعماله، اقله لمدة شهر واحد، في حال حصول ازمة سيولة حادة وتمنع بازل ٣ على المصارف توزيع أنصبة ارباح في حال لم تكن مستوفية الشروط الواردة اعلاه. هل ترون ان المصارف في لبنان سوف تكون قادرة على تلبية قواعد بازل٣، لاسيما الشروط المبينة اعلاه؟

– بعد الأزمة المالية العالمية، ظهرت معايير مصرفية جديدة منها DODD-FRANK في السوق الأميركي وبازل ٣ في أوروبا وباقي العالم والذي سيتم تطبيقه على مدى سبع سنوات.

كما أنه يتم تطوير المعايير المحاسبية الدولية (International Financial Reporting Standards) IFRS التي لها أيضا تأثيرها..

ومن الطبيعي بعد حصول أي أزمة أن يتم تحديث الانظمة والقوانين لكن ذلك ليس الحل الجذري بنظري.

من هنا، يجب ان تتواصل جمعيات المصارف مع الهيئات الرقابية في مختلف البلدان للإسراع في تطبيق قواعد مالية سليمة، متماشية مع تطور الأسواق كما يحصل في لبنان.

بالفعل في لبنان هناك تواصل وتنسيق قديم بين مصرف لبنان وجمعية المصارف لحماية القطاع والحفاظ على الاستقرار المالي وسلامة أموال المودعين.

مثلا وقبل حدوث الأزمة المالية العالمية اتخذ مصرف لبنان اجراءات عدة للحفاظ على الاستقرار المالي حتى اعتبر البعض النظام المالي المحلي مضجراً، لكن هذه السياسة الحذرة ساعدت القطاع المصرفي على تخطي الأزمة وأبقته في منأى عن تداعياتها. أما اليوم فيعتبر النظام المالي والرقابي في لبنان مثالاً يحتذى، ومن أكثرها أماناً في العالم.

لذا، لا شك في ان القوانين والمعايير المصرفية الدولية مهمة وهي مبادئ توجيهية، لكن يبقى على السلطات الرقابية ملاحقة سوقها المحلي والتعاون في ما بينها إذا كان هناك أكثر من جهة رقابية.

أما أبرز التغييرات التي تضمنها بازل ٣ فهي ثلاثة وبنظري معظمها مطبقة في القطاع المصرفي اللبناني :

أولا ، إلغاء LOWER TIER 2 و TIER 3 في موضوع الأموال الخاصة. وهذان النوعان من الأموال الخاصة غير موجودين في لبنان أو في نسبة ضئيلة جدا، لذا لا مشكلة من هذه الناحية خصوصاً ان معدّل ملاءة المصارف يصل الى ١٢ في المئة، بينما تصل في مصرفنا الى ١٦ في المئة.

أما التغيير الثاني في بازل ٣ فيطاول السيولة وكما هو معروف فإن المصارف اللبنانية تتمتع بسيولة وافرة وسليمة في الموجودات والمطلوبات. ومن المهم في القطاع المصرفي اللبناني نوعية المطلوبات المكونة معظمها من ودائع ثابتة وهي الى ارتفاع.

أما التغيير الثالث في بازل ٣ هو STRESS TEST أو اختبارات الضغط وضرورة خضوع المصارف لها لمواجهة أي أزمات قد تحصل. وهنا فقد مرّ لبنان بأزمات سياسية وأمنية محلية كبيرة بدءاً من عام ٢٠٠٥ وأزمة مالية عالمية، أثبت فيها القطاع المصرفي جدارته وقوته ومناعته وقدرته على مواجهة أي أزمة.

لا مشكلة تسليف في لبنان

■ تتخوف بعض وكالات التصنيف الدولية ان تقلّص المصارف احجام القروض التجارية من جهة وان تعمد الى رفع اسعار الفوائد المدينة من جهة اخرى، كي يمكن لها ان توفق اوضاعها مع القواعد الجديدة لـ«بازل٣»، هل توافقون على هذا الرأي؟ وما هي العواقب التي يمكن ان تسفر عن ذلك؟

– هذا السؤال يتطرّق الى كلفة المعايير الجديدة على الاقتصاد العالمي، والذي قدرته جمعية المصارف الفرنسية بنسبة ٦ في المئة من الاقتصاد العالمي. لماذا ؟

بعد الأزمة العالمية وتداعياتها حصل ولا يزال يحصل تدنٍ في تصنيف المخاطر السيادية ومخاطر الشركات، وشاهدنا تدنياً في تصنيف الشركات الصغيرة والمتوسطة وهذا ما يفرض حسب متطلبات بازل ٢ على المصارف وضع أموال خاصة أكثر مقابل إعطائها قروضاً.

ولتعويض ذلك، تقوم المصارف إما بالحدّ من القروض أو فرض أسعار فائدة أعلى.

كما ان المصارف العالمية تستبق صدور المعايير المحاسبية الدولية الجديدة التي تخضع للبلورة حالياً ومن المنتظر أنها ستفرض على المصارف اتخاذ احتياطيات كنسبة معينة من الفائدة منذ بداية قرض التسليف. وهذا سيرفع كلفة الدين خاصة على الشركات الصغيرة والمتوسطة.

فطبعاً، ستؤثر هذا الإجراءات على الاقتصاد العالمي لفترة معينة، لكن عادة ما تظهر لاحقاً

إبتكارات مالية تسمح بتوفير التمويل المطلوب لهذه الشركات.

الاستراتيجية واضحة للقطاع الزراعي

■ وقعت جمعية مصارف لبنان مؤخرا بروتوكولا يقضي بمنح المزارعين قروضا بفوائد متدنية، الا ان القروض المتفق على منحها للمزارعين ضئيلة، ويصح ان توضع في فئة القروض المجهرية MICRO CREDIT. الذي يجعل المصارف تتخوف من تسليف المزارعين علما بأن الزراعة هي المصدر الغذائي الوحيد الذي يتكل عليه في الحروب والارهاب؟

– أصدر مصرف لبنان العام الماضي تعميماً سمح بالتسليف بالليرة اللبنانية مقابل الإعفاء من الاحتياط الإلزامي، ما سمح للمصارف بالإقراض بفوائد متدنية. وكانت هذه المبادرة طاولت بداية القروض الإسكانية والشركات.

وتعمل جمعية المصارف مع مصرف لبنان على توسيع هذه القروض لتطال قطاعات جديدة مثل الزراعة والتعليم، الطاقة المتجدّدة، الأسلاك العسكرية من قوى أمن وأمن عام الى القضاة وغيرهم.

ولنجاح أي عملية إقراض يجب ان تترافق مع عدة عوامل بدءاً بتسهيل عملية الإقراض على المقترض ثم معرفة البنك كيفية استخدام الأموال من قبل المقترض، وصولاً الى قدرة المقترض على التسديد وأخيرا إلى الضمانة.

وفي قطاع الزراعة، ثمة معوقات لناحية عدم حصول المزارع على راتب ثابت أو حركة حساب تضمن قدرته على التسديد أو وسيلة للتأكد من كيفية استخدام القرض. لذلك يجب وضع منهجية شبيهة لقرض كفالات، الموجود منذ فترة طويلة، والذي يمكن الإستفادة منه لقروض زراعية، وهو يمثل السياسة الفعالة الوحيدة لدعم الزراعة اللبنانية.

لكن المشكلة الكبرى للقطاع الزراعي هي عدم وجود استراتيجية واضحة للقطاع من جهة و عدم وجود دعم من الدولة إسوة مع باقي البلدان من جهة ثانية.

من هنا، يجب رسم خطة وطنية واضحة تتجه نحو الزراعة التصنيعية الاكثر استدامة، بدل التركيز على نوع واحد من الزراعات.

نتوسع محلياً واقليمياً وقريبا يفتتح IBL للاستثمار أبوابه في لبنان

٢٠ في المئة نمواً

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مصرفكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

–كان العام ٢٠١٠ ناجحاً جداً في مصرفنا من حيث مختلف المؤشرات، وصورته الاجتماعية.

فقد رعى بنك انتركونتيننتال لبنان أحداثاً عدة في لبنان من بينها مهرجان بيبلوس ومباراة كرة القدم للسياسيين «كلنا فريق واحد»، ضمن خطة البنك للمشاركة في الحياة الوطنية والاجتماعية.

كما أطلقنا أول بطاقة ائتمان بالليرة اللبنانية، ثم بطاقة «شهداؤنا» التي يمكن استخدامها لتعبئة الوقود وتعود نسبة ٢ في المئة من سعر الوقود الى شهداء الجيش اللبناني.

كما افتتحنا العام الماضي منتدى رياض سلامة الذي ضمّ لقاءات اقتصادية واستضاف شخصيات وأساتذة من أهم جامعات العالم دارت حول موضوعات مالية واقتصادية.

أما بالنسبة الى الأرقام، فيحتل المصرف المرتبة الأولى في نسبة الكلفة على الإنتاج في السوق المحلي.

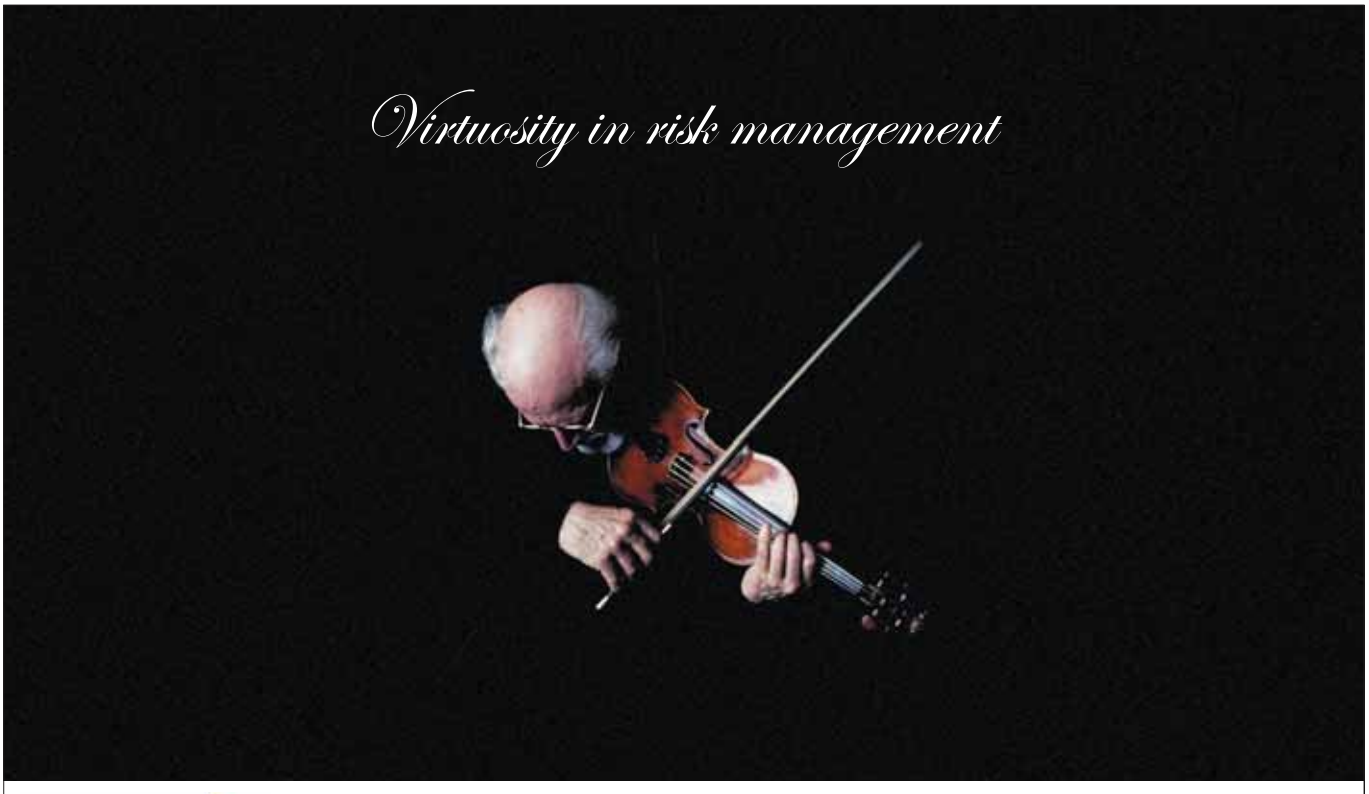
وقد سجلنا نسبة نمو ٢٠ في المئة في الموجودات لعام ٢٠١٠ كما حققنا زيادة بنسبة ٤٧ في المئة في التسليفات لغاية ٢٠١٠/٩/٣٠.

أما بالنسبة الى المردود على الأموال الخاصة، فيحتل بنك انتركونتيننتال لبنان المرتبة الرابعة في السوق المحلي.

هذا وقد حققنا نمواً كبيرا في الأرباح لعام ٢٠١٠.

وقد افتتحنا عام ٢٠١٠ فرعاً جديداً في لبنان في البلمند وسنفتتح فرعاً في بغداد قبل نهاية ٢٠١٠، وفرعين آخرين في لبنان في جبيل والجناح خلال ٢٠١١.

كما حصلنا على رخصة لإنشاء بنك للاستثمار تحت اسم IBL INVESTMENT BANK والذي سينطلق عام ٢٠١١. ■



NASSIF

Beirut: Siège Social: Sin el Fil Blvd.
GGS 2 Tower - 3rd, 10th & 11th Floors
01/901 902 - 01/902 901 - 01/901 555
01/901 777 - 01/876 000 - 01/877 000
03/55 11 66 - Fax: 01/88 88 33

Achkout	: 03/342 962	Jabal Mehsen	: 06/391 391	Halba	: 06/690 999	Chtaurama	: 08/543 056
Bikfaya	: 03/653 664	Tripoli(1)	: 06/441 057	Maghdoucheh	: 07/200 004	Zahlé	: 08/800 800
Chiah	: 03/999 150	Tripoli(2)	: 06/446 687	Saida	: 07/731 890	Jeita	: 09/225 426
Hammana	: 05/371 371	Koura	: 06/510 777	Jezzine	: 07/781 888	Jounieh	: 09/938 938
Bhamdoun	: 05/556 000	Méziara	: 06/570 015	Baalbek	: 08/305 306	Jbeil	: 09/944 944

P.O.Box: 90-1661 & 90-2021 www.nassifassurances.com - Social Capital: 5 000 000 LBP fully paid

ادواردو فاخوري (الاعتماد المالي انفست CREDIT FINANCIER INVEST):

علينـا اخـذ الـدروس والعبـر مـن الازمـة المـاليـة



ينتشر اسم الاعتماد المالي انفست ش.م.ل. CREDIT FINANCIER INVEST SAL في معظم المناطق اللبنانية وذلك لاصرار اركانه على الانتشار في كل لبنان حيث يتاح للمواطنين الاستفادة من تمويلاته وتسهيلاته وحيث لا تعقيدات في عقوده وشروطه. ولعل الاعتماد المالي هو المؤسسة المالية الوحيدة التي استمرت وتستمر بينما غابت مؤسسات كثيرة مارست الاعمال نفسها انما بأهداف جشعة وغير انسانية.

المدير العام لهذه المؤسسة الناجحة ادواردو فاخوري يحدثنا هنا عن مؤسسته وتأثير تداعيات الازمة المالية على الاوضاع اللبنانية وما اخذ منها دروس وعبر. واذ ينصح فاخوري بالاستثمار في القطاع السياحي يعلن اصرار المؤسسة على التوسع في كل لبنان لتصل خدماتها الى كل مواطن.

الدروس والعبر من الازمة

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه الشركات المالية والاستثمارية في ظل المتغيرات العامة والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– لا شك ان الازمة المالية العالمية قد القت بظلالها على الاوضاع الاقتصادية كما على كافة القطاعات، مما جعل عمل المؤسسات المالية والاستثمارية مليئا بالتحديات لا سيما على ضوء المتغيرات العامة الحاصلة.

لذلك نرى من وجهة نظرنا ان من اولويات المؤسسات المالية التركيز على مخاطر الاستثمار قبل كل شيء آخر، وذلك بدراسة وتحليل المنتجات المالية والاستثمارية المعروضة للتداول من كافة جوانبها كي يتم اطلاع الزبائن عليها ويكونوا على بيّنة من امرهم، اذ لا يجب ان ننسى الخسائر الكبيرة التي لحقت بالمستثمرين عند حدوث الازمة المالية العالمية وعلينا اخذ الدروس والعبر منها.

الازمة تنتهي بزوال البطالة

■ ما هو تقييمكم للمرحلة الحالية للازمة المالية العالمية، هل ترون فرصا اكبر للتعافي ام لا زالت توجد مخاطر تنذر بانتكاسة جديدة مع ازدياد مديونيات بعض الدول الاوروبية؟

– اذا اردنا تقييم المرحلة الحالية للازمة المالية العالمية يجب علينا التروّي قبل الاجابة قاطعا في ما اذا برزت فرص اكبر للتعافي ام لا تزال توجد مخاطر تنذر بانتكاسة جديدة لا سيما مع ازدياد مديونيات بعض الدول الاوروبية.

فبالنسبة لنا وان سلّمنا ببعض التحسن في المؤشرات الاقتصادية انما يبقى مؤشر البطالة على المستوى العالمي الذي يشكل مصدر قلق. فنحن من المؤمنين بأن من يحرّك الاسواق والاقتصاد في الاساس هو بكل بساطة المستهلك، وطالما ان قسما كبيرا من المستهلكين ما يزال عاطلا عن العمل، لن يكون بمقدورنا التسليم بانتهاء الازمة المالية على المدى القصير.

مستمرون في تطلعاتنا التوسعية

ومع ذلك اننا نقرّ بأن المساعدات التي وفرتها الحكومات للقطاعات الصناعية والمصرفية والتأمين قد جنّبت هذه الاخيرة من الانهيار والافلاس. الا ان المساعدات الحكومية لا يمكن ان تحل مكان القوى الاستهلاكية التي تبقى المحرّك الحقيقي للاقتصاد.

الاستثمار في القطاع السياحي

■ ما هي ابرز القطاعات التي ترون امكانية الاستثمار فيها وبالطبع في أي دول؟

– اما ابرز القطاعات للاستثمار فيها وفي اي دول، فنحن نرى من جانبنا عملا بمقولة «الاقربون اولى بالمعروف»، ان لبنان ما يزال يوفر فرصاً عديدة للاستثمار الناجح شرط دراسة الجدوى الاقتصادية من كل مشروع بتمعّن. ومن الفرص المتوفرة حاليا الاستثمار في القطاع السياحي نظرا لما يتمتع به لبنان من ميزات وتنوع اوجه السياحة فيه (بيئية، دينية، صحية، رياضية، ترفيهية، مواقع اثرية، تسوّق، مؤتمرات...) ناهيك عن توجه الحكومة الداعم بهذا المجال.

مستمرون في سياستنا التوسعية

■ هل بإمكانكم اعطاء القراء خلاصة لنتائج مؤسستكم في هذا العام ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– سجلت مؤسستنا المالية نتائج جيدة في العام ٢٠١٠ تماشيا مع الخط التصاعدي الذي تنتهجه بثبات وذلك بالرغم من الزيادة في مصاريف البنى التحتية (برامج معلوماتية، منصات اضافية للتداول الالكتروني بالعملات والعقود المستقبلية والأسهم وتوظيف المزيد من العناصر الكفوءة مجاراة للزيادة الملحوظة في قاعدة الزبائن وحجم العمليات).

اما بالنسبة للعام الجديد فإننا مستمرون في تطلعاتنا التوسعية والهادفة الى تواجد فروع لمؤسستنا المالية في لبنان والمنطقة. ■



د. هنري شاوول (فوركس كابيتال ماركتس FXCM) :

غياب التوازن في الأسواق العالمية خلال السنوات المقبلة

مدير عام شركة ماستر كابيتال غروب ش.م.ل(أف أكس سي أم الشرق الأوسط وشمال افريقيا) الدكتور هنري شاوول حذّر من التحديات التي تشهدها الأسواق الأميركية على صعيد التداول بالعملات، متوقعاً غياب التوازن في الأسواق العالمية خلال السنوات المقبلة، كاشفاً عن موقع الكتروني للشركة ذي صفة تعليمية وتثقيفية.

ويشير الدكتور شاوول الى وجود مكاتب لـ FXCM MENA في بيروت ودبي، وهي تتطلع الى الانخراط في مختلف الأسواق الخليجية، وتحديداً السوق السعودي الواعد.

مرخصة من قبل أهم السلطات المالية

■ **بداية هل لنا بلمحة عن الشركة؟**

– FXCM هي وسيط رائد في صناعة الفوركس تأسست في العام ١٩٩٩، عند انشاء تداول الفوركس عبر الإنترنت، وهي واحدة من أكبر شركات الوساطة وأكثرها نجاحاً.

ونظراً الى ان FXCM هي من أبرز المؤيدين لتنظيم سوق العملات الأجنبية وتعزيزاً لحماية المستثمرين، فهي مرخصة من قبل العديد من السلطات المالية المهمة في العالم (الولايات المتحدة، بريطانيا، الصين، استراليا، الإمارات العربية المتحدة وفرنسا).

وتوزع منتجات الشركة في الشرق الأوسط وشمال افريقيا في شكل حصري من قبل ماستر كابيتال غروب ش.م.ل. ومقرها بيروت – لبنان وهي مرخصة من قبل مصرف لبنان.

غياب التوازن في الأسواق

■ **في رأيكم، ما هي أبرز التحديات التي تواجه الشركات جرّاء الأزمة؟**

– ان أهم التحديات تتمحور حول ما تشهده الأسواق الأميركية التي لا تعتمد سياسة تقشفية، بل تحاول معالجة الأزمة من خلال ضخّ المزيد من الأموال في الأسواق، مما يساهم في انهيار الدولار وارتفاع سعر صرف اليورو وأسعار مختلف السلع (منها الذهب)، أما في أوروبا فبالعكس تماماً بحيث تبذل جهود كبيرة للحدّ من المصاريف، وبالتالي فإن هذا التناقض يغيّر المعادلات في الأسواق خصوصاً بين الدولار واليورو والسلع.

ومن هذا المنطلق نتوقع غياب التوازن في مختلف الأسواق خلال الأشهر لا بل السنوات المقبلة.

موقع الكتروني تعليمي

■ **ما هي ميزة FXCM MENA مقارنة بالشركات الأخرى العاملة في المنطقة؟**

– تعتبر FXCM اكبر شركات التداول بالعملات ولديها حوالى ٤٢٥ ألف عميل منتشرين حول العالم وتصل قيمة تداولها اليومي بين ١٧ و١٨ مليار دولار. فيما تنفذ منصات التداول ٣٥٠ ألف عملية يومياً.

وتعتبر شركتنا ماستر كابيتال غروب FXCM MENA الخاضعة لرقابة مصرف لبنان سبّاقة لجهة أنها تترك للعميل حرية الشراء والبيع.

على صعيد آخر، لدينا موقع الكتروني تعليمي وتثقيفي، يقدّم دراسات واستراتيجيات حول المنحى الذي تعتمده الأسواق وعن كيفية التداول فيها.

ومن أهم ميزات الشركة:

خدمة التداول المباشر في الأسواق عن طريق بعض أكبر المصارف في العالم ما يسمح لنا بتوفير فروقات منخفضة

التداول من دون إعادة التسعير

التداول من دون الكشف عن هوية العميل

التداول من دون قيود على وضع أوامر الدخول أو أوامر الوقف والحد

التداول خلال تحركات السوق عند الأخبار والأحداث الاقتصادية المهمة

بالإضافة الى ذلك تزود الشركة عملاءها بأسعار السوق الحقيقية.

تطلّع للانخراط في أسواق الخليج

■ **ما هي أبرز خططكم المنفّذة والمعدّة للتنفيذ؟**

– إفتتحنا مكتباً في بيروت منذ حوالى العام ونصف العام ومنذ أسابيع معدودة افتتحنا مكتبنا في إمارة دبي، الذي نسعى الى توسيعه قريباً. كما أننا نتطلع الى الانخراط في مختلف الأسواق الخليجية وتحديداً السوق السعودي الواعد.

أما نشاطاتنا فتتمحور حول التداول بالعملات والمعادن والذهب والفضة والنفط ونسعى الى توفير أنشطة جديدة لتمكين العملاء من شراء الأسهم وغيرها.

■ **ماذا توفّر محطات تداول FXCM للمتداولين؟**

– مع محطة تداول (TS2) يستفيد المتداولون من التداول المباشر باستخدام الرسوم البيانية،قدرة التحوّط (HEDGING) وتنفيذ العمليات بنقرة واحدة.

ومع محطة التداول اكتيف ترايدر (ACTIVE TRADER) يستفيد المتداولون من رؤية ثلاثية الأبعاد للسوق، وتشمل السعر والسيولة المتاحة وعمق السوق وصولاً لغاية عشرة مستويات، ويستفيدون من عمولة أقل مقابل أحجام تداول أكبر.

أما مع محطة تداول ميتا تريدر ٤ (MT4) فيستفيد المتداولون من قبول جميع أنظمة الـ EA بما في ذلك تلك المرتبطة بالمضاربات السريعة والمعالجة المتوازية، أي أكبر سرعة في تنفيذ الأوامر في ظل أحدث المستجدات الرئيسية في الأسواق، إضافة الى التداول الآلي.

الجدير بالذكر أنه بتاريخ ٢ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٠ أعلنت شركة أف أكس سي أم الإكتتاب العام الأولي لـ ١٥٠٦٠٠٠٠ سهم بمخزون فئتها المشتركة بحضور جميع مالكي الشركة بمن فيهم السيد ميشال ضاهر وهو من أكبر الشركاء وقد سعّر بـ ١٤ دولاراً للسهم الواحد، وأصبح التداول بهذه الأسهم متاحاً في بورصة نيويورك تحت الرمز «أف أكس سي أم». وفي اليوم الأول من التداول ارتفع سعر السهم بمعدل ٧٪ من ١٤ دولارا إلى ١٥ دولارا.■

اكبر ١٠٠ مصرف عربي

الاهلي التجاري السعودي الاكبر بالرأسمال والودائع والامارات دبي الوطني الاكبر بالموجودات وحقوق المساهمين والراجحي الاكثر ربحية



عبد الكريم ابو النصر
NCB – السعودية



RICK PUDNER
ENBD - الامارات



MICHAEL TOMALIN
NBAD – الامارات



عبد الحميد شومان
ARAB BANK – الاردن



علي العمادي
QNB – قطر



عبد الله الراجحي
مصرف الراجحي– السعودية



محمد سليمان العمر
KFH – الكويت



احمد المشاري
QIB – قطر



ابراهيم دبدوب
NBK – الكويت



ديفيد ديو
SABB – السعودية



سمير حنا
AUDI BANK – لبنان



عبد العزيز الغرير
MASHREQ – الامارات

تظهر البيانات المالية لاكبر ١٠٠ مصرف عربي ان اجمالي موجودات هذه المصارف تجاوز ١,٦٥ تريليون دولار عام ٢٠٠٩ مقابل ١,٥٤ تريليون عام ٢٠٠٨ بزيادة نسبتها ٧,٨٪. كما ارتفعت الودائع بنسبة ٩,٤٪ لتبلغ ١,١٢ تريليون دولار وحقوق المساهمين بنسبة ١٤,٩٪ لتصل الى ١٨٩ مليار دولار اميركي والتسليفات والقروض بنسبة ٣,٨٪ لتبلغ ٨٧٧ مليار دولار (لم تكن احصاءات العام ٢٠١٠ قد ظهرت بعد).

الرأسمال

وقد احتل البنك الاهلي السعودي NCB المرتبة الاولى بمجموع الرساميل حيث بلغ رأسماله ٧,٦٤ مليارات دولار اميركي يليه بنك الامارات دبي الوطني ENBD فبنك الرياض.

الموجودات

احتل بنك الامارات دبي الوطني المرتبة الاولى من حيث الموجودات بما مجموعه ٧٦,٧ مليار دولار تلاه البنك الاهلي التجاري السعودي ٦٨,٧ مليارا وبنك ابو ظبي الوطني NBAD في المرتبة الثالثة ٥٣,٧ مليار دولار فالبنك العربي ARAB BANK الاردني ٥٠,٦ مليارا.

الودائع

احتل البنك الاهلي التجاري NCB المرتبة الاولى بالودائع بما مجموعه ٥٤ مليار دولار تلاه الامارات دبي الوطني ٤٩ مليارا فمجموعة سامبا.

حقوق المساهمين

احتل الامارات دبي الوطني المرتبة الاولى تلاه الاهلي التجاري فالبنك العربي.

الارباح

احتل بنك الراجحي ALRAJHI المرتبة الاولى محققا ارباحا فاقت الـ ١,٨ مليار دولار اميركي تلاه سامبا وبنك قطر الوطني QNB فالبنك الاهلي السعودي.

المصارف الاسلامية

اما بالنسبة للمصارف الاسلامية فقد احتل مصرف الراجحي المرتبة الاولى بمجموع حقوق المساهمين ومجموع الموجودات تلاه بيت التمويل الكويتي KFH، كما حقق الراجحي ALRAJHI المرتبة الاولى بين المصارف الاسلامية بالارباح تلاه مصرف قطر الاسلامي QIB فبيت التمويل الكويتي KFH.

– المصدر اتحاد المصارف العربية ومجلة البيان الاقتصادية –

اكبر ٢٠ مصرف عربي حسب الرأسمال

RANK	BANK	COUNTRY	CAPITAL ($M)
1	The National Commercial Bank (NCB)	Saudi Arabia	7.637
2	Emirates NBD	UAE	7.257
3	Riyad Bank	Saudi Arabia	6.721
4	First Gulf bank	UAE	6.063
5	Samba Financial Group	Saudi Arabia	5.992
6	National Bank of Kuwait	Kuwait	5.952
7	Al Rajhi Bank	Saudi Arabia	5.859
8	National Bank of Abu Dhabi	UAE	5.795
9	Kuwait Finance House	Kuwait	4.784
10	Arab Bank	Jordan	4.771
11	Abu Dhabi Commercial Bank	UAE	4.656
12	Banque Saudi Fransi	Saudi Arabia	4.118
13	Qatar National Bank	Qatar	3.807
14	Arab National Bank	Saudi Arabia	3.637
15	Attijariwafa Bank	Morocco	3.153
16	Mashreq bank	UAE	3.149
17	Bank Saderat Iran	Iran	2.873
18	Union National Bank	UAE	2.831
19	Saudi British Bank (SABB)	Saudi Arabia	2.780
20	Awal Bank	Bahrain	2.702

اكبر ١٠٠ مصرف عربي بالنسبة للموجودات لغاية نهاية العام ٢٠٠٩

(بالمليون دولار اميركي)

٢٠٠٩	ترتيب الـ ٢٠٠٩	الموجودات		القروض		الودائع		حقوق المساهمين		الارباح	
		٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨
١	الامارات دبي الوطني EMIRATES NBD / الامارات	٧٦٧٢٤	٧٦٩٥٢	٥٣٠٥٣	٥١٢٢٨	٤٩٣٦٣	٣٨١٤٢	٨٧١١	٧٠٢٠	٩١١	١٠٠٣
٢	الاهلي التجاري NCB / السعودية	٦٨٦٥٤	٥٩١٤٧	٢٩٩٠٩	٢٨٧٧٦	٥٤٠٢٢	٤٥٨١٩	٨٢٢٩	٧٣٤٣	١٠٩٩	٥٦٢
٣	ابو ظبي الوطني NBAD / الامارات	٥٣٦٣٦	٤٤٨٢٨	٣٦٠٣٨	٣٠٤٢٩	٣٣٠٢٦	٢٨١٧٣	٥٥٧٠	٣٩٠٩	٨٢٣	٨٢٢
٤	البنك العربي ARAB / الاردن	٥٠٦٠٠	٤٥٦٣٠	٢٢٠٠٠	٢٢٥١١	٣٤٩٠٠	٣١٤١١	٨١٠٠	٧٥٠٨	٥٧٦	٨٤٠
٥	مجموعة سامبا SAMBA / السعودية	٤٩٤٧٢	٤٧٧٠٤	٢٢٤٣٩	٢٦١٧٣	٣٩٢٣٤	٣٥٧٩٤	٥٩٤٩	٥٣٥٠	١٢٢٧	١١٨٨
٦	بنك قطر الوطني QNB / قطر	٤٩٢٦٦	٤١٧٥١	٢٩٨٨٦	٢٧٤٨٧	٣٤٥٨٠	٢٨٦٤١	٥٤٣٤	٤٥٧٢	١١٥٤	١٠٠٣
٧	بنك الرياض RIYAD / السعودية	٤٧٠٤٠	٤٢٥٧٤	٢٨٤٠٤	٢٥٧١٥	٣٣٤٠٧	٢٨٠١٥	٧٥٢٩	٦٨٥١	٨٠٨	٧٠٤
٨	الاهلي المصري NATIONAL / مصر	٤٦٢٩٤	٤٢٢١٣	١٦٩١٤	١٧٦٢٧	٣٩١١٣	٣٢٥٦٧	١٥٣٦	١٤٥٢	١٧١	٦٢
٩	مصرف الراجحي RAJHI / السعودية	٤٥٥٢٨	٤٣٩٨١	٣٩٨٤١	٣٨٤٠١	٣٢١٤٢	٣١٠٩٦	٧٦٦٤	٧٢٠٨	١٨٠٥	١٧٤٠
١٠	بنك الكويت الوطني NBK / الكويت	٤٥٠٠٤	٤٤٣٤٦	٢٨٢٨٩	٢٥٧٦١	٢٣٠١٣	٢٠٥٣٨	٦٣٦٤	٥٨١٠	٩٢٥	٩٥٤
١١	ابو ظبي التجاري ADCB / الامارات	٤٣٦١٨	٤٠٢٢٠	٣١٧٤٨	٢٩٦٢٥	٢٣٤٩٦	٢٢٩٦٨	٥١٩٧	٤٣٣٣	١٤٠–	٣٧٠
١٢	بيت التمويل الكويتي KFH / الكويت	٣٩٠٦٨	٣٨٢٢٤	٢٢٠٧١	١٧٣٢٧	٢٥١٢٧	٢٣٩٦٨	٤٢٠٧	٥٧٨٢	٤١١	٦٣٣
١٣	التجاري وفا ATTIJARI WAFA / المغرب	٣٦٩٤٠	٣١٩٦٨	٢٢٧٧٣	١٨٩٤٧	٢٤٧٧٢	٢١٨٠٢	٣١٥٣	٢٦٠٤	٥٨٤	٣٨٥
١٤	بنك الخليج الاول FGB / الامارات	٣٤١٦١	٢٩٢٧٤	٢٤٦٠٨	٢١٦٠٧	٢٣٥٢٩	٢٠١٣٧	٦٢٣٥	٤٥٢٥	٩٠١	٨١٦
١٥	بنك ساب SABB / السعودية	٣٣٨٢٣	٣٥١١٠	٢٠٣٦٨	٢١٣٩٦	٢٣٧٨٣	٢٤٧١٤	٣٤٧٩	٣١٠٢	٥٤٢	٧٧٩
١٦	السعودي الفرنسي SAUDI FRANSI / السعودية	٣٢١٥٣	٣٣٥٦٤	٢٠٨٨٤	٢١٥٦٤	٢٤٣٣٠	٢٤٧٤٤	٤٢٠٠	٣٧٥٢	٦٥٨	٧٤٨
١٧	الجزائر الخارجي EXTERIEURE / الجزائر	٣١٠٠٠	–	–	–	–	–	–	–	٤٦٦	–
١٨	العربي الوطني ANB / السعودية	٢٩٤١٣	٣٢٣٤٩	١٧٨١٦	١٩٩١٠	٢٢٠٤٨	٢٤٧٣٢	٣٨٦١	٣٣٧٩	٦٣١	٦٦٣
١٩	بنك مصر MISR / مصر	٢٧٤٢٩	٢٨٨٤٩	٨١٩٥	٧٦١٥	٢٣٥٣٩	٢٢٠٤٥	١٢٤٩	١٠١٨	٢٩	٢٩
٢٠	بنك عوده AUDI / لبنان	٢٦٤٨٦	٢٠٣٨٥	٦٧٤٧	٦١٢٩	٢٢٩٨٥	١٧٣٣٧	٢١٩٣	١٩٦٦	٢٨٩	٢٣٨
٢١	القرض الشعبي GBP / المغرب	٢٦٤٦٣	٢٢٨٠٠	١٦٨٢١	١٣٥٤٥	٢٠٧٦٢	١٨٦٦٦	٢٨٥٠	٢٢٦٨	٣٦٨	٣٤٧
٢٢	المؤسسة العربية المصرفية ABC / البحرين	٢٥٩٦٥	٢٨٤٨٦	١٠٩٤٩	١١٩٣١	٩٩٠٩	١٠٧٢٨	٢٥٨١	٢٠٨٨	١٥٤	٨٣٦–
٢٣	بنك المشرق MASHREQ / الامارات	٢٥٧٦١	٢٥٤٠٧	١١٤٦٨	١٤٩٩٦	١٤٦٠٩	١٤٠٢٦	٣٢٢٦	٢٧٤٣	٢٩٠	٤٤٧
٢٤	الاهلي المتحد AHLI UNITED / البحرين	٢٣٥٧٤	٢٣٥٨٣	١٣٣٠٠	١٣٦٣٢	١٣٢٤١	١٣١٧٨	٢٢١٤	٢٣٩٥	٢٠١	٣١٠
٢٥	دبي الاسلامي DUBAI ISLAMIC / الامارات	٢٢٩٧٠	٢٣١٦٩	١٣٥٩٧	١٤٣٤٩	١٧٤٩٣	١٨١٠٠	٢٥٧٠	٢٤٣٢	٣٢٧	٤٧١
٢٦	المغربي للتجارة الخارجية BMCE / المغرب	٢١٣١٩	١٨٦٧٩	١١٨٤٨	١٠٦٤١	١٥٥٠٧	١٤٠٨٥	١١٦٦	١٠٢٦	٤٩	١٧٨
٢٧	بنك لبنان والمهجر BLOM / لبنان	٢٠٧١٩	١٧٨٩٩	٤٠١٦	٣٤٧٠	١٧٨١١	١٥٠١٨	١٦٩٩	١٤٥٩	٢٩٣	٢٥٢
٢٨	بنك الاتحاد الوطني UNB / الامارات	٢٠٦١٧	١٧٧٥٨	١٣٨٢٢	١٣٧٣٠	١٣٩٦١	١٣٤٦٩	٢٩٠٤	٢٠٩٥	٣١٥	٣٩٢
٢٩	التجاري السوري COMMERCIAL / سوريا	١٨٣٣٢	١٨٣٣٢	٩٧٣٦	٩٧٣٦	٦٢٨٥	٦٢٨٥	–	–	٤٩١	٤٩١
٣٠	مصرف الجمهورية GUMHOURIA / ليبيا	١٨٢٨٩	١٥٣٩٠	٤٢٨٢	٣٦٤٤	١٥٨٥٥	١٠٩٤٥	–	٣٥٧	–	١٥٨
٣١	ابو ظبي الاسلامي ADIB / الامارات	١٧٤٦٢	١٣٩٥٤	١١٠٢٨	٩٣١٣	١٣١٣٩	١٠٢١٤	١٩٤٧	١٥٣٦	٢١	٢٣٢
٣٢	الوطني الجزائري NATIONAL / الجزائر	١٧٣٣٦	١٧٣٣٦	٨٨١٩	٨٨١٩	١٠٨٠٤	١٠٨٠٤	٧٨٤	٧٨٤	١٦٤	١٦٤
٣٣	الليبي الخارجي LYBIAN ARAB FOREIGN / ليبيا	١٦٥٦٠	١٦٥٦٠	١٦٦٥	١٦٦٥	٨٣٦١	٨٣٦١	١٦١٤	١٦١٤	١١٣	١١٣
٣٤	الخليج GULF / الكويت	١٦٤١٥	١٨٣٢٢	١١٣٣٢	١٢٨٨٩	١٠٨٩٨	١٦٦٠٧	١٤١١	١٤١	٩٧–	١٣٣١–
٣٥	الخليج الدولي GIB / البحرين	١٦٢٠٨	٢٥٠٣٤	٩٢٩٨	١٢٩٧٢	٧٤٩٥	١٥٠٠٩	١٧٧٩	١٩٢٦	١٥٣–	٣٩٦–
٣٦	السعودي الهولندي SAUDI HOLLANDI / السعودية	١٥٧٦٣	١٦٣٨٣	٩٦٠٦	١٠١٣٨	١١٩٥٤	١١٤٧٠	١٥٠٢	١٥٢٤	٢٣	٣٢٦
٣٧	البنك التجاري CBQ / قطر	١٥٧٤٧	١٦٨٤١	٨٧٧٢	٩٣١٣	٧٢١٧	٨٠٦٠	٣٣٠٠	٢٧٤١	٤١٩	٤٦٨
٣٨	بنك مسقط MUSCAT / سلطنة عمان	١٥٢٣٦	١٥٦٥٨	٩٩٩٥	٩٦٨٢	٧٩٩١	٨٢٤٢	١٨٥٢	١٨٥٧	١٩٢	٢٤٣
٣٩	بنك برقان BURGAN / الكويت	١٤١٦٦	١٣٥٤١	٧٧٧٥	٧٣٨١	٨٣٩١	٨٣٦٠	١٤٨٢	١٠٧٧	٧١	١٣١
٤٠	بنك بيبلوس BYBLOS / لبنان	١٣٥٧٧	١١٢٣٨	٣١٩٦	٢٧٨٦	١٠٢٨٥	٨٣٦٣	١٢٩٥	١٠٧٣	١٤٦	١٢٢
٤١	السعودي للاستثمار SAUDI INVESTMENT / السعودية	١٣٣٧٣	١٤٢٩٢	٧٩٤٣	٧٨٨١	١٠١٩٩	١٠٨٥٤	١٩٨١	١٧٦٢	١٤٤	١٣٧
٤٢	مجموعة البركة المصرفية ABG / البحرين	١٣١٦٦	١٠٩٢٠	٩٤٣١	٨٠٨٨	١٠٩٩٩	٨٨٧٢	١٧٣٧	١٥٥٠	١٦٧	٢٠١
٤٣	بنك الدوحة DOHA / قطر	١٢٦٤٠	١٠٧١١	٧١١٤	٦٥٨١	٧٦٦٢	٦٣٩٢	١٦٠٧	١٣٤٩	٢٦٧	٢٦٠
٤٤	البنك التجاري الكويتي CBK / الكويت	١٢٤٤٠	١٥٥٩٠	٨٣٢٨	٨٧٩٨	٧٠٦٥	٩٥٧٤	١٥٤٣	١٦١٤	١	٣٦٥
٤٥	التجاري الدولي CIB / مصر	١١٤٥١	١٠٤٢٩	٤٨٧٦	٤٧٧٩	٩٧٥٩	٨٨٥٥	٩٤٤	٨٠٠	٣٠٥	٢٤٩
٤٦	فرنسبك FRANSABANK / لبنان	١٠٨١٣	٨٤٥٥	٢٣٠٩	١٧١٦	٩٠١٣	٧١٥٠	١٠٧٤	٧٥٧	١٠٤	٨٨
٤٧	مصرف قطر الاسلامي QIB / قطر	١٠٧٨٩	٩٢١٥	٦٢٢٦	٥١٨٣	٥٥٩٤	٤٥٥٨	٢٤٧٤	١٩٦٢	٣٦٣	٤٥١
٤٨	القرض الشعبي CREDIT POPULAIRE / الجزائر	١٠٧٢٣	١١٢٢٢	٣٦٨٥	٣٣٦٨	٧٥٠٠	٧١٤١	١٠٤٢	٩٤٢	١٥٥	١٥٧
٤٩	بنك البحر المتوسط BANKMED / لبنان	١٠٥٨٥	٩٥٤٦	٣١٣٤	٣١٢٣	٨١٨٣	٧٤٣٥	١١٤٢	٧٢٢	٩١	٧٠
٥٠	البنك الاهلي AHLI / الكويت	١٠٢٦٣	١١٠٠٣	٧٠٠٢	٧٧١٤	٦٣٥٩	٧٢١٦	١١٤٤	١١٣٢	١٣٦	١٦٧

(بالمليون دولار اميركي)

٢٠٠٩	ترتيب الـ ٢٠٠٩	الموجودات		القروض		الودائع		حقوق المساهمين		الارباح	
		٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨
٥١	بنك دبي التجاري CBD/الامارات	١٠٠٢٣	٩٧٤٣	٧٧٣٢	٧٧٨٧	٧٦١٠	٧٠١٨	١٤٥٨	١٢٨٢	٢١٩	٢١٠
٥٢	الاهلي سوسيته جنرال NSGB/مصر	٩٧٠٢	٨٣٥١	٥١٠٣	٤٩١٧	٧٩٦٩	٦٦٩٠	٧٨٦	٧٤٤	٢١٦	٢٠٦
٥٣	مصرف الصحارى SAHARA/ليبيا	٩٠٠٨	٧٧٨٧	١٤٦١	١٠٠٠	٧٥٠٠	٤١٥٠	–	٢٨٣	–	٤١
٥٤	الاسكان للتجارة والتمويل HOUSING/الاردن	٨٥٩٠	٧٦٥٩	٣٣٤١	٣٣٠٣	٦٢٤٩	٥٣٠٩	١٣٦٣	١٢٨٥	٩٤	١٤٣
٥٥	العربي الافريقي الدولي AAIB/مصر	٨٢٨٦	٧٦٩٦	٣٩١٤	٤٥٤٩	٥٨٢٣	٥٦٣٠	٦١٢	٤٦٧	١٤٤	١٥٠
٥٦	التجاري الوطني NCB/ليبيا	٨٠٢٧	٥٦٥٦	١٣٩٦	١٠٤٨	٦٠٩٠	٣٦٥١	–	١٢٠	–	١٨
٥٧	بنك الجزيرة JAZIRA/السعودية	٧٩٩٤	٧٣٣٩	٤١٣٤	٤٠٣٦	٥٩٠٥	٥٥٧٣	١١٩٦	١٢٦٣	٧	٥٩
٥٨	الاهلي المتحد AHLI UNITED/الكويت	٧٨٢٢	٨١٠٥	٥٤٠٢	٥٣٣٧	٥٠٥٣	٥١٩٠	٧٣٨	٨٨١	٤٩	١٨٦
٥٩	بنك اول AWAL/البحرين	٧٦٤٥	٧٦٤٥	٣٨	٣٨	٧٤٧	٧٤٧	٢٧٠٢	٢٧٠٢	٢٠–	٢٠–
٦٠	القرض الفلاحي CREDIT AGRICOLE/المغرب	٧٦٠٨	٧٦٠٨	٤٦٩٦	٤٦٩٦	٥٣٣٧	٥٣٣٧	٤٠٢	٤٠٢	٢٧	٢٧
٦١	البنك اللبناني الفرنسي BLF/لبنان	٧٥٥٣	٦٥١٠	٢٢٦١	١٩٧٢	٦٣٤٢	٥٣٦١	٥٩٤	٤٨٤	٦٨	٧١
٦٢	المغربي للتجارة والصناعة BMF/المغرب	٧٣٣١	٧٢٥٠	٤٩٤٦	٤٦٧٩	٥١٨٩	٥٠٥٩	٨٧٧	٧٥٨	١٠٣	٨٩
٦٣	العامة المغربية للأبناك SGMB/المغرب	٧١٨٥	٧١٨٥	٤٣٧٥	٧٣٧٥	٥٢٧٤	٥٢٧٤	٦١٠	٦١٠	٩٢	٩٢
٦٤	بنك الاسكندرية ALEXANDRIA/مصر	٧١٤١	٥٧٠٠	٣٥٨٧	٢٣٧٩	٥٥٧٦	٤٥٨٦	٦٣٨	٤٠٢	١١٧	٧٤
٦٥	بنك القاهرة CAIRO/مصر	٧٠٧٨	٧١٧٧	١٥٥٠	١٠٣٣	٦٣٠٨	٦٢٢٤	٤٩٨	٤٦٧	١٩	١٢٠
٦٦	بنك بيروت BEIRUT/لبنان	٦٩٦٦	٥٨٠٨	١٦٩٠	١٤٣١	٤٧٦٨	٤١٣٩	٧٨٤	٥٢٣	٧٤	٦٩
٦٧	الامارات الاسلامي EMIRATES ISLAMIC/الامارات	٦٨٩١	٧١٩٤	٤٥٥٢	٤٨٤٣	٥٢٩١	٥٣٣٦	٧٥٨	٤٥٦	٣٦	١٠٩
٦٨	مصرف الوحدة WAHDA/ليبيا	٦٧٣٣	٣٨٧١	١٣٠٢	٩٠٤	٥٧٩٨	٣١٥٤	–	١٧٢	–	٢٤
٦٩	مصرف الريان RAYAN/قطر	٦٦٢٧	٤٦٠٧	٤٨٧٧	٣٦٦١	٤٨٩٩	٢٩٩٥	١٦٣٨	١٥٦٣	٢٤٢	٢٥٢
٧٠	بنك قطر الدولي IBQ/قطر	٦٣٠١	٦١٥٧	٣٥٦٥	٣٦٢٠	٣٤٢٥	٣١٢٩	٧٦٢	٧١٢	٩٤	٨٤
٧١	بنك البحرين والكويت BBK/البحرين	٦٠٦١	٥٧٤٥	٣٣٧٤	٣٥٨٧	٤٠٣٤	٣٥٤٥	٦١٤	٥٥٥	٩٣	٧٢
٧٢	بنك البحرين الوطني NBB/البحرين	٥٦٣٢	٥٤١٠	٣٠٦٢	٢٩١٤	٣٩٣٧	٤٠٤١	٦٤٢	٥٧٨	١١٤	٩٢
٧٣	الاعتماد اللبناني CREDIT LIBANAIS/لبنان	٥٤٨٦	٤٤٥٤	١٢٩٤	٩٩٤	٤٨٢٢	٣٨٦١	٤٢٨	٣٩١	٥٢	٥٢
٧٤	مصرف المغرب CREDIT DU MAROC/المغرب	٥٣١٧	٤٦٥٠	٤٠٩٨	٣٤٥٠	٣٩٠٦	٣٥٣٧	٣٢١	٢٤١	٥٢	٤٤
٧٥	بنك اثمار ITHMAAR/البحرين	٥٢١٤	٥٣٨٠	١٩٧٨	٢٠٥٨	٢١٧١	١٩٣٩	٧١١	٩٢٤	٢٣٥–	٢٢
٧٦	البنك اللبناني الكندي LCB/لبنان	٥١٩١	٤١٣٠	١٢٦٤	٩٦٨	٤٤٣٣	٣٥١٨	٣٤٣	٢٧٩	٣٦	٢٧
٧٧	البنك الاهلي AHLI /قطر	٥٠٦٩	٤٨٩٠	٣٤٠٩	٣١٧٢	٣٣٧١	٢٨١٩	٥٣٦	٤٥١	٨٣	١١٧
٧٨	بنك فيصل الاسلامي FAICAL ISLAMIC/مصر	٥٠٤٠	٤٣١١	٤٤٢٠	٣٨٧٧	٤٦٣٧	٣٩٦٧	٣٥٣	٣٥٣	٢٣	١٥
٧٩	بنك الشارقة SHARJAH/الامارات	٤٩٢١	٤٣١١	٣١٢٠	٢٨٠٧	٣٣٠١	٢٧٥٢	١١٠١	١٠٤٥	١٢٨	١١٢
٨٠	الرئيسي للتنمية والائتمان الزراعي PBDAC/مصر	٤٨٨٦	٥٤٨٨	٣٣٠٥	٣٧٤٨	٣٩٤٣	٤٢٦٦	٣٢٤	٣٢٧	٦	٤
٨١	الخليج التجاري KHALEEJI COMMERCIAL/قطر	٤٨١٤	٣٤٣٤	٢٣٥٩	١٩١٨	٢٥٣٨	١٢٧٤	١٣٢٨	١٢٤٩	٤٦	٢٩
٨٢	بنك سوسيته جنرال SGBL/لبنان	٤٧٦٤	٣٣٧١	١٣٥٠	٩٧٢	٣٦٤٨	٢٥٧٩	٣٦١	٣١٠	٧٧	٤٠
٨٣	مصرف دبي DUBAI/الامارات	٤٧٤٠	٥٠٣٦	٣٨٥٧	٤٤٢٨	٤٠٦٥	٤٠٧٧	٤٧٠	٥٣٦	٧٩–	٦٢
٨٤	الوطني العماني NBO/سلطنة عمان	٤٦٨٣	٥١٥٤	٣٥٤٤	٣٦٤٠	٣٢٨٣	٣٤٨٥	٦٥٢	٦٣٧	٥٥	١١٨
٨٥	العقاري المصري العربي EALB/مصر	٤٦٦٤	٤٦٦٤	٢٨٥٦	٢٨٥٦	٣١٤٣	٣١٤٣	٣٤٢	٣٤٢	١٢٥	١٢٥
٨٦	رأس الخيمة الوطني RAK/الامارات	٤٦٦٤	٣٧٩٤	٣٦٥٩	٢٩٨٤	٣٥٠١	٢٦٣٠	٧٦٢	٥٦٦	١٩٨	١٧٣
٨٧	بنك البلاد ALBILAD/السعودية	٤٦٤٣	٤٢٨٠	٣٣٤٧	٢٢٠٧	٣٦٥٦	٢٩٢٦	٨٠١	٨٥٧	٦٦–	٣٣
٨٨	مصرف الانماء ALINMA/السعودية	٤٦١٥	٤١٤٨	٣٠٠	–	٤٠٠	–	٤١٦١	–	١٦١	١٠٤
٨٩	تونس العربي الدولي BIAT/تونس	٤٥٧٣	٤٥٢٩	٢٦١٠	٢٤٣١	٣٩٣٦	٣٩٠٧	٣٦٤	٣٦٢	٤٥	٢٧
٩٠	بنك قطر الدولي الاسلامي QIIB/قطر	٤٥٤٧	٣٥٢٨	٢٧٨٥	٣٣٦٧	٣١٧٤	٢٥١١	١٠٤٤	٧٦٤	١٤٠	١٣٨
٩١	الشركة التونسية للبنك STB/تونس	٤٤١٠	٤٤١٠	٣٤٢٧	٣٤٢٧	٣٠٨٣	٣٠٨٣	٣٧٩	٣٧٩	٣٣	٣٣
٩٢	البنك الوطني الفلاحي BNA/تونس	٤٣٩٣	٤٣٩٣	٣٥٧٧	٣٥٧٧	٣٣٠٠	٣٣٠٠	٣٢٤	٣٢٤	٢٥	٢٥
٩٣	بنك آركابيتا ARCAPITA/البحرين	٤٣٧٢	٥١٣٧	–	–	–	–	١٥٩٩	١٣٤٠	٨٨–	٣٦٢
٩٤	الشارقة الاسلامي SIB / الامارات	٤٣٥٣	٤٢٣٣	٧١٤	١٠٠٣	٢٦٨٧	٢٤٧١	١١٦٢	١١٣٣	٧١	٦٣
٩٥	المصرف العربي الدولي AIB/مصر	٤١٧٦	٤٣٦٨	٦٥٢	٨٢٦	٣١٦٧	٣٤٠٨	٧٠٩	٤٦٥	٢٤	٣٨–
٩٦	بنك كريدي اغريكول CA/مصر	٣٩٩٧	٣٩٩٧	١٢٦٥	١٢٦٥	٣٤٠٤	٣٤٠٤	٢٨٦	٢٨٦	٨٦	٨٦
٩٧	بنك الكويت الدولي KIB/الكويت	٣٩٤٦	٣٩٢٣	٢٦٤٥	٢٦٠٩	٢٤٦٨	٢٣٠٥	٥٩٩	٥٩٧	٢٩–	٧٧
٩٨	بنك ظفار DHOFAR/سلطنة عمان	٣٨٧٢	٣٤٤٧	٣١٩٦	٢٦٥٢	٢٨٦٨	٢٥٣٠	٥٣١	٤٩١	٦٦	٦٢
٩٩	ام القيوين الوطني UMM ALQAIWAN/الامارات	٣٧٨٣	٣٦٩٠	٢٢٥٨	٢٦٨٣	٢٠٠٧	١٨٥٩	٨٢١	٧٥٨	٩٣	٧٧
١٠٠	بنك انفستكورب INVESTCORP/البحرين	٣٦٢٠	٤٧٦٦	٢٢٤	٣٤١	٣٧٣	٥٥٨	٨٩٥	١٢٣٧	٧٨١–	١٥١
		١٦٥٩٩٨٨	١٥٣٨٩٤١	٨٧٧٢٢٧	٨٤٥٣٦٠	١١١٥١١٩	١٠١٨٩٢٧	١٨٩١٠٣	١٦٤٥٦٣	٢٢٨١٣	٢٤٨٩٥

اكبر ٢٥ مصرف اسلامي عربي

الرتبة حسب حقوق المساهمين Shareholders Equity ٢٠٠٩	المصرف	البلد Bank	حقوق المساهمين Shareholders Equity 2009		الموجودات Assets 2009		الارباح Profits 2009	
			القيمة (US $ 000)	النمو السنوي CH %	القيمة (US $ 000)	النمو السنوي CH %	القيمة (US $ 000)	النمو السنوي CH %
١	مصرف الراجحي Al Rajhi Bank	السعودية	٧,٦٦٣,٠١٠	٦,٣٢	٤٥,٥٢٠,٦٤٤	٤,٥٠	١,٨٠٤,٣٠٥	٣,٧٢
٢	بيت التمويل الكويتي kuwait Finance House	الكويت	٥,٤٥٤,٣٨٩	-١,٨١	٣٩,٣٢٦,٦٩٥	٧,٠٨	٤١٣,٥٨٨	-٢٤,٣٥
٣	مصرف الانماء Alinma Bank	السعودية	٤,١٦٠,٧٥٩	–	٤,٦١٤,٣٠٠	–	١٦١,٣٩٨	–
٤	مصرف قطر الاسلامي Qatar Islamic Bank	قطر	٢,٤٧٣,٧٩٣	٢٦,٠٧	١٠,٧٨٨,٦١١	١٧,٠٨	٤٩٥,٨٧٤	-١٣,٧٧
٥	بنك دبي الاسلامي Dubai Islamic Bank	الامارات	٢,٤٤٥,١٥٢	٢,٦٤	٢٢,٩٥٣,٠٥٤	-٠,٥٣	٣٢٨,٧٥٧	-٢٢,٣١
٦	مجموعة البركة المصرفية Al Baraka Banking Group	البحرين	١,٧٣٦,٨٤٥	١٢,٠٤	١٣,١٦٦,٢٧٧	٢٠,٥٧	٩١,٧٥٨	-١٩,٣٠
٧	مصرف الريان Al Rayan	قطر	١,٦٣٧,٧٥٥	٤,٧٠	٦,٦٢٧,٠٥٤	٤٣,٨٦	٢٤١,٩٢٦	-٣,٩٧
٨	مصرف ابو ظبي الاسلامي Abu Dhabi Islamic Bank	الامارات	١,٣٩٩,٨٩٧	-٨,٧٤	١٧,٤٤٧,٧٩٤	٢٥,١٤	٢١,١٧٦	-٩٠,٨٦
٩	بنك الجزيرة Bank Al-Jazira	السعودية	١,١٩٦,٠٤٠	-٣,٢٦	٧,٩٩٢,٤٨٢	٨,٩٣	٧,٣٣٩	-٨٧,٦٢
١٠	مصرف الشارقة الاسلامي Sharjah Islamic Bank	الامارات	١,١٦١,٠٢٠	٢,٤٦	٤,٣٤٩,٣٠١	٢,٨٢	٧٠,٨٢٦	١٢,٣٣
١١	بنك قطر الدولي الاسلامي QIIB	قطر	١,٠٤٣,٧٢٠	٣٦,٦٥	٤,٥٤٦,٧١٣	٢٨,٨٨	١٤٠,٤٦٩	٢,٠٣
١٢	بنك الاثمار ITHMAAR	البحرين	٩٣٧,٣٩٩	-١٨,٤٤	٥,٢١٣,٨٦١	-٣,١٠	-٢٢٥,٠٠٣	-١١٦٠,١٠
١٣	البنك الاهلي المتحد (بنك الكويت والشرق الاوسط سابقا) AHLI UNITED	الكويت	٨٢٦,٦٦٧	-١٢,٧١	٧,٨٧٣,٦٧٨	١,٠٥	٤٩,٦٧٦	-٧٢,٢٣
١٤	بنك البلاد Al Bilad Bank	السعودية	٨٠٠,٤٥٤	-٦,٥٦	٤,٦٤٢,٢٤٢	٨,٤٧	-٦٦,٢٢٦	-٢٩٨,٦٠
١٥	مصرف السلام Al-Salam Bank	البحرين	٥٢٥,٧٠٨	١٤,٩١	٢,٠٨٤,٧٠٦	٤١,٧٤	٣٧,٠٣٤	-٤٥,٣٤
١٦	بيت التمويل الخليجي Gulf Finance House	البحرين	٤٣٣,٣٢٢	-٥٥,١٨	١,٦٤٢,٣٣٦	-٥٢,٨٧	-٧٢٨,٣٧٩	-٣٤٩,٥٤
١٧	بنك يونيكورن للاستثمار Unicorn Investment Bank	البحرين	٤٢٣,٦٥٢	-٦,٦٧	١,٠٣٣,٦١٩	٥,٦٠	-٥,٠٧٩	١١٤,٨٢
١٨	بنك البحرين الاسلامي Bahrain Islamic Bank	البحرين	٣٧٢,٦٨٢	-١٥,٥٩	٢,٤١٨,٩٦٦	٤,٣٥	-٥١,٤٥١	-١٨٧,٣٢
١٩	بنك بوبيان Boubyan Bank	الكويت	٣١٠,٣٦٦	-٣٥,٢١	٣,٣٦٠,٤٢٨	١٤,٧٩	-١٨٠,٠٥٩	-٢٩٠٠,٣٨
٢٠	بنك ام درمان الوطني Omdurman National Bank	السودان	٣٠٠,٤٨٧	٣,٢٨	٣,٢٠٤,٧٩٣	١٧,٨٦	٢٢,١٢١	١١,٣٩
٢١	مصرف سيرة الاستثماري (البنك الدولي المتحد سابقا) Seera Investment Bank	البحرين	٢٧٦,٠١٢	-١١,٥٤	٣٠٦,٧٨٩	-١٨,٥٧	-٣٦,١١٧	-١٥٢,٨٠
٢٢	بنك التضامن الاسلامي الدولي Tadhamon International Islamic Bank	اليمن	٢٥٩,٠٢٩	٢١,١٦	١,٧٠١,٩٧٨	١٦,٤٢	٧,٣٧١	-٢٧,٤٣
٢٣	بنك إيلاف Elaf Bank	البحرين	١٧٩,٥٢٧	-٦,٣٥	١٧٩,٩٠٢	-٦,٧٩	-٢٦,٧٨٠	-١٢٥٨,٨١
٢٤	مصرف السلام – السودان Al Salam Bank-Sudan	السودان	١٣٥,٧٨١	١,١١	٤٧٢,١٩٦	٨,٢٢	٩,٨٣١	٥,٩٣
٢٥	بنك المال المتحد United Capital Bank	السودان	١٢٣,٨٢٦	١,٥٧	٣٣٨,٣٩١	٤٧,٢١	٩,٠٢٩	-٨,٦٠

ابراهيم دبدوب (NBK): البنوك الخليجية ستلمس عودة السيولة في ٢٠١١



يرى الرئيس التنفيذي في بنك الكويت الوطني NBK **إبراهيم دبدوب** ان البنوك الخليجية ستستشعر مزايا الانفاق الحكومي المتجدد في ٢٠١١، مع عودة السيولة في المنطقة إلى مستويات ما قبل الركود.

ويضيف ان منطقة دول التعاون ستتابع النمو بفضل المشاريع التحفيزية أولا التي أطلقتها الحكومات، وأخيرا بفضل دعم طلب القطاع الخاص. ويقول **دبدوب** ان قطاع المصارف لا يزال اساسيا للنشاط التجاري وسيستمر بلعب دوره الرئيسي في التطور الاقتصادي بالمنطقة.

ويؤكد **دبدوب** أن هناك سيولة كافية وأن البنوك في وضع جيد للاستفادة من خطط التنمية الحكومية الجديدة التي يجري تنفيذها، والتي ستكون مساهما أساسياً في النمو الاقتصادي وخلق الوظائف، مشيرا إلى ان الاستثمارات في قطاع الطاقة والبنية التحتية بدول المنطقة ستكون الدوافع الاقتصادية الرئيسية في ٢٠١١.

ويلفت الى انه مع التطور الذي تشهده المنطقة، ستحتاج صناعة المرافق أو الخدمات إلى المزيد من الانفاق لتواكب النمو الاقتصادي الحالي والمستقبلي.

الوطني (NBK) أفضل بنك في الشرق الأوسط بحسب غلوبال فاينانس

أصدرت مجلة غلوبال فاينانس تقريرها الخاص حول أفضل البنوك على مستوى العالم للعام ٢٠١٠، وجاء فيه بنك الكويت الوطني كأفضل بنك في الشرق الأوسط وأفضل مزود للعملة الأجنبية محلياً وأفضل ممول للتجارة الخارجية، وذلك بعدما كانت قد اختارته البنك الأكثر أماناً في العالم العربي للعام الثاني على التوالي. كما اختارت شركة ان بي كي كابيتال أفضل بنك استثماري في الكويت.

وقد حل بنك الكويت الوطني في هذه المرتبة الى جانب بنوك عالمية كبرى مثل جي بي مورغان تشايس (عن منطقة أميركا الشمالية) وسنتاندير (أوروبا الغربية وأميركا اللاتينية) واتش اس بي سي (آسيا) وستاندرد شارترد (افريقيا) وار زد بي (أوروبا الوسطى والشرقية).

وقالت «غلوبال فاينانس» ان أرباح بنك الكويت الوطني واصلت النمو رغم الظروف الاقتصادية الصعبة محلياً واقليمياً ورغم تدهور الأسواق المالية. واستطاع الوطني بفضل استراتيجيته المتحفظة وإدارته الرشيدة للمخاطر ليس فقط ان يحافظ على جودة أصوله المرتفعة، بل حتى ان يرفعها أكثر خلال الأزمة المالية، ما جعله البنك الأكثر أماناً في العالم العربي للعامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠.

«غلف كابيتال» تلتزم اجتماعياً مع «معارف» للتعليم والتدريب



من اليمين: د. محمد العرفج، د. كريم الصلح وأشرف الجندي

أطلقت غلف كابيتال GULF CAPITAL الشركة الرائدة إقليمياً في مجال الاستثمار البديل والتي تضم قائمة مساهميها أكثر من ٣٠٠ مساهم من السعودية والإمارات العربية المتحدة، برنامجها للمسؤولية الإجتماعية، تعاوناً مع مدارس «معارف» للتعليم والتدريب في المملكة، ويقدم البرنامج الرعاية لثمانية طلاب سعوديين موهوبين.

وبهذه المناسبة قال الدكتور **كريم الصلح**، الرئيس التنفيذي في غلف كابيتال: «قرر مجلس الإدارة إطلاق هذا البرنامج كجزء من مساهمتنا في دعم المجتمع العربي الذي نعيش ونعمل فيه، وكذلك للمساعدة على تحسين مستوى حياة الفئات الإجتماعية التي تحتاج الى مساعدة. وستغدو برامج المسؤولية المجتمعية هذه ركيزة أساسية لاستراتيجيتنا ومبادراتنا المؤسسية. ونحن فخورون بتعاوننا مع «معارف» و«إنسان» من أجل هذا المسعى الطيب الذي ندعم من خلاله الجهود الرامية لتعليم الشباب في المملكة».

وتهدف غلف كابيتال ومعارف الى تقديم مبلغ التبرع الحالي بقيمة ٥٠٠ ألف ريال سعودي الى جمعية إنسان لرعاية الأيتام الى توفير مستوى تعليم أفضل للأطفال المحتاجين.

وقال الدكتور **محمد بن أحمد العرفج**، نائب رئيس الشؤون الأكاديمية في «معارف» ان هذه الإتفاقية ستسهم بقدر كبير في تغيير حياة هؤلاء الطلاب. ونحن نتطلع لرؤية المزيد من كبرى المدارس في المملكة تفتح أبوابها لمثل هذه المبادرات وإعطاء الفرصة لمزيد من الطلاب المحتاجين.

البنك الوطني (NBK) يبحث مع وفد استرالي رفيع آخر التطورات الاقتصادية



مدير إدارة البحوث الإقتصادية لدى بنك الكويت الوطني د. الياس بخعازي محاضراً للوفد الاسترالي

استضاف بنك الكويت الوطني في مقره الرئيسي وفداً تجارياً رسمياً استرالياً رفيع المستوى برئاسة رئيس مجلس الوزراء الأسترالي الأسبق **روبرت هوك** ووزير المالية السابق **بيتر كوستلو** بحضور السفير الاسترالي لدى الكويت **غلين مايلز** ومسؤولي المجلس الاسترالي الخليجي والرؤساء التنفيذيين لكبرى الشركات الاسترالية، وعدد من القيادات التنفيذية في بنك الكويت الوطني.

وتناول اللقاء سبل تعزيز التعاون التجاري والاستثماري بين الكويت واستراليا. وقد اطلع الوفد من قيادات الوطني على آخر التطورات الاقتصادية على الساحتين المحلية والإقليمية وواقع الإقتصاد الكويتي وآفاق نموه، والصناعة المصرفية في الكويت وأداء مختلف القطاعات الإقتصادية. كما استمع الوفد الى شرح واف عن رؤية الكويت ٢٠٣٥ وخطة التنمية الحالية وأهدافها وأبرز المشاريع التي تتضمنها.

المشرق الإسلامي يفوز بجائزتين من جوائز المال والأعمال الإسلامية



عبد العزيز الغرير

المشرق الإسلامي

فاز «المشرق الإسلامي» قسم الخدمات المصرفية الإسلامية في المشرق بجائزتين في الحفل السنوي الخامس لجوائز المال والأعمال الإسلامية، كأفضل نافذة خدمات إسلامية وأفضل حملة إعلانية، حيث تعد جوائز المال والأعمال الإسلامية واحدة من الجوائز الأكثر تميزاً في الصناعة المالية، والتي تنظمها مجلة إسلاميك بيزنس آند فاينانس.

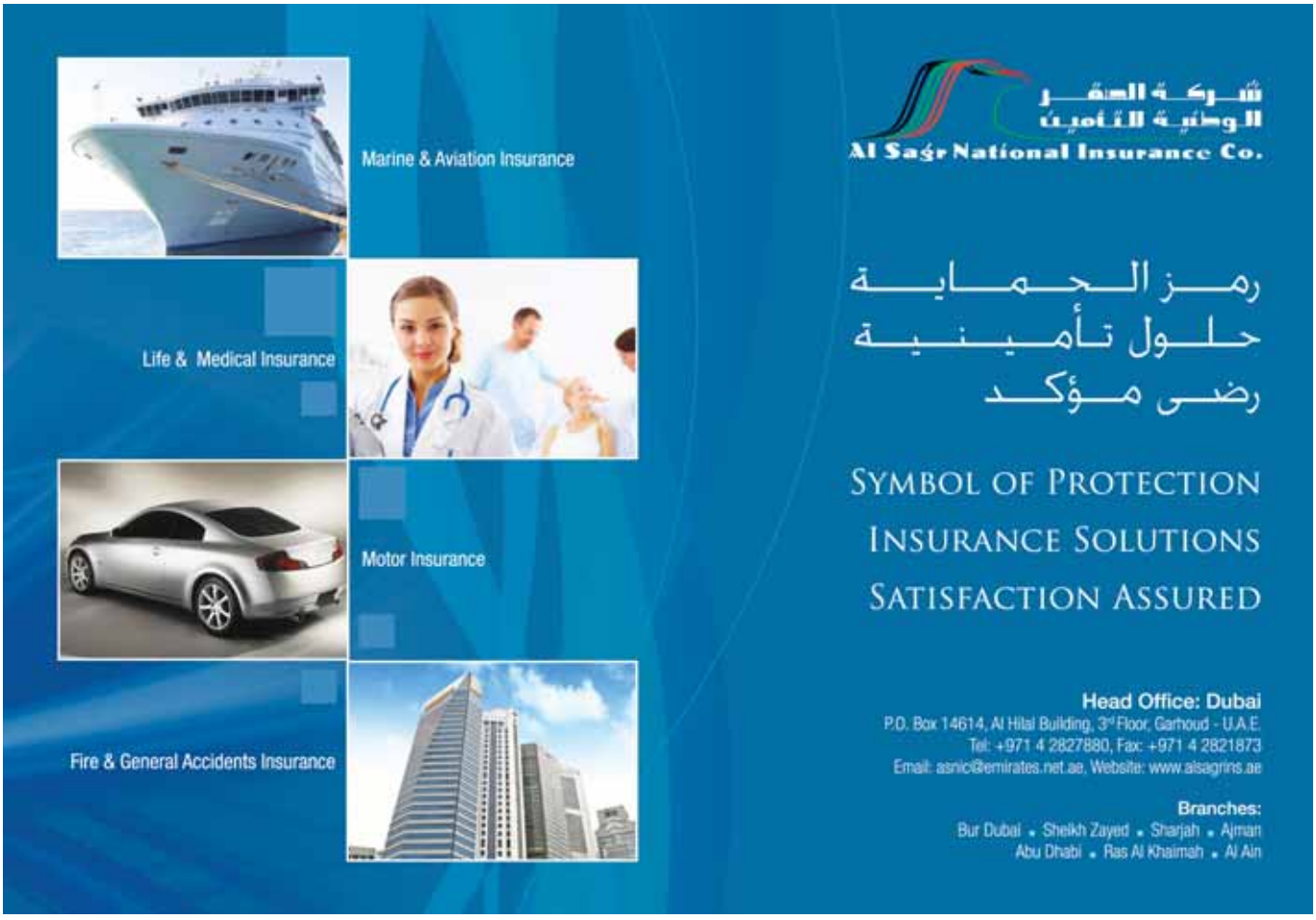
وقال الرئيس التنفيذي للمشرق **عبد العزيز الغرير**: تؤكد هذه الجوائز حرصنا وجهودنا في سبيل تقديم المنتجات والخدمات المبتكرة والمتوافقة مع الشريعة الإسلامية، كما أن هدفنا في المشرق الإسلامي هو أن نلعب دوراً أساسياً في الصناعة المصرفية الإسلامية إلى جانب الحصول على حصة في السوق تمكننا من مواصلة تعزيز موقعنا الريادي.



محمد ايمن الاتاسي وزعكش ملاّ يتسلمان جائزة افضل حملة اعلانية



دوغلاس بيكيت وعتيق رحمن يتسلمان جائزة افضل نافذة خدمات اسلامية



ابو ظبي الوطني سدد سندات بقيمة ٣,٠٥ مليارات درهم



مايكل تومالين
ابو ظبي الوطني

نفذ بنك ابو ظبي الوطني NBAD وعده بتسديد قيمة سندات تبلغ ٣,٠٥ مليارات درهم اي نحو ٨٥٠ مليون دولار بتاريخ استحقاقها في ١٤ كانون الاول (ديسمبر) الماضي.

وقال المدير العام لقطاع المجموعة المصرفية **عبدالله العتيبة** ان بنك ابو ظبي الوطني يتمتع بملاءة عالية وموقف مالي قوي يمكنانه من الوفاء بجميع التزاماته في مواعيدها.

وتعتبر هذه الدفعة الثالثة من السندات الموقعة منه.

ويصدر المجموعة الثانية من صكوكه بـ ١٥٩ مليون دولار

من جهة ثانية، اصدر بنك ابو ظبي الوطني المجموعة الثانية من صكوكه بقيمة ٥٠٠ مليون رينجت ماليزي (١٥٩ مليون دولار) ضمن برنامجه للصكوك المتوسطة الاجل بالعملة الماليزية والذي تبلغ قيمته الاجمالية ٣ بلايين رينجت (٩٥٧,٧ مليون دولار).

وصدرت الصكوك التي تستحق بعد ١٠ سنوات بتسعيرة ٤,٩ في المئة وتولى اتش اس بي سي ورويال بنك اوف سكوتلاند وماي بانك ادارة اصدار الصكوك التي تساهم في زيادة تنويع مصادر التمويل لبنك ابو ظبي الوطني. وشهد الاصدار اقبالا لافتا، ما يعكس اهتماما كبيرا بالاستثمار في اصدارات البنك.

ومثلت الصناديق الاستثمارية ٣٣ في المئة من المستثمرين وشركات التأمين ٢٧ في المئة والمؤسسات المالية ١٠ في المئة، فيما بلغت نسبة الشركات والمؤسسات الاخرى ٣٠ في المئة من اجمالي المستثمرين. ويأتي اصدار هذه الصكوك بعد ٦ اشهر من اصدار اول مجموعة صكوك للبنك في حزيران (يونيو) الماضي لتؤكد التزام البنك زيادة معدلات الدخل للمستثمرين في اصداراته بالعملة الماليزية وتلبية متطلبات المستثمرين.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لبنك ابو ظبي الوطني هو السيد **مايكل تومالين**.

البنك الوطني العماني يعيّن حسن شعبان رئيساً لإدارة التسويق وموسى الجديدي مديراً تنفيذياً للصدارة لإدارة الثروات



حسن شعبان



موسى الجديدي

عيّن البنك الوطني العماني السيد **حسن بن عبد الأمير شعبان** رئيساً لإدارة التسويق، والسيد **موسى الجديدي** مديراً تنفيذياً للصدارة لإدارة الثروات.

انضم **حسن عبد الأمير شعبان** للعمل بالبنك الوطني العماني في عام ٢٠٠٤، وتولى منذ ذلك الحين مسؤولية الإشراف على العديد من إدارات البنك منها الاتصالات المركزية والعلاقات الحكومية. وكان آخر منصب شغله قبل توليه لمهام منصبه الجديد هو الإشراف على خدمة الصدارة لإدارة الثروات.

وفي هذا المنصب الجديد سيكون **حسن** مسؤولاً عن إدارة الإعلان والاتصالات والدراسات وبحوث السوق وتطوير المنتجات بالإضافة الى جودة الخدمة. وتعتبر هذه الإدارة من الإدارات الحديثة التي أنشأها البنك في سبيل معرفة العميل عن قرب والعمل على تدشين خدمات مصرفية تتناسب مع احتياجات ورغبات العملاء، مع التركيز على جودة الخدمات التي يقدمها البنك للعملاء.

كذلك عيّن البنك الوطني العماني السيد **موسى الجديدي** مديراً تنفيذياً لخدمة الصدارة لإدارة الثروات. ويتمتع **الجديدي** بخبرة كبيرة في مجال الاستثمار والمصارف وخصوصاً في مجال الخدمات المصرفية الخاصة. كما أنه عمل لسنوات عديدة في دولة الإمارات العربية المتحدة في احدى المجموعات المالية المرموقة.

وتأتي هذه التعيينات الجديدة في إطار استراتيجية البنك نحو اعطاء المجال للكادر العماني لاعتلاء مراكز تنفيذية في البنك الوطني العماني.

مطشر المرشد رئيساً تنفيذياً لبنك اوف اميركا ميريل لانش في السعودية

عيّن **مطشر المرشد** رئيساً تنفيذيا لبنك اوف اميركا ميريل لانش BANK OF AMERICA MERRILL LYNCH في المملكة العربية السعودية.

ويحمل **المرشد** شهادة دراسات عليا في ادارة الأعمال الدولية والتمويل، ويتمتع بخبرة ١٦ عاماً في ادارة الخزينة السعودية، وتقلّب في مناصب ادارية رفيعة في مصرفي «ساب» وHSBC، كما عمل مديراً تنفيذياً في قسم الاستثمار في الأهلي كابيتال.

أسس بنك الإنماء للإستثمار وشغل حتى ٢٠١٠ منصب رئيس تنفيذي فيه. تولى ادارة العديد من المحافظ والصناديق الاستثمارية في السعودية ولندن ونيويورك.

يشار الى ان بنك اوف اميركا ميريل لانش يعمل للحصول على ترخيص يخوله العمل المصرفي التجاري.

١٥ فائزاً مع بنك البحرين والكويت في سحب الهيرات لشهر تشرين الثاني (نوفمبر)



صورة تذكارية

احتفل بنك البحرين والكويت الرائد في مجال الخدمات المصرفية التجارية وخدمات الأفراد مع الفائزين في سحب الهيرات الشهري بمنح جوائز تبلغ قيمتها ٧٥ ألف دولار في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي.

فقد أعلن البنك أسماء ١٥ فائزاً محظوظاً بجوائز الهيرات الشهرية التي تبلغ قيمة كل جائزة منها ٥٠٠٠ دولار، وقام بتسليم الشيكات للفائزين السيد **اكسل هوفمان**، مدير دائرة الخدمات المصرفية للافراد.

وقد عبّر الفائزون عن بالغ سعادتهم بهذه المفاجأة بالفوز بجوائز الهيرات. وأبدوا رغبتهم بإعادة استثمار جوائزهم لتؤهلهم للسحب التالي عن باقة سحوبات الهيرات الكبرى بقيمة ٥٠,٠٠٠ دولار والتي تعد أكبر جائزة نقدية في مملكة البحرين.

وقد أقيم السحب على أسماء الفائزين بجوائز الهيرات في القاعة المصرفية للفرع الرئيسي للبنك تحت إشراف **مي القصير**، مندوبة وزارة الصناعة والتجارة بحضور موظفي التدقيق الداخلي في البنك والإشراف الداخلي وممثلي قسم تسويق خدمات الأفراد والخدمات المصرفية للأفراد بالبنك.

خالد العليان يكرم عادل الناصر لخدمته ساب SABB طوال ٢٨ عاماً



من اليمين: خالد العليان يكرم عادل الناصر

سلم الشيخ **خالد العليان** رئيس مجلس إدارة البنك السعودي البريطاني (ساب) درعاً تذكارية لنائب العضو المنتدب الأستاذ **عادل الناصر** بمناسبة تقاعده بعد أن أمضى ما يزيد على ٢٨ عاماً في خدمة البنك. ويأتي هذا التكريم أيضاً تقديراً للجهد والعطاء الذي قدمه خلال فترة عمله في ساب، ومساهمته في تطوير أعمال البنك.

وقال الشيخ **خالد العليان**: «يعد **عادل الناصر** من القيادات المصرفية الوطنية الرائدة، وهو ساهم بشكل كبير طوال فترة عمله في تحقيق أهداف البنك ودعم مسيرته ويعتبر مثالاً للقيادات الوطنية ممن نفتخر بهم، فإلى جانب التأهيل العلمي الذي يحمله والخبرة العملية التي يمتلكها يعد رمزاً للإخلاص والجدية في العمل».

ومن الجدير بالذكر ان الأستاذ **عادل الناصر** تقلد العديد من المناصب القيادية خلال فترة عمله في قطاعات مختلفة، ومثل البنك أمام كثير من اللجان والفعاليات، وكان له دور كبير وملموس في قيادة نمو وتطوير أعمال البنك طيلة السنوات الماضية.

لجنة متابعة لتأسيس شركة الاستعلامات المصرفية بالامارات

تشكلت في ابو ظبي بتوجيه من المصرف المركزي لجنة متابعة تضم ممثلين عن كافة البنوك للاطلاع على الانظمة التي ترعى شركات معلومات الائتمان – اهدافها وصلاحياتها –.

وبعد تأسيس اللجنة عقدت اجتماعا برئاسة محافظ المركزي **سلطان بن ناصر السويدي** تم خلاله اعطاء التوجيهات للجنة لتسرع في تكوين شخصيتها المعنوية ووضع انظمتها الداخلية لعرضها على المركزي للموافقة عليها والمباشرة بعملها.

ومن اهداف الشركة جمع المعلومات عن العملاء وتوزيعهم على لوائح تدل على ملاءة كل منهم، وما سبق وارتكبه من مخالفات لأخذ الحيطة والحذر منه ومن كل عميل له ماض غير مشرّف.

وتعرف المصارف ان مثل هذه الشركة تمكنها من تخفيض المعاملات المشبوهة والديون الهالكة الى نسبة ٧٠ و٨٠ في المئة.

محاكمة المتهمين بالاستيلاء على اموال المركزي الاماراتي

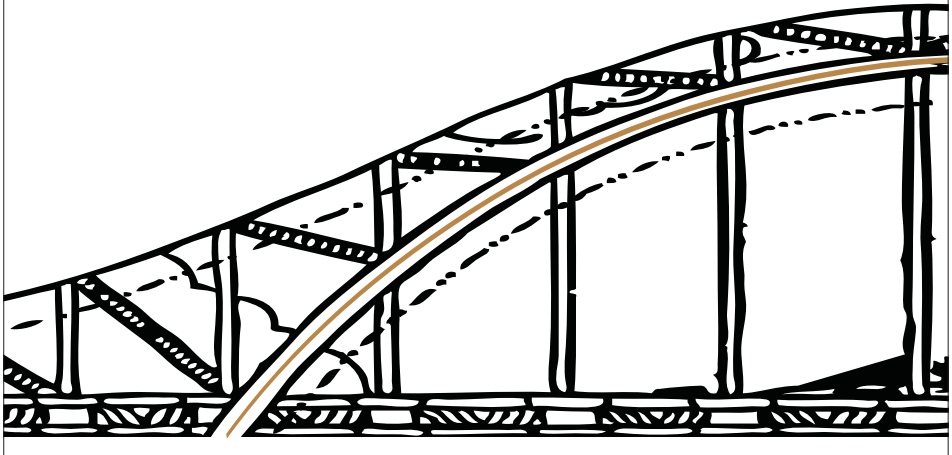
تتابع محكمة الجنايات في ابو ظبي – الامارات – برئاسة المستشار **عبد الحافظ زيدان** النظر في قضية محاولة الاستيلاء على اموال المصرف المركزي المتهم فيها ايرانيان واماراتي.

وتبين من خلال الجلسات الاولية ان المتهمين خططوا للاستيلاء على مليار درهم.

تتأجل الجلسات لعدم حضور الشهود المطلوبين من قبل جهة الادعاء.

ARAB LOSS ADJUSTERS INT. L.L.C
THE TECHNICAL AND LOSS ADJUSTING SERVICES CO.

Bridging the gap one stride at a time....



Social Responsibility Independence Dedication Corporate Governance Integrity

We embrace challenges, pave the path to mediation; loss adjusting A skilled art not a mere service.

Head Office - U.A.E
P.O. BOX 1970
Dubai - U.A.E
Tel: +9714 2626629
Fax:+9714 2661608
Email: aladj@aladubai.ae

Regional Office - Bahrain/Dammam
P.O. BOX 21932
Manama - Bahrain
Tel: +973 17 26 17 27
Fax: +973 17 25 06 16
Email: aladjust@batelco.com.bh

Kuwait
P.O. Box 9199, Salmiya 22014
Tel: +965 2261 0098
Fax:+965 2261 5595
Email: info@alakuwait.com

Syria
P.O. BOX 6325, Aleppo - Syria
Tel: +963 21 222 50 88
Pvt: +963 21 268 16 99
Fax: +963 21 224 20 13
Email: info@alasyria.com

Jordan
P.O. BOX 2948
Amman 11821 - Jordan
Tel: +962 6 562 28 08
Fax: +962 6 568 18 08
Email: alaadj@nets.com.jo

Qatar
P.O. BOX 8052
Doha - Qatar
Tel: +974 431 12 11
Fax: +974 431 16 11
Email: arblossa@qatar.net.qa

Riyadh - Saudi Arabia
P.O. BOX 20647
Riyadh 11465, K.S.A
Tel: +966 1 477 57 71
Fax: +966 1 477 64 84
saudi-arabia@vrsadjusters.com

Yemen
P.O. BOX 16704-Haddah
Sanaa - Yemen
Tel: +967 1 42 06 60
Fax: +967 1 42 06 70
Email: alaadjy@yemen.net.ye

Representative offices: Lebanon, Egypt, Singapore,Nigeria and Connected Globally ...

www.arablossadjusters.com

QNB أفضل بنك في قطر بحسب ذي بانكر



علي العمادي

QNB

أعلنت مجموعة بنك قطر الوطني QNB والتي لديها حصة ٣٤,٣٪ من أسهم بنك الإسكان للتجارة والتمويل في الأردن عن حصولها على لقب أفضل بنك في قطر من مجلة ذي بانكر التابعة للفايننشال تايمز، خلال حفل توزيع جوائز أقيم في لندن.

وتمنح هذه الجائزة لأفضل أداء حققه البنك المرشّح في بلده. ويتم اختيار البنك الفائز استناداً الى تحليل أحدث نتائجه المالية وبيانات أدائه، بالإضافة الى مراجعة التطورات الإستراتيجية ومجمل الإنجازات لكل بنك مرشح خلال سنة التقييم.

وتعزز هذه الجائزة مكانة البنك الريادية في السوق والقوة المالية والشفافية التي تتميز بها المجموعة في جميع أنشطتها.

يشار الى ان البنك تمكن خلال فترة الأشهر التسعة الأولى المنتهية في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠١٠ من زيادة صافي أرباحه بنسبة ٣٣,٨٪ ليبلغ ٤,٢ مليارات ريال قطري. ومنذ ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ ارتفع اجمالي الموجودات حوالى ٤١,٥ مليار ريال قطري (٢٧,١٪) ليبلغ ١٩٤,٧ مليار ريال.

ذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو السيد **علي العمادي** .

جي بي مورغان متهم بالتورط في قضية مادوف

قضية رجل الأعمال الأميركي المدان بالاحتيال **برنار مادوف** تتتابع فصولاً وآخرها رفع المشرف على تصفية شركته **ايرفينغ بيكارد** دعوى قضائية على مصرف جي بي مورغان الأميركي يطالبه فيها بتعويض بقيمة ٦,٤ مليارات دولار.

وأوضح **بيكارد** انه رفع الدعوى ضد المصرف المذكور بتهمة مساعدة **مادوف** في عملية التزوير التي قام بها أمام محكمة الإفلاس في مانهاتن.

وسيعود ريع المال الذي يكسبه **بيكارد** من جي بي مورغان للتعويض لضحايا **مادوف**.

من جهته أصدر المصرف بياناً قال فيه انه ساعد **بيكارد** في تحقيقاته واصفاً الدعوى بغير المسؤولة. يشار الى انه حكم على **مادوف** بالسجن ١٥٠ عاماً بعدما أدين بـ ١١ تهمة، من بينها الاحتيال وشهادة الزور وتبييض الأموال في عملية احتيال كبرى بلغت قيمتها ٦٥ مليار دولار.

الترخيص بإنشاء «بنك الطعام» في الرياض

وافق الامير **سلمان بن عبد العزيز** على انشاء «بنك الطعام» في الرياض وهو بنك اجتماعي يهدف الى توفير الغذاء للأسر المحتاجة وايجاد فرص عمل للعاطلين عن العمل.

ويقول بيان صادر عن البنك انه يقوم بتقديم الغذاء للفقراء بطريقة علمية ومستدامة، وذلك بمساعدة من يساهمون في الاعمال الخيرية. اما طريقة عمل البنك فهو يقوم بجمع الفائض من طعام الحفلات والمناسبات التي تقام في القصور والفنادق في مدينة الرياض ثم يقوم بإعادة تجهيزه وتغليفه بطرق صحية وتوزيعه على الاسر الفقيرة والمحتاجة في اليوم عينه.

يعتبر فقيرا في السعودية من يقل دخله الشهري عن ١٢٠ ريالا بالشهر (٣٠٠ دولار).

الأهلي المتحد أفضل بنك في البحرين للعام ٢٠١٠ من ذي بانكر

فهد الرجعان: اختيارنا تأكيد مستحق لجهود البنك الرامية الى تحقيق التميز



فهد الرجعان

البنك الأهلي المتحد



عادل اللبان

البنك الأهلي المتحد

اختارت مجلة ذي بانكر مجدداً البنك الأهلي المتحد كأفضل بنك في البحرين للعام ٢٠١٠، في تأكيد للموقع الريادي والمكانة المتميزة التي يتمتع بها البنك في طليعة المؤسسات المصرفية والمالية في المملكة.

وهذا هو العام الخامس على التوالي الذي يفوز فيه البنك بهذه الجائزة المرموقة من المجلة التابعة الى مجموعة الفاينانشال تايمز اللندنية، والتي تعد جوائزها السنوية من أهم الجوائز التي يتطلع اليها القطاع المصرفي عالمياً لمعرفة أكثر البنوك تميزاً وأفضلها أداء على مدار العام.

ووفقاً لبيان صادر عن هيئة تحكيم الجائزة، فقد اتسمت دورة جوائز هذا العام مرة أخرى بمنافسة شديدة بين البنوك الرائدة المرشحة لها، وجاء فوز البنك الأهلي المتحد كحصيلة للإدارة المهنية وللسياسة الحكيمة التي اتبعها في الرقابة على المخاطر، وعلى ضوء النتائج المالية القوية التي حققها البنك والإنجازات النوعية والمبادرات الإستراتيجية التي اتخذها خلال العام ٢٠١٠.

وتعليقاً على فوز البنك بهذه الجائزة قال رئيس مجلس إدارة البنك **فهد الرجعان**: «يسعدنا ان يتم اختيارنا مرة أخرى كأفضل بنك في البحرين من قبل هذه المجلة العالمية الرصينة، وفي ذلك تقدير مستحق للجهود الدائبة المبذولة من قبل كوادرنا وموظفينا الرامية الى تحقيق التميز في ما نقدمه من خدمات ومنتجات، والى جعل البنك الأهلي المتحد الخيار الأول والأمثل لدى شرائحنا المستهدفة من الزبائن».

يذكر ان الرئيس التنفيذي لبنك الأهلي المتحد هو السيد **عادل اللبان**.

الأهلي الأردني يفوز بجائزة أفضل عمل ابداعي



مروان عوض

المدير العام للبنك الاهلي الاردني

حصل البنك الأهلي الأردني على جائزة أفضل عمل إبداعي خلال مسابقة المصارف الإلكترونية الثالثة التي نظمتها أكاديمية جوائز الإنترنت في المنطقة العربية، بالتعاون مع شركة مايكروسوفت واتحاد منتجي برامج الكمبيوتر.

وقد فاز البنك بهذه الجائزة تقديراً له على موقعه الإلكتروني المتطور WWW.AHLI.COM والذي يقدم من خلاله لعملائه مجموعة من الخدمات الالكترونية التفاعلية، بما فيها نظرة مفصلة عن الخدمات المتكاملة والشاملة في البنك، ومجموعة من الخدمات المصرفية الإلكترونية الأساسية، بالإضافة الى عدد من الروابط ومصادر المعلومات المهمة، من خلال منصة متطورة واحترافية وسهلة الاستخدام.

وتعتبر مسابقة المصارف الإلكترونية حدثاً سنوياً يجمع العديد من المؤسسات المالية الرائدة في المنطقة، ويهدف الى إبراز أهمية الصيرفة الإلكترونية ودورها في تطوير القطاع المصرفي بالإضافة الى تسليط الضوء على الإنجازات والمساهمات العديدة التي تقدمها مختلف المؤسسات المالية التجارية في هذا الإطار.

انتخاب محافظ البنك المركزي الاردني رئيسا لمجلس الخدمات المالية



الشريف فارس شرف
محافظ البنك المركزي الاردني

انـتـخب الاجـتـمـاع الـسـابـع عشـر لمـجلس الخـدمات المـالية الاسـلامية الذي انعقد في مقر البنك الاسلامي للتنمية في مدينة جدة السعودية **الشريف فارس شرف** محافظ البنك المركزي الاردني رئيسا للمجلس في دورته الجديدة للعام الجديد.

وقال بيان اصدره البنك المركزي ان المجلس اتفق على عقد الاجتماع التاسع للجمعية العمومية لمجلس الخدمات المالية الاسلامية في عمان بتاريخ ٣١ آذار ٢٠١١.

يذكر ان مجلس الخدمات المالية الاسلامية الذي يتخذ من العاصمة الماليزية كوالالمبور مقرا له تم تأسيسه من قبل البنوك المركزية في الدول الاسلامية في عام ٢٠٠٢ وباشر اعماله بتاريخ ١٠ آذار ٢٠٠٣.

ويهدف المجلس الى العمل على تطوير الصناعة المصرفية الاسلامية وضمان سلامة الخدمات المالية الاسلامية ويمثل المجلس بالنسبة للنظام المصرفي الاسلامي ما يشبه لجنة بازل للرقابة على المصارف للنظام المصرفي التقليدي.

البنك العربي الوطني السعودي يطلق حملة تسويقية للتمويل الشخصي

دشن البنك العربي الوطني السعودي ANB حملة تسويقية جديدة تحت عنوان (احصل على ١٪ من مبلغ تمويلك) لبرامجه التمويلية الشخصية خلال شهري كانون الاول (ديسمبر) الماضي وكانون الثاني (يناير) الحالي في اطار تعزيز علاقته مع عملائه، وتحسين نوعية الخدمة المقدمة لهم.

وتتيح الحملة للراغبين في الاستفادة من احد برنامجي التمويل الشخصي «التورق المبارك المحلي» و«تمويل العربي بالاسهم المحلية» الحصول على هدية نقدية تساوي ١ في المئة من مبلغ التمويل.

يذكر ان البنك العربي يقدم برامج تمويل شخصي متنوعة ومتوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية، منها تمويل العربي بالاسهم المحلية وتمويل التورق المبارك المحلي، الذي يهدف الى شراء سلع، بغرض بيعها للحصول على سيولة نقدية بطريقة شرعية. اضافة الى برنامج التمويل التأجيري للسيارات.

الأردني الكويتي أفضل بنك في الأردن لعام ٢٠١٠

عبد الكريم الكباريتي: هذا التقدير حصيلة الثقة العالية بمصرفنا



هيثم البطيخي مساعد المدير العام لمنتجات التجزئة والأفراد يتسلم الجائزة

أعلنت مجلة «ذا بانكر» التابعة لمؤسسة فاينانشال تايمز البريطانية المتخصصة في مجال البنوك والاستثمار على المستوى الدولي، اختيار البنك الأردني الكويتي لمنحه جائزة «بنك العام ٢٠١٠ في الأردن».

وأعرب السيد **عبد الكريم الكباريتي** رئيس مجلس ادارة البنك عن سروره بحصول البنك على هذه الجائزة معتبراً ان هذا التقدير هو حصيلة الثقة العالية والالتزام والصداقة التي يلمسها البنك من كافة قطاعات العملاء، والتي تشكل بدورها حافزاً لإدارة البنك وموظفيه لتحقيق المزيد من الإنجازات ومقابلة تلك الثقة بأعلى مستويات الخدمة والحرص على مصالح العملاء ودعم أعمالهم واحتياجاتهم المصرفية.

وأعلن **الكباريتي** انه يهدي هذه الجائزة لمستحقيها وهم عملاء البنك ومساهموه وموظفوه الذين كانوا جميعاً على قدر المسؤولية في مواجهة التحديات والظروف الراهنة، مؤكداً ثقته بقدرة البنك على المحافظة على المكتسبات والانجازات التي تحققت على مدى السنوات الماضية وتحقيق إنجازات أفضل في الفترة القادمة.

الخليجي شارك في مؤتمر تمويل الشركات وتقديم استشارات الاندماج والاستحواذ في الدوحة



محمد عبد الخالق
AL KHALIJI



بول ماغواير
AL KHALIJI

رعى بنك الخليجي AL KHALIJI مؤتمر تمويل الشركات وتقديم استشارات الاندماج والاستحواذ في الشرق الأوسط وشمال افريقيا والذي عقد في فندق فريج الشرق في الدوحة – قطر.

وشارك في المؤتمر أكثر من ٢٠٠ شخصية مصرفية وترأس **محمد عبد الخالق** رئيس مجموعة الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات في البنك حلقة نقاش رئيسية حول الخيارات المالية المتاحة للشركات المستحوذة في ظل المناخ المالي الحالي.

وفي هذا الإطار قال **عبد الخالق** «بينما لا يزال القطاع المصرفي يشعر بتداعيات الأزمة المالية، تقوم البنوك بتطبيق معايير إقراض وسياسات إدارة أصول متحفظة من أجل بناء قاعدة مالية قوية تعد ضرورية للنمو المستدام».

أضاف «يلتزم الخليجي بتقديم النصح وترتيب الدعم المالي لعملائه في قطر ودول مجلس التعاون الخليجي خلال تطوير ونمو شركاتهم عبر الاستحواذ أو النمو الذاتي».

بدوره قال رئيس وحدة في مجموعة الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات في الخليجي **بول ماغواير** «انطلاقاً من مقره في قطر يلتزم الخليجي بتعزيز علاقاته مع عملائه الحاليين من شركات ومؤسسات بشكل يتلاءم مع السوق المستهدفة».

بنك مسقط يفتتح مقره الرئيسي في منطقة مرتفعات المطار



الشيخ عبد الملك بن عبدالله الخليلي يلقي كلمة



المشاركون في الافتتاح

احتفل بنك مسقط بالافتتاح الرسمي للمقر الرئيسي للبنك في منطقة مرتفعات المطار وذلك تحت رعاية معالي الفريق **سلطان بن محمد النعماني**، أمين عام شؤون البلاط السلطاني وتزامناً مع احتفالات السلطنة بالعيد الوطني الأربعين.

في بداية الحفل تم تقديم عرض مرئي يوضح مراحل بناء أو إنشاء المقر الرئيسي للبنك ويوضح العرض المرئي فكرة المبنى وهي التناغم والتوازن بين الماضي والحاضر، بعدها ألقى الشيخ **عبد الملك بن عبدالله الخليلي** رئيس مجلس إدارة بنك مسقط كلمة رحّب من خلالها بالحضور وقدم الشكر لمعالي راعي المناسبة على تفضله بافتتاح المقر الجديد لبنك مسقط وقال «يعد هذا المقر الذي نحتفل اليوم بتدشينه تتويجاً لمسيرة ثمانية وعشرين عاماً من الإنجازات السباقة كونه المؤسسة المالية الرائدة في سلطنة عمان، ولا ريب ان تمثل هذه الصفحة الواعدة من تاريخ البنك بداية مرحلة متطورة من العمل المصرفي المتميز».

يذكر ان المقر الرئيسي الجديد لبنك مسقط يشكل نقلة كبيرة للقطاع المصرفي ويتميز بالعديد من التقنيات والمواصفات العالمية من أهمها استخدام أحدث التكنولوجيا المتطورة في مجال تقنية المعلومات واستخدام أجهزة الحاسب الآلي الحديثة. كذلك يتمتع المقر بوجود قاعات متعددة الأغراض ومكاتب مجهزة بأحدث الأجهزة.

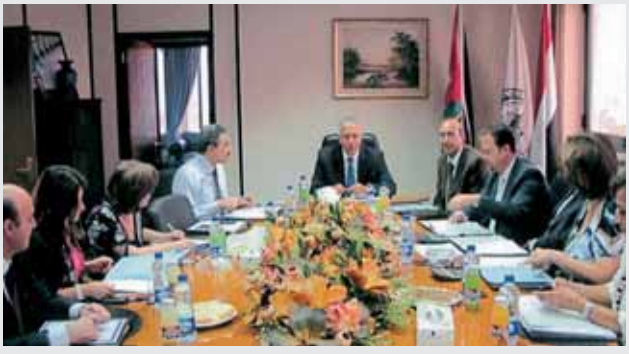
بنك قطر الوطني يستحوذ على ٤٩٪ من بنك التجارة والتنمية الليبي

أفادت مصادر ليبية مسؤولة ان بنك قطر الوطني (QNB) سوف يستحوذ على ٤٩٪ من رأس مال مصرف التجارة والتنمية الليبي الذي يقدر بحوالى أربعين مليون دولار أميركي. وبموجب هذه الصفقة يصبح البنك القطري الشريك الإستراتيجي لمصرف التجارة والتنمية، بعد عام من الفاوضات بشأن دخول الأول السوق الليبي.

وكانت ليبيا قد باعت حصصاً قليلة في ثلاثة من بنوكها الى مستثمرين أجانب حيث استحوذ عام ٢٠٠٧ بنك بي ان بي باريبا الفرنسي على ١٩٪ في مصرف الصحارى، وفي ٢٠٠٨ سيطر البنك العربي الأردني على ١٩٪ من مصرف الوحدة الليبي.

كما اشترى مصرف بانكو اسبيريتو سانتو البرتغالي في نيسان (ابريل) الماضي حصة قدرها ٤٠٪ في مصرف الأمان الليبي.

رئيس البنك العقاري العربي المصري يناقش مع المديرين الإقليميين أوضاع الفروع



فتحي السباعي ويظهر عن يمينه حازم محمد يوسف

ناقش رئيس مجلس ادارة البنك العقاري المصري **فتحي السباعي** خلال ترؤسه الاجتماع الشهري للجنة الموجودات والمطلوبات لفروع الأردن بحضور المدير الإقليمي للأردن ونائب المدير الإقليمي وأعضاء اللجنة، وكذلك الاجتماع الشهري للجنة فلسطين أوضاع الفروع وأجرى لقاءات منفردة مع المسؤولين تتعلق بتطوير العمل.

وأبدى سروره للنتائج المتحققة بقيادة المدير العام **حازم محمد يوسف**.

سندات خزينة للمرة الأولى في سورية

نقلت رويترز من دمشق الى الحكومة السورية قررت اصدار اذون وسندات خزينة لتمويل مشروعات للبنية التحتية وذلك بدلا من الاعتماد على قروض البنك المركزي السوري.

وزير المالية **محمد الحسين** قال لوكالة الانباء السورية ان الدولة ستصدر في اول مزاد (قبل اسبوعين) اذون خزينة لمدة ثلاثة وستة اشهر بقيمة اجمالية تصل الى ملياري ليرة سورية او ما يعادل ٤٣,٥ مليون دولار.

وقال الوزير **الحسين**: في وقت لاحق سيجري اصدار سندات لآجال سنة وثلاث سنوات وخمس سنوات، وسيجري استخدام حصيلة المزادات لمشروعات توليد الكهرباء اي الاستثمارات الانتاجية وليس لزيادة الربحية للبنوك التي تكتتب فيها.

«الريادة» خدمة مصرفية جديدة من بنك الدوحة

أعلن بنك الدوحة عن إطلاق «الريادة» وهي دائرة تقدم الخدمات المصرفية المتكاملة والمصممة خصيصاً لتلبي أهداف العملاء وتوقعاتهم.

وقال السيد **ر. سيتارمان** الرئيس التنفيذي لبنك الدوحة «ستقدم الريادة خدماتها المصرفية المصممة حسب الطلب تماشياً مع المعايير الدقيقة والفضلى والتي تطبق من قبل رواد تقديم الخدمات المصرفية ذات الأولوية الخاصة. حيث تكرّس «الريادة» فريقاً من مديري العلاقات الذين يحرصون على منح العملاء الأولوية والامتياز حتى في ما يتعلق بأدق التفاصيل. لذا تم إضفاء مستوى عالٍ من الموثوقية عبر تقديم الحلول الحصرية والاعتناء بحسابات العملاء وتقديم المشورة لهم خصوصاً في القرارات المالية».

نهائياً: رأسمال البنك الأردني ١٠٠ مليون دينار

كان أول قرار حاسم اتخذه محافظ البنك المركزي الأردني الجديد **الشريف فارس** يقضي برفع الحد الأدنى لرأسمال البنوك الأردنية الى ١٠٠ مليون دينار أردني ورأسمال البنوك الأجنبية الى ٥٠ مليون دينار أردني، على ان تتم الزيادة قبل نهاية العام الجديد ٢٠١١.

وعلى المصارف ان تزود المركزي الأردني بوضعها المالي قبل نهاية آذار (مارس) المقبل. والمعروف ان ١١ مصرفاً أردنياً يزيد رأسمال كلّ منها على ١٠٠ مليون دينار و٥ مصارف تقل عن ذلك.

السعودي الهولندي ينتخب مجلس ادارته



مبارك الخفرة

البنك السعودي الهولندي

انتخبت الجمعية العمومية للبنك السعودي الهولندي اعضاء مجلس ادارة البنك عن الجانب السعودي للدورة المقبلة، والتي ستبدأ اول كانون الثاني (يناير) الحالي.

وتم انتخاب المجلس الجديد من الجانب السعودي من كل من : المهندس **مبارك بن عبدالله الخفرة**، **لبنى سليمان العليان** ،الدكتور **فهد بن عبدالله المبارك** ، **سليمان بن عبدالله القاضي** ، **اياد بن عبدالرحمن الحسين** ، **عبد الهادي بن علي شايف**، وستجري انتخابات فرعية بين اعضاء المجلس لانتخاب رئيس المجلس في وقت لاحق.

الجزيرة كابيتال تطرح خدمة غلوبل للمتاجرة في الاسواق العالمية



زياد ابا الخيل

الجزيرة للاسواق المالية

اطلقت شركة الجزيرة للاسواق المالية (الجزيرة كابيتال) خدمة عالم من التداولات، وهي خدمة غلوبل التي تعتبر احدث الاضافات على موقع التداول الالكتروني الخاص بـ «الجزيرة كابيتال» «تداولكم»، وهو المنتج الذي حصل على جوائز عالمية عدة كأحد افضل مواقع التداول عبر الانترنت وحاز ثقة العملاء والمتداولين في سوق الاسهم السعودية.

واوضح **زياد ابا الخيل**، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة الجزيرة للاسواق المالية ان الخدمة تتيح لمستخدمي موقع «تداولكم» امكانية شراء وبيع الاسهم في اسواق الاسهم المحلية والعربية والعالمية عبر الانترنت، حيث بدأت الجزيرة بفتح خدمات التداول الالكتروني من خلال الموقع في اسواق كل من دبي وابو ظبي للاوراق المالية بالامارات، بالاضافة الى كافة اسواق الاسهم في الولايات المتحدة وسوق الاسهم السعودية.

فاز بها بنك برقان للمرة الثانية

جائزة أفضل تصميم هيكلي للموقع الالكتروني



بشير جابر (BURGAN BANK) **يتسلم الجائزة**

حصل بنك برقان BURGAN BANK للعام الثاني على التوالي، على جائزة «أفضل تصميم هيكلي للموقع الالكتروني» وقد جرت المسابقة والمنافسة على هذه الجائزة على مستوى العالم العربي وشملت المسابقة القطاع التجاري والمؤسسات كافة في الكويت.

وقد قام **بشير جابر** رئيس مديري التسويق بالوكالة وأحد المدراء العامين في البنك بتمثيل البنك وتسلم الجائزة.

وقال **جابر**: «يشرفنا تسلم هذه الجائزة من الأكاديمية العربية لجوائز الإنترنت، نحن في بنك برقان ملتزمون بتقديم تسهيلات مصرفية الكترونية بأعلى معايير الجودة».

وأضاف «استطاع موقعنا الإلكتروني ان يسجل اقبالاً واستحساناً ايجابياً وملحوظاً منذ إعادة إطلاقه في العام ٢٠٠٧ وتطويره في العام ٢٠٠٨. وشهد الموقع خلال السنوات القليلة الماضية ارتفاعاً كبيراً جداً في عدد الزيارات التي تمت».



موقع بنك برقان الالكتروني

وحضر حفل توزيع الجوائز جميع الجهات والمؤسسات المرشحة، إضافة الى كبار الضيوف من مختلف القطاعات التجارية وشخصيات حكومية وممثلي البنوك المركزية في المنطقة وممثلين عن وسائل الإعلام وضيوف آخرين من العالم العربي.

تصنيف إئتماني رفيع لمجموعة البنك العربي

عبد الحميد شومان: انها نتيجة ثقة المؤسسات المختصة بالمجموعة

أكدت وكالة التصنيف الإئتماني العالمية ستاندرد أند بورز S & P التصنيف الإئتماني الرفيع لمجموعة البنك العربي بمستوى (-A) مع مؤشر مستقر للتوقعات المستقبلية. وقد تم تأكيد هذا التصنيف بتاريخ ٢٢/١٢/٢٠١٠ ليعكس متانة القوة المالية التي تتمتع بها المجموعة إضافة الى جودة وسلامة أصولها وقوة رأسمالها المتمثلة بنسب كفاية رأس مال تفوق النسب المقررة من قبل السلطات الرقابية العالمية. كما يعكس هذا التصنيف سياسة البنك المحافظة تجاه المخاطر وإدارة الميزانية والسيولة.

وفي تعليقه على هذا التصنيف قال السيد **عبد الحميد شومان** رئيس مجلس إدارة البنك العربي: «إن محافظة البنك على التصنيف الإئتماني المميز في ظل الأوضاع الاقتصادية العالمية الصعبة يعكس سلامة التوجهات المصرفية التي ينتهجها البنك والثقة التي يحظى بها من المؤسسات المختصة».

اسرار مصرفية عربية

- رفض احد المصارف الكويتية شراء اسهم شركة استثمارية مرهونة لدى بنك آخر. وتبلغ مديونية الشركة الكويتية للبنك ١٤٠ مليون دينار فيما تبلغ قيمة الاسهم ٨٠ مليون دينار.

***

- تقوم نزاعات عديدة بين رؤساء مصارف اماراتية وكبار المساهمين لامتناع رؤساء المصارف عن توزيع انصبة ارباح للاعوام ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ و٢٠١٠.

ويحيل الرؤساء المساهمين الى المصرف المركزي لتقديم الشكاوى بحقهم.

***

- بلغت قيمة الديون الهالكة في دولة الامارات (٥٠ مصرفا) (خمسة ملايين عميل) ٣٩,٦ مليار درهم.

وبلغت نسبة الشكاوى بحق المتخلفين عن سداد ديونهم ٦٠ في المئة خلال النصف الاول من العام ٢٠١٠.

بنك الإسكان الأردني يضيف ثلاثة فروع الى شبكة توسعه في المملكة



د. ميشيل مارتو
بنك الإسكان الأردني

افتتح الدكتور **ميشيل مارتو** رئيس مجلس ادارة بنك الإسكان الأردني، فرع حديقة بنك الإسكان عبدون وفرع شارع الحرية المقابلين، كما تم افتتاح فرع عبدون بحلته الجديدة في موقعه الأصلي الكائن في شارع القاهرة وذلك ضمن استراتيجية التوسع الداخلي للبنك.

وقال الدكتور **مارتو** ان البنك يسعى الى تقديم المزيد من الخدمات والمنتجات المصرفية لعملائه القائمين والمحتملين، ولتحقيق ذلك يعمل البنك على استكشاف فرص للنمو والتوسّع من خلال افتتاح فروع جديدة في المناطق الحيوية والتجارية. وسعياً من البنك لتقديم أفضل الخدمات، فقد تم الحرص على ان تكون هذه الفروع مزودة بالكوادر البشرية المؤهلة وبأحدث التجهيزات المكتبية والتكنولوجيا المتطورة وأجهزة الصراف الآلي، مع الحرص أيضاً على ان تتميز هذه الفروع بلمسة جمالية وتصميم عصري.

وأكد بأن المرحلة القادمة سوف تشهد افتتاح فروع جديدة في مختلف محافظات المملكة لتعزيز تواجد البنك محلياً، وصولاً الى العملاء في مختلف مواقعهم وتعميق دوره في عملية التنمية الإقتصادية والاجتماعية في الأردن.

والجدير بالذكر ان بنك الإسكان يحتل المرتبة الأولى بمؤشر عدد الفروع في الأردن حيث يبلغ عددها حالياً ١٠٧ فروع معززة بشبكة من الصرافات الآلية، حيث يبلغ عددها حالياً ١٨٨ جهازاً عاملاً إضافة الى عدد من الأجهزة ما زالت قيد التنفيذ.

خسائرها تجاوزت الـ ٢٣٠ مليار دولار
المصارف الاسبانية في حالة يرثى لها

توقعات مؤسسات التصنيف الائتماني بالنسبة الى المصارف الاسبانية سلبية ولمجرد حصول مثل هذا التصنيف يصعب عليها – على المصارف الاسبانية – دخول سوق التمويل.

وفقا لتقرير موديز تواجه المصارف الاسبانية خسائر تصل الى ١٧٦ مليار يورو (٢٣٠ مليار دولار) اي ضعف المقدار الذي قامت بتغطيته من خلال اجراءات مثل خفض الاصول.

وقال **البيرتو بوستيجو** الذي اعد التقرير ان البنوك الاسبانية سوف تواجه عجزاً في رأس المال بحوالى ١٧ مليار يورو. وقال **بوستيجو** انها ستكون في حاجة للمساعدة من صندوق اعادة هيكلة البنوك البالغة قيمته ٩٩ مليار يورو.

واوضح المحلل في موديز ان البنوك الاسبانية لديها سبلٌ لتحسين وضعها مثل التخلص من الاصول التي تعاني من مشاكل والتركيز على نقاطها القوية بما فيها التجزئة المصرفية والاقراض للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

وهناك هاجس من ان اسبانيا قد تقتفي اثر اليونان وايرلندا في التقدم بطلب للحصول على حزمة انقاذ من الاتحاد الاوروبي وصندوق النقد الدولي. ويبلغ عجز الميزانية الاسبانية ١١,١٪ فيما يبلغ معدل البطالة حوالى ٢٠٪.

كابيتال بنك يفوز بجائزة أفضل موقع تفاعلي لفئة المؤسسات المالية
هيثم قمحية: المسابقة تحفز على المضي قدماً في تطوير المواقع الإلكترونية في المنطقة



من اليسار هيثم قمحية يتسلم الجائزة

أعلن كابيتال بنك عن فوزه بجائزة أفضل موقع الكتروني لفئة المؤسسات المالية، وذلك ضمن جائزة درع المصارف الإلكترونية العربية في عامها الثاني، خلال حفل نظمه درع المواقع العربية في فندق فينيسيا، انتركونتيننتال في بيروت.

حضر الحدث عدد من مدراء المؤسسات المصرفية العربية الرائدة وكبار المسؤولين في شركات تكنولوجيا المعلومات، والشخصيات الحكومية والاقتصاديين والاكاديميين والدبلوماسيين والإعلاميين من مختلف الدول العربية التي ضمت البحرين، مصر، الأردن، الكويت، ولبنان، عمان، قطر، السعودية والإمارات.

وشارك في الحفل من كابيتال بنك كل من السيد **هيثم قمحية** مدير عام البنك والسيدة **رانيا مخامرة** مدير دائرة القنوات الالكترونية والسيد **سعيد الدجاني** مدير دائرة المؤسسات المالية، حيث تسلم السيد **قمحية** الجائزة عن كابيتال بنك وعبر عن اعتزازه بهذا الفوز وشكر جهود القائمين على المسابقة في تقييم وتقدير المواقع الإلكترونية المصرفية في الشرق الأوسط وبالتالي التحفيز على المضي قدماً في تطوير المواقع الإلكترونية في هذا القطاع لتضاهي المستويات العالمية.

رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية يدشن نظام تحسين الكفاءة



د. احمد محمد علي
البنك الإسلامي للتنمية

دشن معالي الدكتور **احمد محمد علي**، رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية نظام ساب (SAP) وهو برنامج عمل متكامل لتحسين الكفاءة والفعالية معتمداً على تطبيق أفضل وأحدث أساليب العمل العالمية.

وأكد رئيس مجموعة البنك في الكلمة التي ألقاها بهذه المناسبة اهمية مواصلة برامج التطوير للمجموعة من أجل استمرار نجاحها في أداء رسالتها المنوطة بها، وأن تدشين نظام العمل الجديد يأتي اليوم نتيجة جهود متواصلة استمرت نحو عام كامل وعلى مدار الساعة، مؤكداً ان مجموعة البنك حققت قفزة كبيرة الى الأمام في سبيل مضاعفة أدائها لتكون في مستوى طموحات وآمال الدول الأعضاء التي وضعت ثقتها في مجموعة البنك الإسلامي للتنمية لتعزيز التعاون بين دول المجموعة ودعم جهود التنمية وتحسين مستوى معيشة الإنسان.

ونظام (SAP) هو نظام العمل الأحدث عالمياً، وجارٍ حالياً تطبيق هذا النظام في العديد من المؤسسات الدولية الكبرى بما فيها البنك الدولي والبنك الإفريقي للتنمية. وسيتم بموجب هذا النظام ربط كافة إدارات مجموعة البنك لإتاحة المعلومات والبيانات اللازمة لجميع المختصين في المجموعة بهدف توفير خدمات تنموية أفضل للدول الأعضاء في البنك.

العمر رئيساً والصقر نائباً للجنة المديرين في اتحاد المصارف الكويتية



محمد العمر



عصام الصقر

صرح الأمين العام لاتحاد مصارف الكويت بالوكالة **نبيل حمود الصقعبي** ان لجنة المديرين العامين في الاتحاد أقرت تزكية بيت التمويل الكويتي لترؤس لجنة المديرين العامين وجميع اللجان الفرعية المنبثقة عنها وذلك للدورة المقبلة الجديدة للجنة العام ٢٠١١، كما أقرت اللجنة تزكية بنك الكويت الوطني نائباً لرئيس اللجنة.

وأشار **الصقعبي** الى ان رئاسة لجنة المديرين العامين واللجان المنبثقة عنها يتم تداولها بالتناوب بين البنوك الأعضاء، موضحاً ان الرئيس التنفيذي لبيت التمويل الكويتي **محمد سليمان العمر** سيتولى رئاسة اللجنة للدورة المقبلة وسيكون **عصام جاسم الصقر** نائب الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الكويت الوطني نائباً لرئيس اللجنة.

والجدير بالذكر ان لجنة المديرين العامين واللجان المنبثقة عنها كافة تختص بالنظر والتداول في القضايا والموضوعات ذات الصلة بالشأن المصرفي.

قطر تحرز تقدماً في مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب

الشيخ فهد بن فيصل آل ثاني: عازمون على متابعة المسيرة بحسب المعايير الدولية



أحرزت دولة قطر تقدماً ملحوظاً في تعزيز إطار عملها الرسمي لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، وذلك ضمن عمليات التقييم التي تجريها مجموعة العمل المالي «الفاتف» لتقييم مستوى التزام الدول الأعضاء بمتطلبات مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب.

وفي هذا الإطار قال رئيس اللجنة الوطنية لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب الشيخ **فهد بن فيصل آل ثاني** : برهنت دولة قطر عن عزمها وارادتها الراسخة في تعزيز نظام مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، ويسرنا ان مجموعة العمل المالي قد أقرّت بالجهود الحثيثة التي بذلتها الدولة. ونؤكد عزمنا على المضي قدماً في مسيرتنا الناجحة بما يتوافق مع أعلى المعايير الدولية.

البنك العربي المتحد يقيم لعملائه ورشة عمل في التمويل التجاري

بول تروبردج: اننا اليوم على الطريق الصحيح لتحقيق أهدافنا المحددة



فينسينت أوبراين يحاضر



صورة تذكارية

أقام البنك العربي المتحد UAB ورشة عمل في التمويل التجاري لعملائه من الشركات والمؤسسات، وذلك بعد النجاح الباهر الذي حققته ورشة العمل السابقة التي أقيمت في دبي السنة الماضية. وقد أقيمت ورشة العمل لهذا العام في فندق فيرمونت باب البحر– أبوظبي، وقام بإدارة الورشة السيد **فينسينت أوبراين**، عضو غرفة التجارة الدولية المعروف عالمياً وممثل غرفة التجارة الدولية لدى مجموعة خبراء منظمة التجارة العالمية المختصين بالأزمة المالية والذي تم تعيينه مؤخراً رئيساً لشعبة معلومات الأسواق في غرفة التجارة الدولية.

وتطرقت ورشة العمل للمعايير الجديدة لمصطلحات التجارة الدولية ٢٠١٠ والتي سيتم تطبيقها عالمياً ابتداءً من كانون الثاني (يناير) ٢٠١١. وتنظم القوانين الجديدة التزامات البائعين والمشترين وفقاً لمعايير عقد البيع الدولي. وقد أتى تنظيم العربي المتحد لهذه الورشة في الوقت المناسب لمساندة عملائه في إتمام عمليات تجارتهم الدولية وفق المصطلحات الجديدة على أكمل وجه.

وكان البنك العربي المتحد قد حصل على جائزة «أفضل بيت للتمويل التجاري» والمقدمة من مجلة بانكر ميديل إيست لعام ٢٠١٠ وذلك عقب مجموعة من المبادرات المبتكرة التي تهدف إلى تحسين خدمات التمويل التجاري التي يقدمها البنك وتعزيز سمعته كأفضل مزود لخدمات التمويل التجاري.

وقد علق السيد **بول تروبردج** الرئيس التنفيذي للبنك العربي المتحد قائلاً: «لم يوفر البنك العربي المتحد أي جهد للارتقاء إلى مصاف المصارف العالمية في دولة الإمارات. إننا ندرك أن التركيز على جودة منتجاتنا وتميز خدماتنا من شأنه أن يساعدنا على تحقيق أهدافنا، ونفخر بالقول أننا اليوم على الطريق الصحيح لتحقيق هذه الأهداف. وهو الأمر الذي يشمل بلا شك منتجات التمويل التجاري لدينا».

وقد اتخذ البنك العربي المتحد على مدى العام المنصرم خطوات رئيسة لجعل صناعة القرار في التمويل التجاري أقرب وفي متناول العملاء حيث بسّط من المعاملات الورقية وأدخل تعديلات من شأنها الإسراع في تنفيذ العمليات من أجل تقديم مستوى عال من الخدمات.

بنك البحرين والكويت يحصل على جائزة تقديرية للتميز في حوكمة الشركات



من اليسار: كريس بيرس، رياض ساتر والدكتور ناصر السعيدي

مُنِح بنك البحرين والكويت BBK ، البنك الرائد في مجال الخدمات المصرفية التجارية وخدمات الأفراد في مملكة البحرين، مؤخراً أعرق جائزة تقديرية تقدم للبنوك في مجال الحوكمة «جائزة معهد حوكمة واتحاد المصارف العربية لعام ٢٠١٠»، وذلك في حفل أقيم في مسقط. حيث تم تكريم البنك للعام الثاني على التوالي لالتزامه ولممارساته المتميزة في مجال حوكمة الشركات.

والجدير بالذكر ان البنك حصل العام الماضي على المركز الأول في جائزة حوكمة الشركات للعام ٢٠٠٩. وحضر الحفل مدير عام مجموعة الخدمات المساندة في بنك البحرين والكويت **رياض ساتر** حيث تسلم الجائزة نيابة عن البنك.

وبمناسبة الإعلان عن الجائزة عبّر البروفسور **أندرود. شامبرز** رئيس لجنة التحكيم عن تقديره لالتزام بنك البحرين والكويت بممارسات حوكمة الشركات، والتي كانت تفوق المتطلبات التي وضعتها الجهات التنظيمية. كما أشاد بمواصلة البنك مبادراته السباقة لتطوير مقاييس حوكمة الشركات.

كذلك صرح **مراد علي مراد** رئيس مجلس إدارة بنك البحرين والكويت قائلاً «التقدير الذي ناله البنك لممارساته المتميزة في مجال حوكمة الشركات لهذا العام، يؤكد على التزام البنك المتواصل بالقيم الأساسية لممارسات حوكمة الشركات. ونحن سعداء جداً بهذا التقدير والاعتراف بتميزنا وتقيدنا التام بقواعد الحوكمة والتي تعد أولوية من أولويات البنك، ومنهجاً للعمل فيه، ونحن نسعى الى المحافظة على هذا التميز خلال السنوات المقبلة.

من جانبه قال الرئيس التنفيذي لبنك البحرين والكويت **عبد الكريم بوجيري**: «حافظ البنك وبصورة دائمة على مستويات عالية من الالتزام بجميع السياسات التي وضعتها الجهات التنظيمية. حيث عملنا على ايصال مبادئ هذه السياسات الى موظفي البنك كافة لضمان أعلى مستويات الشفافية والحوكمة، ونحن فخورون بفوزنا بهذه الجائزة الهامة التي تثمن جهودنا».

ومن ناحية أخرى، عبر مدير عام مجموعة الخدمات المساندة في بنك البحرين والكويت **رياض ساتر** عن فخره لتمثيل البنك في هذه الاحتفالية وتسلمه للجائزة نيابة عن البنك قائلاً: «دأب بنك البحرين والكويت وبصورة دائمة على الالتزام بإصرار بممارسات الحوكمة المتميزة بهدف الوصول لتحقيق أعلى درجات الامتياز في ما يقدمه لجميع المتعاملين معه».

وتسعى جائزة الحوكمة للبنوك التي انطلقت في العام ٢٠٠٧ من قبل معهد حوكمة الشركات واتحاد المصارف العربية، الى تحديد وتكريم البنوك العاملة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا التي تظهر القيادة والمبادرة في تعزيز ممارسات الحوكمة الجيدة. وقد تنافس على الجائزة حوالى ٣٥ مصرفاً من البحرين، مصر، العراق، الأردن، الكويت، المغرب، عمان، قطر، السودان، سوريا، تونس والإمارات العربية المتحدة.

وقد أعربت لجنة التحكيم عن التحسن الملحوظ الذي شهدته في نوعية الطلبات والجهود والتحسينات التي بذلتها المصارف خلال العام الماضي في مجال الحوكمة، مما زاد من صعوبة اختيار المصارف الأولى.

وبمناسبة الإعلان عن الفائز، قال الدكتور **ناصر السعيدي** المدير التنفيذي لمعهد حوكمة: «ان مصارفنا هي أساس الوساطة المالية في المنطقة، وتدعم أداء اقتصاداتنا. ونحن في معهد حوكمة نهنئ ونكرم الفائزين لتميزهم في حوكمة الشركات، إن نجاحهم هو نجاحنا».

بنك الدوحة يدرس اصدار سندات بـ ٥٠٠ مليون دولار

الشيخ فهد آل ثاني: البنك يلتزم بضمان غير مشروط للسندات المصدرة



وافق مساهمو بنك الدوحة في جمعيتهم العمومية مؤخراً على جميع البنود التي تمت مناقشتها، حيث أقروا البند الخاص بضمان إصدار سندات دين تصدرها شركة تابعة بضمان غير مشروط وغير قابل للإلغاء من قبل البنك، بالإضافة الى البند الخاص بتفويض مجلس إدارة البنك تحديد شروط ضمان السندات المصدرة.

وعن الهدف من انعقاد الجمعية واقرار هذه البنود، أوضح رئيس مجلس ادارة بنك الدوحة الشيخ **فهد آل ثاني** ان البنك يخطط لإصدار سندات دين رئيسية تصل قيمتها الى ٥٠٠ مليون دولار خلال الربع الأول من عام ٢٠١١ من خلال تأسيس وتسجيل شركة «ذات غرض خاص» تابعة للبنك ومملوكة له بالكامل في برمودا لغرض إصدار أدوات سوق رأسمالية نيابة عن البنك.

وأكد على ان البنك سيلتزم بضمان هذه السندات ضماناً غير مشروط وغير قابل للإلغاء واقتراض الأموال الناتجة عن إصدار هذه السندات من قبل الشركة المذكورة، مع تفويض مجلس الإدارة بتحديد شروط ضمان السندات المصدرة.

وكشف الشيخ **فهد بن محمد** عن تحقيق البنك نسب نمو عالية في معظم المؤشرات المالية على الرغم من الظروف الاقتصادية التي مر بها العالم خلال الفترة الفائتة، حيث حقق البنك نسبة نمو في صافي أرباح الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠ بواقع ٥,٢ في المئة، بالإضافة الى نسبة عائد على متوسط حقوق المساهمين بواقع ٢٢,٤ في المئة ونسبة عائد على متوسط الموجودات بواقع ٢,٦ في المئة.

بنك قطر للتنمية يضم بنكين إسلاميين لبرنامج «الضمين»

كشف السيد **منصور بن ابراهيم آل محمود** الرئيس التنفيذي لبنك قطر للتنمية، النقاب عن بلوغ البنك مرحلة متقدمة لضم بنكين إسلاميين لبرنامج «الضمين» مشيراً الى ان جميع البنوك راغبة في الدخول في هذا البرنامج، خصوصاً ان البنوك التجارية بدأت تغيّر استراتيجيتها تجاه تمويل المشاريع الناجحة، وبالتالي فإن أكبر مشاكلها هي مع الضمانات، وبالتالي فإن برنامج الضمين يحل هذه المشكلة. ولفت الى ان برنامج الضمين تم إطلاقه مبدئياً مع بنك QNB في مرحلة أولى لدراسة البرنامج بشكل جيد وتحديد الإيجابيات والسلبيات.

وقال: «خلال الربع الأول من هذا العام سنعمم هذا البرنامج على البنوك الأخرى الراغبة في المشاركة فيه».

وأضاف: «لقد اتفقنا مع البنوك التجارية على ان المشاريع التي تدل دراسة جدواها على أنها ناجحة، فإن بنك قطر للتنمية سيضمن ٨٥٪ من رأس مال المشروع، وهذه هي فكرة الضمين. وبخصوص المشاريع التي يضمنها البنك، قال **آل محمود** ان البنك عمل على تعميم هذه الفكرة لضمان استفادة أكبر شريحة من برنامج الضمين.

الى ذلك، أوضح **منصور آل محمود** ان وكالة قطر لتنمية الصادرات التي أطلق البنك خدماتها هي وكالة تعمل تحت مظلة بنك قطر للتنمية ومعنية بتنمية صادرات المصنعين القطريين.

اتفاقية تمويل مرابحة بين الاثمار والأهلي المتحد
تأكدت عودة ثقة القطاع المصرفي بأداء الاثمار



محمد بو جيري
بنك الاثمار



عادل اللبان
البنك الأهلي المتحد

وقع الرئيس التنفيذي وعضو مجلس ادارة بنك الاثمار، وهو بنك تجاري إسلامي معروف، **محمد بو جيري** والرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لمجموعة البنك الأهلي المتحد **عادل اللبان** اتفاقاً للحصول على تسهيلات مرابحة وفقاً للشريعة الاسلامية بضمان بقيمة ١٦٧ مليون دولار أميركي (٦٣ مليون دينار بحريني) لمدة خمس سنوات، يتولى تمويلها وترتيبها البنك الأهلي المتحد.

ويؤكد هذا الاتفاق على عودة بنك الاثمار الى أسواق الإئتمان بعد عملية إعادة التنظيم التي شهدها البنك والتي تم بموجبها تحول بنك الإثمار الى بنك يمارس أعمال التجزئة المصرفية وفقاً للشريعة الإسلامية.

كلاهما رئيس بنك الإثمار ورئيس البنك الأهلي المتحد أعربا عن سعادتهما لتوقيع هذا الاتفاق حيث سيوفر تقديم التسهيلات التمويلية لبنك الإثمار، وحيث تنعكس بوضوح ثقة القطاع المصرفي بأداء بنك الإثمار وآفاقه المستقبلية.

بنك القاهرة عمان يفتتح فرعاً ثانياً في العقبة



كمال بكري
بنك القاهرة عمان

أعلن بنك القاهرة عمان عن افتتاح فرعه الثاني في شارع الحمامات التونسية في العقبة ليصل بذلك عدد فروعه الى ٨٦ فرعاً تنتشر في مختلف مناطق المملكة.

وتأتي هذه الخطوة في إطار سعيه لخدمة قاعدة عملائه الكبيرة في مدينة العقبة، ورفدها بمختلف الخدمات المصرفية المتطورة.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو السيد **كمال بكري**.

ضريبة على الودائع الكبيرة في مصارف قبرص

اتخذت الحكومة القبرصية اجراء سريعا – هو احد حزمة اجراءات قادمة على الطريق – يقضي بفرض ضريبة بنسبة ٠,٥ في المئة على الودائع المصرفية الكبيرة لمدة عامين، وذلك بهدف خفض العجز في المالية العامة للدولة.

وقال وزير المالية القبرصي **خاريلاوس استافراكيس** ان الضريبة تشمل الودائع التي تزيد على ١٠٠ الف يورو. وقال انها ضريبة مؤقتة ريثما يتم انشاء صندوق لتحقيق الاستقرار في المصارف القبرصية.

تراجع خطير في ارباح البنوك اليونانية
صندوق النقد: الوضع خطير في اوروبا

تراجعت ارباح رابع اكبر بنك في اليونان «بيريوس» بنسبة ٩٤ في المئة خلال تسعة أشهر بسبب ارتفاع الضرائب وتقلص منح القروض وزيادة نسب الاحتياطات على الديون.

وكان بنك «الفا» ثالث اكبر بنك قد سجل سابقا ارباحا قليلة جدا نتيجة لأزمة الديون وضعف نمو الائتمان وارتفاع الديون الهالكة.

ويذكر ان ارباح هذا البنك قد بلغت ما يعادل ١٨ مليون دولار مقابل ارباح في السنوات السابقة كانت تزيد على مئات الملايين!

ويخشى ان استمرت الأزمة في منطقة اليورو ان تحدث إفلاسات بين البنوك دون ان تتمكن الحكومات من مساعدتها!.

من جهة اخرى قال مدير عام صندوق النقد الدولي **دومينيك ستروس – كان** ان الوضع في اوروبا خطير ويخشى ان لا يتمكن البنك المركزي الاوروبي من احتواء ازمة الديون.

وكان اللافت امتناع **روبرت جينز** المتحدث باسم البيت الابيض الاجابة عن سؤال لمراسل رويترز هل ستؤيد واشنطن تقديم المزيد من المساعدات للبنك المركزي الاوروبي من خلال صندوق النقد الدولي لإخماد الازمة؟!.

بن برنانكي: شراء مجلس الاحتياطي مزيداً من السندات أمر محتمل



قال **بن برنانكي** رئيس مجلس الاحتياطي الاتحادي (البنك المركزي) الأميركي ان المجلس قد يشتري سندات حكومية أكثر من المبلغ الذي تعهد بالشراء به وهو ٦٠٠ مليار دولار إذا لم تكن هناك استجابة من الاقتصاد أو ظل معدل البطالة مرتفعاً أكثر مما يجب.

وأضاف ان المجلس سيراجع بشكل منتظم هذه السياسة وقد يعدل حجم الشراء صعوداً أو هبوطاً اعتماداً على مسار الاقتصاد.

وقال **برنانكي** ان تحركات مجلس الاحتياطي الاتحادي تهدف الى دعم الانتعاش الاقتصادي الذي ما زال هشاً ورفض توصيف المنتقدين ان هذه السياسة ستؤدي الى تضخم في المستقبل.

ورأى **برنانكي** ان سياسة الصين الخاصة بالعملة تعد سيئة بالنسبة للصين ذاتها لأنها تزيد من مخاطر التضخم.

برقان يطلق عروضاً توفيرية لحاملي بطاقات فيزا برقان

قدّم بنك برقان عرضاً مميزاً لعملائه من حاملي بطاقات فيزا، وذلك في فندق اتلانتيس بالم دبي.

ويوفر العرض الجديد لحاملي بطاقات فيزا برقان حسومات تصل الى ٤٠ في المئة عند قيامهم بالحجز في فندق اتلانتيس بالم دبي باستخدام بطاقات فيزا برقان الإئتمانية حتى ٢٠ شباط (فبراير) ٢٠١١.

وفي إشارة الى الحسومات الخاصة التي يوفرها العرض، قالت **منيرة المخيزيم**، رئيس مديري قطاع الخدمات المصرفية الشخصية في بنك برقان: «إننا ننظر بعين الاهتمام والمتابعة لاحتياجات عملائنا، ونقوم تبعاً لذلك بابتكار وتطوير أنسب الحلول والعروض لتلبي احتياجات العملاء وأسلوب حياتهم. وإننا نحرص على ان تعطي عروضنا وشراكاتنا ميزة إضافية لحاملي بطاقات برقان الإئتمانية».

مؤتمر صحافي لرئيس اتحاد المصارف العربية عدنان يوسف:

انها مرحلة خلق التكتلات المصرفية العربية لمواجهة الأزمات
مصارفنا تدير ٣ تريليون دولار من الموجودات



من اليمين: النقيب محمد البعلبكي، عدنان يوسف، حسن فلحة وسعيد ناصر الدين



الحضور



من اليسار: بسام ابو مغلي وخضر الصغير



من اليسار: عدنان يوسف، علي قصير، وسام فتوح وغسان شنينة



من اليمين: صبحي حجازي، ربيع حرب، بتي شمس ووداد مراد

عقد رئيس مجلس ادارة اتحاد المصارف العربية السيد عدنان يوسف مؤتمراً صحافياً في فندق موفنبيك بحضور المدير العام لوزارة الإعلام حسن فلحه ممثلاً وزير الإعلام طارق متري ونقيبي الصحافة والمحررين محمد بعلبكي وسعيد نصر الدين وأركان ورؤساء الجمعيات وخبراء ماليين وأسرة اتحاد المصارف العربية.

بدأ **عدنان يوسف** حديثه ان المرحلة الحاضرة هي لخلق تكتلات مصرفية عربية وآليات تعاون أقوى لمواجهة أي أزمات وبالتالي لتأمين خدمة التنمية الاقتصادية العربية.

وبعد ان قدم أبرز مؤشرات القطاع المصرفي العربي ومشاريعه للعام ٢٠١١ قال ان أهم الملفات المفتوحة أمام الاتحاد اليوم هي الاستعداد للمتطلبات الجديدة التي طرحتها لجنة بازل في ما يتعلق بالحوكمة واختبارات الضغط ونظم التعويضات والمكافآت الى جانب لعب دور مهم في النظام المالي الإقليمي والدولي وزيادة التفاعل مع الأسواق المالية المحلية والإقليمية والعمل على التأثير في توجه الاستثمار العالمي نحو الدول العربية.

٤٣٠ مصرفاً عربيا تدير ٣ تريليونات دولار

وقال **يوسف** «يضم القطاع المصرفي العربي حالياً حوال ٤٣٠ مؤسسة مصرفية تمتلك إمكانات مالية ضخمة وبنية تقنية ورأسمالاً بشرياً مميزين. واليوم تشير التقديرات الأولية الى ان المصارف العربية تدير حوالى ٣ تريليونات دولار من الموجودات وتستند الى قاعدة ودائع تزيد عن ١,٥ تريليون دولار، وتعمل بقاعدة رأسمالية تفوق ٣٠٠ مليار دولار. كما أنها مولت القطاعين العام والخاص خلال العام ٢٠١٠ بحوالى ١,١ تريليون دولار».

وأضاف: «تجدر الإشارة كذلك الى ان معظم المصارف العربية تحتفظ حالياً بنسب رسملة ممتازة تمكنها بشكل فوري من تلبية متطلبات الرسملة وكفاية رأس المال الجديدة التي أصدرتها لجنة بازل (بازل ٣). وعليه، فإن معظم القطاعات المصرفية العربية بشكل إجمالي، ومعظم المصارف العربية بشكل فردي هي جاهزة لتطبيق معايير رأس المال من دون الحاجة الى أي زيادة في رؤوس أموالها. ان معدل الرسملة لمعظم القطاعات المصرفية في الدول العربية يفوق الـ ١٠٪ ومن بينها دولتان تزيد فيهما معدلات الرسملة عن ١٤٪ (الأردن والسعودية). وقد حققت المصارف العربية المزيد من التطور على الصعيد الدولي، وذلك بدخول ٨٤ مصرفاً عربياً في قائمة أكبر ألف مصرف في العالم (بحسب الموجودات) التي أعدتها مجلة THE BANKER الصادرة في تموز (يوليو) ٢٠١٠. وقد بلغت الميزانية المجمعة لهذه المصارف حوالى ١,٤٥ تريليون دولار. وقد تضمنت القائمة ١٧ مصرفاً إماراتياً، ١١مصرفاً سعودياً، ٩ مصارف بحرينية، ٩ مصارف لبنانية، ٨ مصارف كويتية، ٨ مصارف قطرية، ٦ مصارف مصرية، ٥ مصارف عمانية، ٣ مصارف أردنية، ٣ مصارف تونسية، ٣ مصارف مغربية، مصرفا ليبيا واحدا ومصرفا سوريا واحدا.

فلحة

وألقى **فلحة** كلمة رأى فيها ان النشاطات التي يقوم بها اتحاد المصارف العربية هي مؤشر على حيوية اقتصادية فاعلة تسهم إسهاماً مباشراً في تنمية البلدان العربية ومجتمعاتها، وتؤثر تأثيراً فاعلاً في نماء الإنسان العربي وتجعله يتمتع بعناصر المفاضلة على امتداد المساحة الاقتصادية والمالية العالمية.

واضاف في كلمة نيابة عن الوزير **متري** «لكي تكون المساحة لائقة بنا كعرب على المستويين المالي والمصرفي، يجب ان نعمد الى سن التشريعات المالية والاقتصادية والقوانين التي تتمتع بالمرونة ومحاكاة الانظمة العالمية بشكل ندي بعيداً من التبعية والاستغلال، كما ان كل الأمور تبقى مادية بعيدة من الانسان اذا لم تعمد الى أنسنة الاقتصاد وبث روح التعاون الفعال والخير بعيداً من الاستغلال أو المنفعة الضيقة، التي تقتصر على الإطار المادي».

SABB يطرح «ساب ادفانس» لخدمة عملائه داخل السعودية وخارجها



ماجد نجم

SABB

أطلق البنك السعودي البريطاني SABB برنامج «ساب أدفانس» المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية والذي يتيح للمنتسبين اليه خدمات متميزة داخل المملكة وخارجها.

ويسعى برنامج «ساب أدفانس» الى إعطاء صفة التميز لعملائه من الشريحة الناشئة من ذوي المراكز المالية الجيدة من خلال منح المستفيدين مزايا خاصة لجميع الخدمات المصرفية والاستثمارية التي يقدمها البنك بالإضافة الى توفير التقدير على المستوى العالمي للعملاء المنتمين لهذا البرنامج، وذلك عن طريق تمكينهم من الاستفادة من الخدمات المختلفة التي يقدمها الشريك الأجنبي مجموعة HSBC في مختلف دول العالم.

وبهذه المناسبة قال **ماجد نجم**، مدير عام الخدمات المالية الشخصية في ساب: «تم تصميم هذا البرنامج ليتوافق مع تطلعات عملائنا ورغباتهم ممن ينشدون أولوية الخدمة»، لافتاً الى ان «ساب أدفانس» صمم ليلبي بعض الشرائح من عملائنا من فئة الشباب وأصحاب الأعمال التجارية الصغيرة خاصة بعد النجاح الملموس الذي حققته خدمات ساب بريمير.

ويأتي طرح برنامج ساب ادفانس ضمن إطار سعي البنك المتواصل لتطوير العمل المصرفي الإسلامي على صعيد قطاع الأفراد والشركات والخزينة والاستثمار والتأمين التكافلي.

عضو مجلس ادارة البنك بالبحرين ملزم بحضور الاجتماعات

أصدر بنك البحرين المركزي قراراً ألزم فيه أعضاء مجالس الإدارة بحضور كافة اجتماعات مجالس الإدارة بما فيها الجمعيات العمومية.

وقال محافظ البنك المركزي البحريني **رشيد المعراج**: لا يجوز ان يتغيب أحد أعضاء مجلس الإدارة عن أغلب الاجتماعات لأن وجوده هو لتوجيه سياسة البنك ومراقبة المخاطر التي يأخذها البنك ومتابعة أنشطته. وقال أيضاً: لا يجوز للمساهمين التخلي عن دورهم في محاسبة ومتابعة أعضاء مجلس الإدارة وتركها للجهات الرقابية فقط.

بنك الخرطوم يخطط للتوسع في الاسواق الخارجية خصوصا بعد النتائج الجيدة المحققة



فادي الفقيه

بنك الخرطوم

اوضح مدير عام بنك الخرطوم **فادي الفقيه** ان البنك يقدم مروحة واسعة من الخدمات والمنتجات المصرفية التي تتلاءم وحاجات العملاء من شركات وافراد.

واشار **الفقيه** الى النية في التوسع في المرحلة المقبلة وفتح الفروع في الاسواق التي يعمل فيها مواطنون ورجال اعمال سودانيون، خصوصا بعد التحول المحوري الكبير الذي شهده بنك الخرطوم، والذي حقق بنتيجته نسب نمو كبيرة في الاداء وفي العملاء مسجلا بذلك انجازات مهمة لا سيما على صعيد العملاء الافراد.

واوضح انه رغم الظروف السياسية غير المستقرة اليوم في السودان الا ان سوقه واعدة وتجذب الكثير من الاستثمارات في جميع المجالات الاقتصادية ولوحظ ذلك من جراء الاهتمام الكبير للعديد من المصارف الخارجية.

يذكر الى ان بنك الخرطوم هو احد اكبر المصارف في السودان وله ١٧ فرعا في العاصمة و٣٣ فرعا في انحاء السودان.



دكتوراه لحاكم مصرف لبنان رياض سلامه



حاكم مصرف لبنان د. رياض سلامه يتسلم دكتوراه فخرية من المطران بولس مطر والمونسنيور مرهج

منحت جامعة الحكمة حاكم مصرف لبنان **رياض سلامه** دكتوراه فخرية لما قدمه من عطاءات لمصرف لبنان ولاقتصاد ومالية الدولة اللبنانية.

للمناسبة أقام رئيس جامعة الحكمة المونسنيور **جوزف مرهج** احتفالاً تكريمياً في مبنى جامعة الحكمة بالأشرفية بحضور السفير البابوي ورئيس أساقفة بيروت وأعضاء وأمناء الجامعة وشخصيات اقتصادية واجتماعية.

قال **مرهج**: «**رياض سلامة** صار عالمي الخبرة والشهرة في المجالات المالية والإدارية وباتت له شهرة عالمية».

سلامة شكر الحكمة رئيساً ومجلساً على هذه المبادرة الكريمة من الحكمة العريقة في رسالتها الأكاديمية الوطنية.

البنك اللبناني الفرنسي يطلق البرنامج المبتكر «حزمة الشباب»





أطلق البنك اللبناني الفرنسي حزمة الشباب YOUTH PACKAGE وهو برنامج جديد ومبتكر خاص بالشباب دون سن الثامنة عشرة.

وفي هذا الإطار، أوضح مدير التسويق في المصرف **رونالد زيركا** ان هذا البرنامج يتيح للشباب امكانية ادارة أموالهم الخاصة والحصول على الاستقلال المالي منذ سن مبكرة. كما يقدّم البرنامج مجموعة واسعة من العروض والخدمات المعدّة خصيصاً لهم.

تجدر الإشارة الى ان البنك اللبناني الفرنسي يتفهّم احتياجات الشباب ويقدم لهم، من خلال حزمة الشباب YOUTH PACKAGE باقة خاصة من الخدمات المصرفية والتقديمات الحصرية بهدف تأمين الاستقلال المالي لهم ومساعدتهم على تحقيق تطلعاتهم منذ صغرهم.

ففي استطاعة الشباب فتح حساب مصرفي منذ الآن والاستنارة بنصائح مستشاري الزبائن في البنك اللبناني الفرنسي وإدارة أموالهم بشكل مستقل والاستفادة من العروض والحسومات التي يقدمها شركاء المصرف. كما صمم البنك موقعاً الكترونياً خاصاً بهذا البرنامج من أجل الإجابة على جميع أسئلة الشباب.

البنك اللبناني للتجارة BLC يكرم موظفيه والصحناوي يثني على جهودهم وجودة أدائهم



موريس صحناوي
BLC

ترافق قفزات البنك اللبناني للتجارة BLC المصرفية المجلية، نشاطات اجتماعية تحفز موظفيه لبذل المزيد من الجهد ولإعطاء النتائج الأفضل، وهذه السياسة رسمها منذ بدأ عمله في القطاع المصرفي رئيس مجلس الإدارة المدير العام السيد **موريس صحناوي** ولقيت النجاح الكامل.

في رئاسته للبنك اللبناني للتجارة BLC يتبع الطريقة الاجتماعية نفسها حيث أثمرت خلال فترة قصيرة جداً عن قفزات في المرتبات التي وصل اليها.

وبمناسبة الأعياد وتقديراً لموظفيه وعائلاتهم أقام البنك اللبناني للتجارة BLC BANK حفل عشاء ساهراً في فندق فينيسيا حضره الرئيس **صحناوي** وأعضاء مجلس إدارة البنك والمدراء ورؤساء الأقسام حيث بلغ عدد الحضور نحو ٨٠٠ شخص.

كلمة الصحناوي والإنجازات بالأرقام

ألقى رئيس البنك كلمة بالمناسبة توجه فيها بشكر خاص الى الرئيس الوزير **عدنان القصار** لحضوره مثنياً على كفاءة العاملين وحماسهم للعمل مما ساهم في نجاح المؤسسة بالسرعة المرجوة.

وتضمنت كلمة **صحناوي** عرضاً لأهم التطورات المالية والإدارية للبنك والنمو النوعي المتميز لمجمل مؤشراته قياساً بالنسب المسجلة في القطاع المصرفي عموماً وضمن مجموعة «ألفا» المصرفية خصوصاً.

فعلى سبيل المثال ارتفعت الودائع من ٢,٢٧٤ مليون دولار نهاية ٢٠٠٩ الى ٢,٤٨٥ مليون دولار في أيلول ٢٠١٠، اي تقدم بنسبة ٩,٣٪ علماً ان مجموعة ألفا حققت زيادة بنسبة ٨,٩٪.

أما النشاط بالصيرفة بالتجزئة فقد ارتفع من ٢٥٠ مليون دولار نهاية ٢٠٠٩ الى ٣٣٩ مليوناً في أيلول ٢٠١٠ أي تقدم نسبة ٣٦ في المئة في ٩ أشهر والأرباح الصافية ارتفعت من ٢٥,٦ مليون دولار في أيلول ٢٠٠٩ الى ٣٢,٨ مليوناً في أيلول ٢٠١٠.

وركز **صحناوي** على مستوى الاحتراف المهني لهيكل البنك الإداري وموارده البشرية وامتلاك القدرة على الابتكار والتعامل مع تكنولوجيا المعلومات وأولوية الاهتمام بنوعية الخدمات المرتبطة من جهة بسعي الموظفين الدائم وجهدهم ومن جهة أخرى بالدمج بين التنظيم والتكنولوجيا.

كان حفل عشاء سخياً ظهرت خلاله روح الزمالة الأصيلة والتقدير لرئيس إدارة البنك.

الكويت الدولي يوقع اتفاقيتي تعاون مع مصارف في مصر

قام رئيس مجلس إدارة بنك الكويت الدولي الشيخ **محمد جراح الصباح**، ورئيس المديرين التنفيذيين في البنك الدكتور **محمود أبو العيون** مؤخراً، بزيارة الى القاهرة للتوقيع على اتفاقيتي تعاون مع كل من بنك فيصل الإسلامي المصري والبنك التجاري الدولي بمصر.

هدفت الاتفاقيتان الى تحقيق التعاون المشترك بين الأطراف الثلاثة لخدمة المستثمرين الكويتيين الدارسين في الجامعات والمعاهد المصرية، والعائلات الكويتية المقيمة بمصر، وكذلك خدمة الجالية المصرية العاملة بدولة الكويت والتي يزيد عددها على نصف مليون مصري، لتيسير عمليات تحويل مدخراتهم للبنوك المصرية واستثماراتهم في المشاريع التي تمولها البنوك المصرية من خلال حساباتهم المفتوحة لدى بنك الكويت الدولي.

ويهدف بنك الكويت الدولي من وراء ذلك الى توطيد أواصر التعاون مع البنوك المصرية وفتح نافذة للبنك على السوق المصري الواعد.



محمد جراح الصباح
بنك الكويت الدولي



د. محمود أبو العيون
بنك الكويت الدولي

ايران تحاول سحب ودائعها من الخارج تجنباً للعقوبات

قرر المصرف المركزي الإيراني خفض حجم ودائعه الخارجية وتحويلها الى الداخل من خلال ايداعها لدى مصارف محلية.

وقال المحافظ **محمود بهمني** انه جرى الاتفاق على ان تستخدم تلك الودائع لتلبية الحاجات المالية للمشاريع المحلية بالعملة الصعبة بدلاً من الريال كي لا يتفاقم معدل التضخم المحلي.

والمعروف ان التضخم الرسمي ارتفع مؤخراً ليبلغ ٩,٧ في المئة.

وتشير الإجراءات المالية التي أعلن عنها محافظ البنك المركزي الإيراني الى مخاوف الحكومة الإيرانية من عدم قدرة طهران على الحصول على أموالها من الخارج بسبب العقوبات المفروضة عليها.

وكان المحافظ قد أعلن منذ فترة ان ايران سحبت أصولاً من مصارف أوروبية في محاولة للتصدي للعقوبات المالية الجديدة.

جي بي مورغان اشترت مبنى ليمان براذرز

باعت «مجموعة كناري وارف» مبنى بنك ليمان براذرز المفلس الى مجموعة جي بي مورغان بـ ٤٩٥ مليون استرليني (٧٧٣,٥ مليون دولار).

ويقع المبنى المباع في حي المال حيث تمتلك كناري وارف العديد من المباني في الحي المذكور.

وقال **جون جاروود** من سونجبيرد ايستيتس التي تمتلك حصة أغلبية في مجموعة كناري وارف ان جي بي مورغان لا يزال يدرس خططه لريفر سايد ساوث ومن المحتمل ان يضم الموقع مبنى أكبر كثيراً.

وتملك هيئة الاستثمار القطرية حصة ٢٠ في المئة في سونجبيرد.



توقيع بروتوكول تعاون مصرفي بين لبنان وتركيا



من اليمين: سعد الازهري، PRSIN OZINCE، د. جوزف طربيه، الوزير عدنان القصار، SULEIMAN OZYILDIZ وجورج عشي



من اليمين: عبد الرزاق عاشور، غسان عساف، نديم القصار ومنير ليان



من اليمين: عبد الحفيظ منصور، د. فؤاد مطر جي، محمد حمدون، رامي النمر ورياض عبجي



من اليمين: ايلي عازار، كارلا نجيم، محمد علي بيهم،مدير عام BANKMED في تركيا، شرين عريسي، جورج صغبيني وSARUHA OZEL

وقّع رئيس جمعية مصارف لبنان الدكتور **جوزف طربيه** ونظيره التركي **ارسين اوزينس** بروتوكول تعاون مصرفي بين الجمعيتين، اثناء زيارة الوفد التركي مقر الجمعية اللبنانية.

وأعقب ذلك مأدبة غداء تكريمية أقامتها الجمعية على شرف الوفد التركي في فندق البريستول حضرها وزير الدولة **عدنان قصار** وسفير تركيا **سليمان اوزيلديز** وعضو لجنة الرقابة على المصارف **منير ليان**.

وفي كلمة له أكد د. **طربيه**: أن الاقتصاد اللبناني استمر في الأوقات الصعبة في العمل من دون أي تغيير في النظام، وبقي حراً تهيمن فيه الخدمات».

بدوره شدد **أوزينس**، على الرغبة في «تعزيز التعاون بين جمعيتي المصارف في البلدين، وأهمية التعاون الرباعي الذي يشمل لبنان وسورية والأردن وتركيا». وتحدث عن الاقتصاد التركي الذي «يسجل نمواً»، لافتاً إلى أن القطاع المصرفي التركي «تجاوز أزمة المال».



من اليسار: محمد حمدون، د. فؤاد مطر جي، عبد الحفيظ منصور، ZEKERIY OZTURK، وليد روفايل، فريدي باز، منصور بطيش وHULYA KEFEL



من اليسار: هشام زعتري، عبد الرحمن الشريف، معتصم محمصاني واسامة فاخوري



من اليمين: غسان هيكل، ساره عبد الساتر، رجا نعسان، ديما حسين، شارل سكاف، غريتا حبيقة وغابي مزهر

بنك سي اس سي وشركة DINERS CLUB يوقعان عقد تحصيل عمليات البطاقات



من اليسار: مازن رحم وجان فرنسوا بول



من اليمين: جان فرنسوا بول، شفيقة سلام، مازن رحم، نبيل عثمان ومنال مشاقة

أقام بنك سي اس سي CSC BANK ش.م.ل. حفل إطلاق مشروع تحصيل عمليات بطاقات DINERS CLUB على جميع الصرافات الآلية ونقاط البيع العائدة له، وذلك لمناسبة توقيعه عقد تحصيل عمليات بطاقات DINERS CLUB.

ضم الحفل السيد JEAN-FRANCOIS PAUL مدير مناطق أوروبا والشرق الأوسط وافريقيا لدى شركة DINERS CLUB العالمية، وعدداً من المصارف اللبنانية الى جانب كوادر وموظفي بنك سي اس سي ش.م.ل.

وبهذه المناسبة، كان لكل من السادة **مازن رحم** مدير عام مساعد في بنك سي اس سي ش.م.ل. و JEAN FRANCOIS PAUL كلمة نوها فيهما بمدى أهمية هذا التعاون محلياً واقليمياً متمنين مزيداً من التعاون بين الفريقين في المستقبل.



من اليمين: غابي شامي، خالد المصري، ناتالي رنّو، وليد لاوند وايلي أبو خليل



من اليمين: حسين خالد، رولا عساف، جولي الصفدي، سامر مرديني وخالد المصري



من اليمين: ايلي أبو خليل، روني خنيصر، السيدة هيام منصور، ايلي نعيم وايلي بشعلاني



صورة للحضور

اسرار مصرفية

● التقى اربعة رؤساء مجالس ادارة مصارف لبنانية في مدينة «اربيل» العراقية، جاء كل منهم للتباحث مع نافذين اكراد وعراقيين للمشاركة او لتأسيس مصارف لبنانية في اربيل وبغداد.

***

● يسعى آل ابو عياش اصحاب مصرفي «المدينة» و«الاعتماد المتحد» لاستعادة رخصتي المصرفين بعد ان دفعوا كامل حقوق المودعين والمدينين مباشرة او عبر الادارة المؤقتة.

***

● حاول نافذون اقناع بعض المصرفيين بإعلان معارضتهم للتجديد لحاكم مصرف لبنان بحجة «كبر حجمه اكثر من اللزوم» فرد المصرفيون: اتركوا القطاع الوحيد الناجح يختار الافضل..

● أبدى بعض المصرفيين انزعاجه من التدخل الدائم للجنة الرقابة الجديدة على المصارف في معاملاتهم العقارية التي تجاوز بعضها الخطوط الحمر.

***

● سافر مسؤولون في مصرف لبناني الى القاهرة للتباحث مع مجموعة «هرمس المصرفية» التي اشترت غالبية اسهم بنك الاعتماد اللبناني في امكانية استحواذها على غالبية مصرفهم.

***

● التسابق الحاصل بين مصرفين لبنانيين على عملاء يطلق عليهم «زيدة العملاء» قد يؤثر سلبا على نتائج المصرفين في السنوات المقبلة.

بنك بيروت والبلاد العربية يفتتح فرعه الـ ٣٥ في الدورة



من اليمين: عباس الحلبي، الوزير جان أوغاسبيان، النائب هاغوب بقرادونيان، نانسي وغسان عساف، المطران نورايرو وايلي قسطنطين



من اليسار: طارق بلال، رانيا خليل وعلي المقداد



من اليمين: مروان الحلبي، اسعد ميرزا، المحامي رمزي هيكل وانطوان فرح



غسان عساف مع فريق عمل الفرع



من اليسار: سيمون مصور، طوني وهبة، طوني عيسى وسامر باسولو

احتفل BBAC (بنك بيروت والبلاد العربية) بافتتاح فرعه الجديد الواقع في سنتر سان جاك، برج حمود – اوتوستراد الدورة، وقد تميّز الحفل بالاستقبال الحار الذي لاقاه الجميع من قبل إدارة المصرف وفي مقدمهم رئيس مجلس الإدارة المدير العام الشيخ **غسان عسّاف**.

يأتي افتتاح الفرع الـ ٣٥ للمصرف في إطار سياسة التوسع التي يعتمدها مجلس إدارته ضمن خطته الهادفة الى تلبية متطلبات زبائنه أينما وجدوا، وبالتزامن مع إطلاق حملة BBAC الإعلامية الجديدة «الاهتمام بالفعل» التي تعكس قيم المصرف وقناعة العاملين فيه بأن الاهتمام يجب ان يتجاوز الوعود الرنّانة ليكون فعلاً يلمسه الزبائن على اختلافهم واختلاف حاجاتهم المصرفية.

وفي المناسبة قال **عساف** «ان افتتاح فرعنا الجديد في منطقة الدورة يؤكد التزام المصرف وحرصه الدائم على مساهمته في تنمية المناطق اللبنانية كافة، ويعكس ايماننا الكبير بأهمية منطقة الدورة – برج حمود على الصعيد الاقتصادي ودورها الرائد في مجال التجارة والصناعة والخدمات».

أضاف: «ان الاهتمام بزبائننا في هذا الفرع سيكون كما دوماً في أساس قيمنا وفي مقدمة أولوياتنا. وهذا ما أعطى لمصرفنا الحضور القوي الذي ميّزه منذ تأسيسه عام ١٩٥٦ وساعده في نموه وفي ترسيخ علاقاته مع زبائنه في جميع أرجاء الوطن ومنحه سمعته الطيبة وموقعه الريادي بين كبار المصارف اللبنانية».



من اليمين: كريستينا واكسانا وعايدة حنا



من اليمين: ايلي قسطنطين، النائب هاغوب بقرادونيان، غسان عساف، المطران نورايرو والوزير جان اوغاسبيان يقطعون قالب الحلوى

بنك بيروت يطلق بطاقة «لبنان عالبال» دعماً للسياحة

مذكرة تفاهم بين البنك ووزارة السياحة وطيران الشرق الأوسط

البطاقة موجهة الى المقيمين والمغتربين والسياح من كل الأعمار



من اليمين: محمد الحوت، سليم صفير، الوزير فادي عبود وطوني غوغاسيان



من اليمين: منى فارس، علا جرجس، امال حوري، انطوان شمعون ونجيب سمعان



من اليمين: جان عبود، بولس عريس، خالد نزهة، جان بيروتي، عدنان الحاج، مروان حايك وبيار الأشقر



من اليمين: انغريد صفير، جويس عيد، زكيا الطي، ميشال خوام، ليديا طانيوس وايزابيل نعوم

أطلق بنك بيروت بالتعاون مع وزارة السياحة اللبنانية وشركة طيران الشرق الأوسط MEA بطاقة «لبنان عالبال» بالليرة اللبنانية، دعماً للسياحة الوطنية والمواقع السياحية اللبنانية. وذلك في مؤتمر عقد في فندق المتروبوليتان في كانون الأول (ديسمبر) الماضي.

شارك في المؤتمر الصحفي وزير السياحة الأستاذ **فادي عبود**، ورئيس مجلس ادارة شركة طيران الشرق الأوسط السيد **محمد الحوت**، ورئيس مجلس ادارة ومدير عام بنك بيروت السيد **سليم صفير**، والسيد **طوني غوغاسيان** مدير عام شركة فيزا لمنطقة المشرق وحشد من الحضور.

ثم ألقى كل من الوزير **عبود** والسادة **صفير** و**الحوت** و**غوغاسيان** كلمات في المناسبة شددوا فيها على أهمية هذه الشراكة الفريدة التي تجمع للمرة الأولى ثلاثة قطاعات وطنية رئيسية ضمن مشروع وهدف واحد، وأثنوا على أهمية مشروع «لبنان عالبال» في دعم السياحة شارحين دور مؤسساتهم في دعمه والجهود التي سيبذلونها لإبراز وجه لبنان السياحي.

ومن ثم وقع كل من بنك بيروت ووزارة السياحة وشركة طيران الشرق الأوسط مذكرة تفاهم بهذا المشروع. وتلى المؤتمر الصحفي حفل كوكتيل بالمناسبة.

تتوجه بطاقة «لبنان عالبال» الى اللبنانيين المقيمين والمغتربين والسياح من مختلف الأعمار وتتميز بما تقدمه لحامليها من منافع وحسومات في الفنادق، والمطاعم والمواقع الأثرية ووكالات السفر وتأجير السيارات، بالإضافة الى خط خليوي ودقائق تخابر مجانية تصل لغاية ٦٠ دقيقة وغيرها من الحسومات، من دون تحميلهم أي مصاريف إضافية. ويعود جزء كبير من مردود البطاقة لدعم السياحة اللبنانية وهي متوافرة على شكل بطاقة ائتمانية CREDIT CARD وبطاقة مدفوعة سلفاً PREPAID غير متصلة بحساب مصرفي.

بنك بيروت يرعى المهرجان الطالبي السينمائي الرابع في جامعة سيدة اللويزة NDU

رعى بنك بيروت المهرجان الطالبي السينمائي الرابع في جامعة سيدة اللويزة NDU ووزع الجوائز على المتفوقين وذلك في إطار دعمه للشباب الجامعي والمواهب الشابة، وترجمة لبرنامج U FOR YOUTH الداعم للطلاب والذي أطلقه البنك مؤخراً.

وكانت خلال الحفل الختامي للمهرجان كلمة للسيد **جورج عواد**، مدير خدمات التجزئة والتسليفات للأفراد في بنك بيروت شدّد فيها على دور الشباب في بناء لبنان الغد وعلى التزام بنك بيروت تقديم الدعم اللازم للطلاب الجامعيين، متعهداً ترجمته بمبادرات عملية كان آخرها إطلاق برنامج U FOR YOUTH الذي يخصّ الجامعيين بمجموعة من التسهيلات المصرفية، والبرامج التدريبية.

بعد الكلمة، قدّم بنك بيروت ممثلاً بكل من السيد **عواد** والسيد **ايلي صابر** مدير فرع بنك بيروت في ذوق مصبح الدروع التقديرية والجوائز المالية على المشاركين.



الطلاب الفائزون مع مديري بنك بيروت وممثلي جامعة سيدة اللويزة

HSBC يستضيف منتدى الاستثمار والتجارة لوفد صيني



من اليسار: FRANCOIS PASCAL DE MARICOURT ، GE HUA، محمد شقير، JIANG REN HUAN ووجيه البزري



من اليمين: منار العابدي، ديالا الصبح وساره جرجيان



من اليسار: هاروت صاموئيليان، رازميك صاموئيليان، كين تران، جهاد اشقر وكميل حمصي



من اليمين: جهاد اشقر، كين تـران، الياس ضومـط وFRANCOIS PASCAL DE MARICOURT

استضاف بنك HSBC لبنان منتدى الاستثمار والتجارة للوفد الصيني الذي ضم كبار الشخصيات وركز على التعريف بفرص العمل التجارية بين البلدين.

وقد تناول المنتدى الطرق التي يمكن من خلالها زيادة حجم التبادل التجاري بين البلدين وبما ان البضائع الصينية تشكل في الوقت الحالي ٩,٤٪ من واردات لبنان، ونظرا لان الاقتصاد ما زال ينمو بقوة، رأى المنتدون ان هناك فرصا اكبر لخلق شراكات تجارية جديدة على صعيد كلا الجانبين.

البلاد الاسلامي للاستثمار والتمويل على لائحة المصارف



طلال القيسي
مصرف البلاد الاسلامي للاستثمار

كان مصرف لبنان قد اتخذ قـرارا فـي ٢٠٠٩/١٢/٣٠ بالترخيص لشركة مصرف البلاد الاسلامي للاستثمار والتمويل (مساهمة خاصة) بفتح فرع له في لبنان.

وبعد سنة كاملة تقدم البنك المذكور في ٢٠١٠/١١/١٢ باستدعاء لادراج اسمه على لائحة المصارف مقدما المستندات اللازمة، وقد وافق حاكم مصرف لبنان على طلبه وتم ادراج اسمه على لائحة المصارف تحت رقم ١٣٤.

يذكر ان المدير العام للبنك هو السيد **طلال القيسي**.

فرنسبنك يطلق حملة الـ ٩٠ مليون ليرة لبنانية



فيليب الحاج
FRANSABANK

أعلن فرنسبنك FRANSABANK عن إطلاق حملة الـ ٩٠ مليون ليرة لبنانية على جميع المشتريات التي يقوم بها حاملو بطاقات فرنسبنك في نقاط البيع في لبنان أو في الخارج.

وتحت عنوان «فرص لربح ٩٠ مليون ل.ل. مع كل شراء بقيمة ٩٠ ألف ل.ل.» لدى التجار المعتمدين دعا فرنسبنك جميع حاملي بطاقاته المصرفية للإستفادة من دخول ٩ سحوبات على فترة ٩٠ يوماً قيمة الواحدة منها ١٠ ملايين ليرة لبنانية.

بذلك سيقوم فرنسبنك شهرياً بإعلان أسماء ٣ رابحين ليصل عدد الرابحين الى ٩ في نهاية الحملة في ١ آذار (مارس) ٢٠١١ لجوائز نقدية بقيمة ٩٠ مليون ليرة لبنانية.

تجري السحوبات الشهرية الثلاثة بإشراف المديرية العامة لليانصيب الوطني اللبناني في أيام الثلاثاء ٤ كانون الثاني ٢٠١١، الجمعة ٤ شباط ٢٠١١ والجمعة ٤ آذار ٢٠١١.

ويشير **فيليب الحاج**، نائب مدير عام فرنسبنك لخدمات التجزئة وإدارة الفروع الى ان هدف هذه الحملة هو مشاركة حاملي بطاقات فرنسبنك فرحة الأعياد ولشكرهم على ثقتهم بأكبر مجموعة بطاقات مصرفية في السوق.

والجدير بالذكر ان فرنسبنك، الرائد في إطلاق الخدمات المصرفية للأفراد، وحامل الجوائز العديدة على تقديم بطاقات مبتكرة للسوق المحلية والإقليمية، كان السباق في إطلاق بطاقات نوعية عدة، نذكر منها على سبيل المثال وليس الحصر بطاقة اليورو التي أطلقت عام ١٩٩٧ وبطاقة الليرة التي أطلقت عام ١٩٩٨ وبطاقة PAYPASS التي أطلقت عام ٢٠٠٦. ويسعى فرنسبنك دوماً الى مكافأة حاملي بطاقاته المتنوعة والمتوفرة في جميع العملات والمستخدمة عالمياً لدى ملايين نقاط البيع.

مصرف بغداد يفتتح فرعاً في لبنان لتلبية الطلب المتنامي من العملاء



من اليمين: يونس بروش، مسعود حياة، ماجد عيسى العجيل وشبل هرموش

أعلن بنك برقان عن افتتاح فرع في لبنان لمصرف بغداد التابع له وذلك ضمن حفل خاص أقيم بهذه المناسبة في العاصمة بيروت.

وقال رئيس مجلس الإدارة في بنك برقان **ماجد عيسى العجيل** «إن من دواعي سرورنا الكبير ان نعلن عن افتتاح فرع لمصرف بغداد في العاصمة اللبنانية بيروت. ويأتي هذا القرار باختيار بيروت تجاوباً مع الاحتياجات المتنامية لعملائنا هنا في لبنان. وسيوفر هذا الفرع الجديد خدمات مصرفية شاملة للأفراد والشركات».

وكان بنك برقان قد استحوذ في العام الماضي على ٥١,٧٩ في المئة من أسهم مصرف بغداد ليكون بذلك صاحب الحصة العظمى في هذا المصرف الرائد، ولينضم الى المؤسسات المصرفية التابعة لمجموعة بنك برقان التي أصبحت اليوم من أكبر المجموعات المصرفية في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا بعدد فروع يزيد على ١٣٠ فرعاً وشبكة واسعة من أجهزة السحب الآلي بلغت ٢١٥ جهازاً.

بنك الفقراء أغرق الفقراء بالديون!

محمد يونس حامل جائزة نوبل ومؤسس مصرف الفقراء، تعرض لحملة انتقادات في النروج التي تقدم له المعونات السنوية لإقراض الفقراء، لإقدامه على تحويل مبالغ مالية من بنك «جرامين» بنك الفقراء الى شركات يملكها، بعضها تبغي الربح والبعض الآخر لا يبغي الربح.

البنك أذاع بياناً نفى فيه الاتهامات وقال انه سينشر توضيحاً في اقرب فرصة ممكنة.

النروجيون يعتبرون المس بأموال الفقراء من أنواع الجرائم، اذ ان هذه الأموال التي تمنح لبنك جرامين مخصصة لإقراض الفقراء لتحريرهم من الفقر تدريجياً.

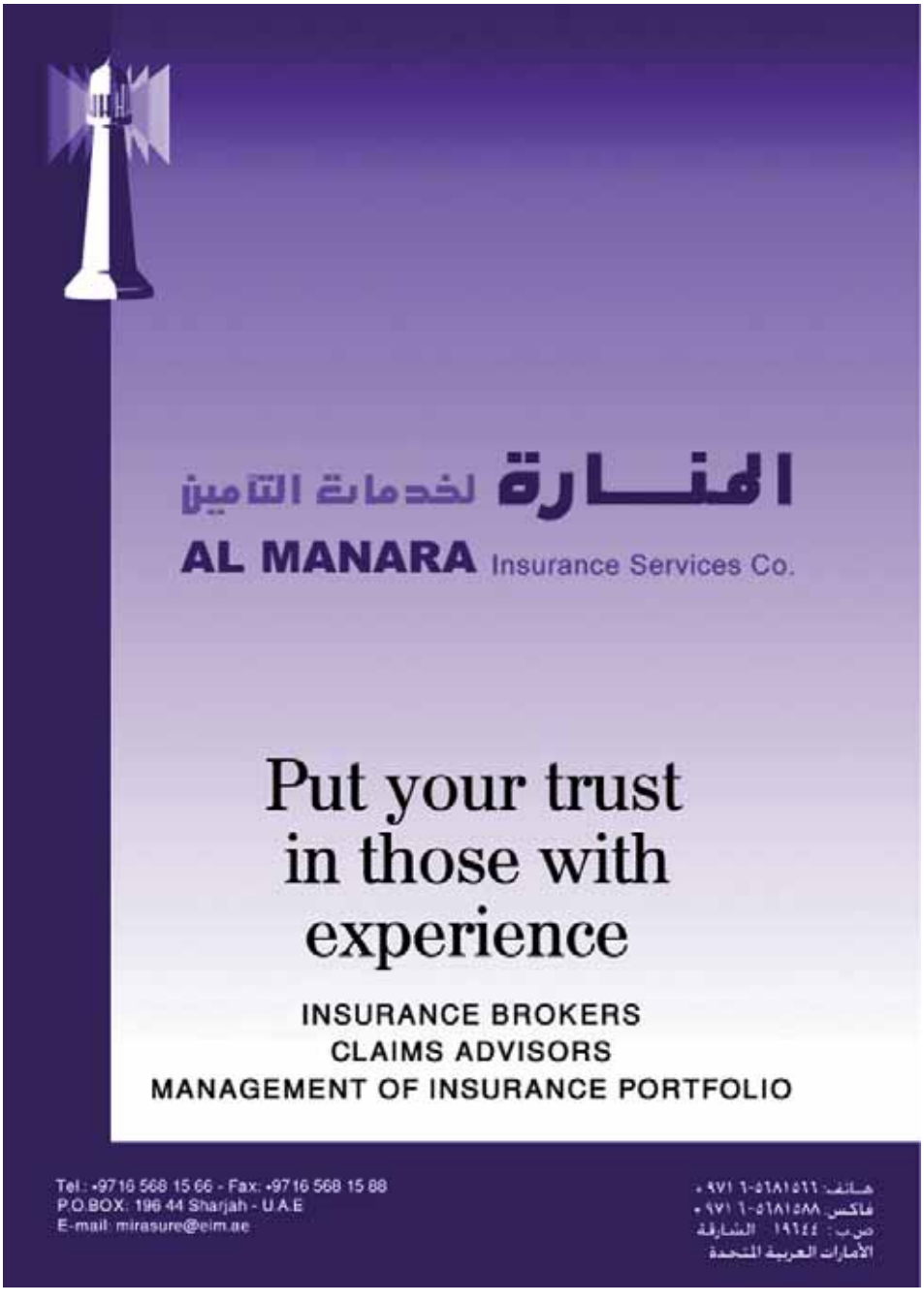
ويقول **محمد يونس** ان البنك يلقى صعوبة في تحصيل الديون من الفقراء، فبعضهم أقدم على الانتحار لعجزه عن سداد الأقساط في مواعيدها. ويقول الفقراء المدينون للبنك انهم يغرقون في الديون بسبب أسعار الفائدة التي تفرض عليهم.

الحكومة اليمنية تصادق على إنشاء بنك للمغتربين

صادقت الحكومة اليمنية على إنشاء بنك للمغتربين وشكلت لجنة تحضيرية لهذا الغرض برئاسة وزير شؤون المغتربين **أحمد مساعد حسين** وعضوية الوزارات ذات العلاقة بالإضافة الى البنك المركزي اليمني.

وقرر المجلس ان تقوم اللجنة بإعداد مشروع النظام الأساسي وعقد التأسيس للبنك مع ملف للوثائق اللازمة للحصول على الترخيص وفقاً لما نص عليه قرار محافظ البنك المركزي والتواصل والتنسيق مع الجاليات اليمنية بالخارج لدعوة المغتربين للإكتتاب في أسهم البنك وغير ذلك من المهام والإجراءات الخاصة بعملية الإنشاء.

وينتظر ان يتولى بنك المغتربين توفير الآلية المؤسسية لتوظيف مدخرات وأموال المغتربين وإدارتها من قبلهم.



الشركات العشرون تسجل زيادة بسعة اسطولها بنسبة ١٤ بالمئة في العام ٢٠١٠

سعة الاسطول العالمي ترتفع الى ١٤,٨ مليون حاوية نمطية وتغييرات عدة في المراتب الامامية

اظهر تقرير عممته النشرة الاحصائية ALPHA LINER المتخصصة بشؤون النقل البحري ان سعة الاسطول التجاري العالمي سجلت زيادة ملموسة في نهاية العام ٢٠١٠ مقارنة بما كانت عليه في نهاية العام ٢٠٠٩. كما بينت ان الشركات العشرين الاولى في العالم حققت نموا كبيرا بالقدرة الاستيعابية للسفن التي تشغلها عبر خطوطها البحرية وأن تغييرات عدة طرأت على اسماء الشركات البحرية التي احتلت المراتب الامامية.

ارتفاع سعة الاسطول التجاري العالمي الى ١٤,٨١١ مليون حاوية نمطية

فقد افاد تقرير ALPHA LINER ان سعة الاسطول التجاري العالمي بلغت ١٤,٨١١ مليون حاوية نمطية في الاول من ٢٠١١ مقابل ١٣,٦٢٨ مليوناً في الاول من العام ٢٠١٠ اي بنمو قدره ١,١٨٣ مليون حاوية نمطية ونسبته ٨,٦٨ ٪.

والشركات العشرون الاولى تحقق زيادة بنسبة ١٤ بالمئة

كما اشار التقرير الى ان الشركات البحرية التي احتلت المراتب العشرين الاولى في العالم سجلت زيادة جيدة بالقدرة الاستيعابية للسفن التي تستخدمها حيث بلغت ١٢,٣٣٩ مليون حاوية نمطية في شهر كانون الثاني من العام الحالي مقارنة مع ١٠,٨٠٠ ملايين حاوية للشهر ذاته من العام ٢٠١٠، اي بارتفاع قدره ١,٥٣٩ مليون حاوية نمطية ونسبته ١٤,٢٥ ٪.

وحصة الشركات العشرين الاولى ترتفع الى ٨٣ بالمئة من سعة الاسطول العالمي

وتمكنت الشركات العشرون الاولى من ان ترفع النسبة المئوية لحصتها الى ٨٣ بالمئة من السعة الاجمالية للاسطول التجاري العالمي في كانون الثاني من العام ٢٠١١ مقابل ٧٩ بالمئة من سعة هذا الاسطول للشهر عينه من العام ٢٠١٠.

وانخفاض السعة غير المستعملة الى ١٣٦ الف حاوية نمطية

ودفع النمو الكبير الذي حققته التجارة البحرية العالمية في العام ٢٠١٠ الشركات العشرين الاولى الى زيادة عدد السفن العاملة ضمن اسطولها من جهة، وإلى إعادة تشغيل السفن التي كانت سحبتها خلال تفاقم الازمة المالية والاقتصادية من جهة اخرى. فانخفضت بذلك السعة غير المستعملة في اسطولها من ٧٤٠ الف حاوية نمطية في الاول من كانون الثاني ٢٠١٠ الى ١٣٦ الف حاوية نمطية في الشهر ذاته من العام ٢٠١١.

MSC السويسرية تسجل الزيادة الاكبر بسعة سفنها

من ناحية ثانية، تبين ان شركة الملاحة السويسرية سجلت الزيادة الاكبر بسعة سفنها اذ ضمت سفناً جديدة الى اسطولها بلغت سعتها ٣٧٥ الف حاوية نمطية اي بارتفاع نسبته ٢٥ بالمئة عما كانت في كانون الثاني من العام ٢٠١٠. كما حققت شركة CSAV NORASIA التشيلية زيادة ضخمة بإضافة ٢٤٦ الف حاوية نمطية الى السعة الاجمالية لاسطولها فارتفعت هذه السعة من ٣٣٣ الف حاوية نمطية الى ٥٨٥ الفاً اي بزيادة نسبتها ٧٦ بالمئة ما مكنها من التقدم من المرتبة الثالثة عشرة الى السادسة في كانون الثاني من العام ٢٠١١.

مفاجآت في حصص شركات الملاحة العالمية

من جهة اخرى، بينت ALPHA LINER ان تغييرات عدة طرأت على حصص شركات الملاحة في السعة الاجمالية للاسطول التجاري العالمي. فمجموعة MAERSK التي ما تزال تتربع على المرتبة الاولى سجلت انخفاضا بحصتها، فبعدما كانت تمثل ما نسبته ١٨,٢ ٪ انخفضت الى ١٤,٥ ٪ من السعة الاجمالية في كانون الثاني من العام الحالي، في حين استطاعت MSC ان ترفعها من ٨,٢ بالمئة الى ١٢,٧ ٪ و CMA CGM من ٤,٩ بالمئة الى ٨,٢ ٪.

وانخفاض السعة الاجمالية للسفن المتوقفة عن العمل

كما انعكست الزيادة التي سجلتها حركة التجارة البحرية ايجابا على السعة الاجمالية للسفن المتوقفة عن العمل، فقد تراجع عددها وانخفضت سعتها من ٧٩٥ الف حاوية نمطية في ك٢ ٢٠١٠ اي ما نسبته ٥,٨٣ ٪ من السعة الاجمالية للاسطول العالمي والبالغة ١٣,٦٢٨ مليون حاوية نمطية الى ٣٢٦ الف حاوية نمطية في ك٢ من العام ٢٠١١ اي ما نسبته ٢,٧٤ ٪ من السعة الاجمالية للاسطول البالغة ١٤,٨١١ مليون حاوية نمطية. وظلت الحصة الكبرى من السفن المتوقفة عن العمل لشركة ZIM الاسرائيلية فبلغت نسبتها ٩,٤ ٪ (٣٠٦٤٤ حاوية نمطية) وتبعتها COSCO الصينية بنسبة ٧,٥ ٪ (٢٤٤٥٠ حاوية) و YANG MING التايوانية بنسبة ٢,٤ ٪ (٧٨٢٤ حاوية).

تغييرات في المراتب العشرين الاولى في كانون الثاني ٢٠١١

مجموعة MAERSK الدانمركية ظلت متربعة على المرتبة الاولى بتسييرها اسطولا يضم ٥٨٠ باخرة تبلغ سعتها الاجمالية ٢,١٤٩ مليوني حاوية نمطية اي ما نسبته ١٤,٥ بالمئة من السعة الاجمالية للاسطول العالمي. كما بقيت MSC السويسرية في المرتبة الثانية بـ ٤٥٣ باخرة وبسعة اجمالية قدرها ١,٨٨٦ مليون حاوية وبنسبة ١٢,٧ بالمئة، وراوحت CMACGM الفرنسية مكانها في المرتبة الثالثة بـ ٤٠١ باخرة وسعة إجمالية قدرها ١,٢١١ مليون حاوية نمطية وبنسبة ٨,٢ بالمئة. وحافظت EVERGREEN التايوانية على المرتبة الرابعة بـ ١٥٨ باخرة وسعة اجمالية قدرها ٦٠٤ آلاف حاوية نمطية بنسبة ٤,١ بالمئة.

مئات السفن الجديدة ينتظر دخولها النقل البحري

وتجدر الاشارة اخيرا الى ان الشركات العشرين الاولى في العالم تعاقدت على بناء مئات السفن تبلغ سعتها الاجمالية نحو ٣,٢٦٠ ملايين حاوية نمطية. ومن المنتظر ان تدخل هذه السفن النقل البحري خلال العامين المقبلين ما يؤدي الى ارتفاع السعة الاجمالية للاسطول التجاري بنسبة تفوق الـ ٢٤ بالمئة.

فقد تعاقدت APM MAERSK على بناء ٥٤ سفينة بسعة اجمالية قدرها ٣٤٥ الف حاوية نمطية اي ما نسبته ١٦ ٪ من سعة اسطولها في كانون الثاني ٢٠١١. بينما اوصت MSC على بناء ٤٠ سفينة بسعة ٤٥٩ الف حاوية نمطية اي ما نسبته ٢٤,٣ ٪ من سعة اسطولها، في حين تعاقدت CMA CGM على بناء ٢٢ سفينة بسعة ٢٧٣ الف حاوية نمطية اي بنسبة ٢٢,٥ ٪ من سعة اسطولها، واوصت EVERGREEN على ٢٠ سفينة بسعة ١٧٦ الف حاوية نمطية وبنسبة ٢٩,٢ ٪ من اسطولها. وتعاقدت HAPAGLLOYD على ١٠ سفن بسعة ١٣١ الف حاوية نمطية وبنسبة ٢١,٧ ٪ من سعة اسطولها. و CSAV NORASIA على ٨ سفن بسعة ٦٣ الف حاوية اي بنسبة ١٠,٧ ٪ و APL على ٢٢ سفينة وبسعة ٢٠١ الف حاوية وبنسبة ٣٤,٤ ٪. ■

TOP 20 CARRIERS BY CAPACITY OPERATED AS AT 6 JANUARY 2011

RANK	CARRIER		SHIPS	TEU	SHARE (%)
1-	APM MAERSK	(DANISH)	580	2.149.151	14.5
2-	MSC	(SWITZERLAND)	453	1.886.366	12.7
3-	CMA CGM	(FRENCH)	401	1.210.504	8.2
4-	EVERGREEN	(TAIWAN)	158	603.766	4.1
5-	HAPAG LLOYD	(GERMANY)	136	603.683	4.1
6-	CSAV NORASIA	(CHILI)	156	585.058	-4
7-	APL	(SINGAPORE)	146	584.488	3.9
8-	COSCO	(CHINA)	139	544.857	3.7
9-	HANJIN	(SOUTH KOREA)	104	476.955	3.2
10-	CSCL	(CHINA)	139	451.611	-3
11-	MOL	(JAPAN)	97	399.337	2.7
12-	NYK	(JAPAN)	97	378.088	2.6
13-	HAMBURG SUD	(GERMANY)	117	372.692	2.5
14-	OOCL	(HONG KONG)	79	353.523	2.4
15-	K LINE	(JAPAN)	78	328.327	2.2
16-	ZIM	(ISRAEL)	94	323.065	2.2
17-	YANG MING	(TAIWAN)	79	322.091	2.2
18-	HYUNDAI	(SOUTH KOREA)	55	286.875	1.9
19-	PIL	(SINGAPORE)	141	261.828	1.8
20-	UASC	(KUWAIT)	55	216.799	1.5
TOTAL			3304 (SHIPS)	12.339.064 (TEU)	

ايلي زخور (رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت):

مستقبل مرفأ بيروت يؤمنه استمرار اعمال التوسيع والتطوير والتجهيز الجارية فيه

في نهاية كل عام تجري وسائل الاعلام مقابلات مع ايلي زخور رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت حول آخر التطورات التي شهدها قطاع النقل البحري على الصعيدين الداخلي والخارجي والنتائج التي حققها هذا القطاع مقارنة مع تلك المسجلة في العام الذي سبقه، كما تطرح على رئيس الغرفة اسئلة حول دور مرفأ بيروت في المنطقة والمستقبل الذي ينتظره. ونظرا لاهمية المواضيع التي تضمنتها هذه المقابلات والآراء التي ادلى بها ايلي زخور تنشر «البيان الاقتصادية» اهم ما ورد فيها.



صحوة ضمير قبل خراب البصرة

اود بداية ان احذر مجددا من استمرار تفاقم الازمة السياسية في البلاد لانه بدأ ينعكس سلبا على نشاط مرفأ بيروت ونتائجه. لذلك ادعو كافة المسؤولين والسياسيين الذين نسميهم بـ«اصحاب الحل والربط» الى صحوة ضمير وتقديم التنازلات المتبادلة حفاظا على مصلحة الوطن العليا ولمواجهة المخاطر المحدقة بلبنان وذلك قبل خراب البصرة.

استعادة حركة التجارة البحرية عافيتها

وبالعودة الى اهم التطورات التي شهدها قطاع النقل البحري على الصعيدين الخارجي واللبناني، اريد ان اوضح ان الازمة المالية والاقتصادية التي بدأت بالانحسار في الربع الاخير من العام ٢٠٠٩ شكلت فرصة لقطاع النقل البحري العالمي لكي يلتقط انفاسه، فاستعادت حركة التجارة البحرية عافيتها وعاودت الخطوط البحرية العالمية نشاطها بكامل طاقاتها. فأعادت تشغيل السفن التي كانت سحبتها في اوج تراجع حركة النقل البحري، كما ادخلت سفنا جديدة الى الخدمة لكي تتمكن من استيعاب الزيادة المتواصلة للبضائع. كما استغلت هذا النشاط المزدهر لفرض زيادات متواصلة على اجور النقل التي كادت ان تصل الى ما كانت عليه قبل اندلاع الازمة المالية والاقتصادية وتراجع حركة التجارة البحرية العالمية.

البحبوحة لم تستمر طويلا

وتابع زخور: لكن هذه البحبوحة لم تستمر طويلا فعادت حركة النقل البحري الى التراجع اعتبارا من النصف الثاني من العام ٢٠١٠، واثر هذا التراجع على نشاط واعمال الخطوط البحرية التي اضطرت مرغمة الى تعليق الزيادات التي كانت اعلنت عن اضافتها على اجور النقل. ومن ثم اضطرت الى خفض هذه الاجور. وتتخوف من مواصلة حركة التجارة البحرية تدهورها لانه سينسحب ايضا على نشاطها وواردتها المالية وبالتالي يلحق بها مجددا خسائر فادحة.

واضاف: اما على الصعيد اللبناني، فقد تبين ان الوكالات البحرية العاملة فعليا تمكنت من المحافظة على النتائج الجيدة التي كانت حققتها في العام ٢٠٠٩ فتراجع حركة التجارة البحرية لم يؤثر على نشاطها ونتائجها.

والمعروف ان قطاع النقل البحري اللبناني لا يختلف عن بقية القطاعات الاقتصادية كالمصارف وشركات التأمين والمقاولين ووسطاء النقل.. فالوكالات البحرية الفاعلة التي تحتل المراكز الامامية الاولى تؤمن نحو ٨٠ بالمئة من حركة التجارة اللبنانية مع الخارج بالاستيراد والتصدير.

والمرفأ يحافظ على نشاطه

ومرفأ بيروت الذي يعتبر الشريان الرئيسي للاقتصاد الوطني استطاع ان ينهي العام ٢٠١٠ بنتائج جيدة على الصعيدين العملي والمادي رغم بعض التراجع الذي سجله والظروف السياسية الصعبة التي ما تزال مخيمة على لبنان.

حوافز لاعتماد مرفأ بيروت مركزاً لعمليات المسافنة

من ناحية ثانية لا بد من الاشارة الى ان حوافز عدة شجعت وما تزال تشجع شركات الملاحة العالمية على اعتماد مرفأ بيروت كمركز لعمليات المسافنة واهمها:

– الخدمات الجيدة بفضل الرافعات الجسرية GANTRY CRANES المتطورة والتي بواسطتها تفرغ سفن الحاويات وتشحن، اضافة الى الرافعات المساعدة (RTG) العاملة في باحات المحطة، مع اعطاء السفن الناقلة للحاويات برسم المسافنة الاولوية في التلبيس على الرصيف ١٦ بدلا من الانتظار كالسفن الاخرى خارج الاحواض لحلول دورها للدخول الى المرفأ والتلبيس.

– تسهيل المعاملات الجمركية لتفريغ الحاويات برسم المسافنة وشحنها اسوة بالمعاملات المعتمدة في المرافئ العالمية المتطورة.

– تطبيق تعرفات تفريغ وشحن مخفضة على الحاويات برسم المسافنة.

وقد ساهمت هذه الحوافز في نمو حركة الحاويات في مرفأ بيروت لتصل الى نحو ٩٥٠ الف حاوية سنويا من بينها نحو ٣٥٠ الف حاوية برسم المسافنة اي ما نسبته نحو ٣٧ بالمئة من المجموع العام للحاويات. ومن المتوقع ان يتعامل المرفأ مع عدد اكبر من الحاويات بعد الانتهاء من تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات وتجهيزها بالرافعات والآليات الاضافية وخصوصا ان خطوطاً ملاحية عالمية عدة ابدت رغبتها باعتماد المرفأ مركزا لعمليات المسافنة، لكن ادارة المرفأ لم تستطع التجاوب مع رغبتها بسبب القدرة الاستيعابية المحدودة للمرفأ.

مجموع الواردات المالية يبلغ ٢٥٩٢ مليون دولار

وتجدر الاشارة الى ان ارتفاع كميات البضائع العامة وعدد الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي ساهم في تحسن المجموع العام للواردات المالية المستوفاة في المرفأ خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الحالي حيث بلغ ٢٥٩٢ مليون دولار اميركي اي بزيادة نسبتها ٦,٤٤ بالمئة من مجموع هذه الواردات المحصلة خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩، علما ان هذا المجموع يشمل الواردات المرفئية والجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) ورئاسة الميناء.

وقال زخور: ان هذه المشاريع التي تنفذ في مرفأ بيروت والنتائج الجيدة التي يسجلها مرفأ بيروت يجب ان لا تجعلنا ننام على حرير في ظل المنافسة القائمة بين المرافئ المنتشرة في شرق المتوسط. فمستقبل مرفأ بيروت المزدهر والناشط يؤمنه استمرار تنفيذ المشاريع الاضافية للتوسيع والتطوير والتجهيز، وعدم الاكتفاء بما ينفذ حاليا. فالمطلوب قبل الانتهاء من المشاريع الحالية اعداد مشروع لبناء محطة حاويات ثانية جديدة وذلك بردم الحوض الرابع في المرفأ والواقع بين الارصفة رقم ١٣ و١٤ و١٥ بحيث يتم ربط الرصيف رقم ١٢ بالرصيف رقم ١٦ في محطة الحاويات الحالية ليرتفع طوله الى ١٧٠٠ متر، وترتفع القدرة الاستيعابية للمرفأ الى نحو ٢,٥ مليوني حاوية نمطية سنويا. ان تنفيذ هذا المشروع يجعلنا مع قطاع النقل البحري مطمئنين وواثقين بأنه لا خوف على مستقبل مرفأ بيروت وعلى دوره المحوري في المنطقة.

قيمة اضافية على نشاط الغرفة واعمالها

واشار زخور الى ان الغرفة الدولية للملاحة في بيروت تمكنت خلال السنوات الاخيرة من تثبيت وجودها محليا واقليميا ودوليا عبر الندوات والمؤتمرات التي تشارك فيها ووجودها الفاعل والمميز عبر المداخلات والكلمات التي تلقى باسمها، وهي ستسعى جاهدة الى تقديم قيمة اضافية على نشاطها واعمالها لتكون رائدة ودائما في طليعة الهيئات الاقتصادية.

وانهى زخور قائلا: ان الغرفة الدولية للملاحة في بيروت التي انشئت في العام ١٩٣٣ وتابعت خدماتها ونشاطها بصورة متواصلة تمكنت من ان تبني علاقات جيدة مع كافة المسؤولين في الوزارات والمصالح والادارات والنقابات المعنية بقطاع النقل، لا سيما مع ادارتي المرفأ والجمارك ووزارات النقل والمال والاقتصاد ومع السلطات العسكرية والامنية المعنية بأمن المرافئ، وهي على تواصل دائم ومستمر معهم لمعالجة القضايا التي تهم قطاع النقل البحري عامة والوكلاء البحريين خاصة. ■

أكرم شديد (رئيس المجلس الأعلى للجمارك):

التقييدات واجراءات الفحص والتحليل السبب المباشر للتأخير في انجاز المعاملات



أكد أكرم شديد رئيس المجلس الأعلى للجمارك ان نظام «منار» الخاص بتقديم مانيفستات البضائع الكترونياً من قبل الوكالات البحرية سيطبق في مرفأ بيروت اعتباراً من شهر شباط (فبراير) من العام الحالي.

وأعلن عن أسف المجلس لأن مشروع المبنى الجمركي الموحد في مرفأ بيروت لن يبصر النور بسبب عدم توفر الأموال اللازمة لتغطية كلفته. وأوضح ان ادارة الجمارك غير مسؤولة عن التأخير في إنجاز المعاملات واخراج البضائع لأنه ناتج عن نظام التقييدات المعتمد حالياً واجراءات الفحص والتحليل المعمول بها من قبل معهد البحوث الصناعية. وأشار شديد الى ان المجلس الأعلى تمكن من تحقيق انجازات مهمة خلال العام ٢٠١٠ على الصعيد الداخلي وتسيير عمل الإدارة إضافة الى سد بعض الفراغ في السلك العسكري.

وقال رئيس المجلس الأعلى للجمارك ان الإدارة ضبطت عدداً كبيراً من المخالفات وعمليات التهريب اضافة الى دهم مستودعات تحتوي مواد غذائية فاسدة أو بضائع مقلدة ومزورة. وأكد ان الرقابة اللاحقة والاستقصاءات التي تقوم بها الإدارة أثبتت فعاليتها.

■ ما هي أهم الإنجازات التي تمكن المجلس الأعلى من تحقيقها في العام ٢٠١٠، وما هي الصعوبات التي أعاقت نشاطه وأعماله؟

– حقق المجلس الأعلى الكثير من الإنجازات والأهداف التي كان يصبو اليها في العام ٢٠١٠. وقد بذل جهوداً مكثفة وعقد اجتماعات ولقاءات عدة خلال العام الماضي من أجل ايجاد حلول لعدد كبير من القضايا والأمور الهامة التي كانت تعيق عمل الإدارة ومعاملات اصحاب العلاقة من تجار ومستوردين ومصدرين والعاملين في قطاع النقل.

وقد أبدى المجلس اهتماماً خاصاً على الصعيد الداخلي ولا سيّما تسيير عمل الإدارة وتنظيم شؤونها لتتمكن من تفعيل آلية الخدمات وتعقب المعاملات.

تعيين الموظف المناسب في المركز المناسب

ونجح المجلس أيضاً في اجراء مناقلات عدة بين الموظفين ونفذ ترقيات نتيجة مباراة داخلية أجريت لهم بصورة شفافة، فعيّن الموظف المناسب في المركز المناسب لتسهيل شؤون أصحاب العلاقة وتبسيطها.

كما قام المجلس بتفعيل نظام المكننة والذي كان عممه وشمل كافة الدوائر والمكاتب الجمركية وربطه بالمجلس والمديرية العامة للجمارك مما سهل تبادل المعلومات واتخاذ التدابير والإجراءات المطلوبة والعاجلة في أوقاتها.

ما يزال النقص موجوداً بعدد الموظفين

أما الصعوبات التي اعترضت نشاط المجلس خلال العام الماضي فتتمثل بالنقص الكبير بعدد موظفيه ما يؤدي الى تأخير الأعمال المطلوب انجازها علماً ان بعض التوظيفات لا يمكن اجراؤها لأنها تتطلب مراسيم من مجلس الوزراء.

كما ان ربط بعض الأعمال الروتينية بموافقة مجلس الوزراء، كعقد الندوات وإقامة ورش العمل والدورات التدريبية يعيق نشاط المجلس كما هو الوضع حالياً، حيث ان مجلس الوزراء معطل ولم يعقد أي جلسة منذ أكثر من شهرين.

لا علاقة لإدارة الجمارك بالتأخير في إنجاز المعاملات

■ مشكلة التأخير في انجاز المعاملات الجمركية ما تزال قائمة منذ سنوات عدة بل انها تفاقمت في الآونة الأخيرة. ما هي الإجراءات التي اتخذها المجلس لحل هذه المشكلة بصورة نهائية؟

مشروع المبنى الجمركي الموحد في مرفأ بيروت لن ينفذ بسبب عدم توفر الأموال اللازمة

– نؤكد للمرة الألف ان الجمارك اللبنانية غير مسؤولة عن هذا التأخير الذي يشكو منه التجار والمستوردون. فنحن اتخذنا كافة الإجراءات والتدابير على كافة الاصعدة للتعجيل في انجاز المعاملات الجمركية واخراج البضائع خصوصاً ان نسبة البضائع المستوردة والتي تمر عبر الخط الأخضر مستمرة بالارتفاع.

ان المشكلة الأساسية لهذا التأخير هو نظام التقييدات المعتمد حالياً واجراءات الفحص والتحليل المفروضة من قبل معهد البحوث الصناعية. لقد رفعنا منذ أكثر من ثلاث سنوات كتاباً الى مجلس الوزراء شرحنا فيه حقيقة هذا التأخير، فطالبنا بإعادة النظر بهذه التقييدات والمواصفات الإلزامية المفروضة على بعض السلع، خاصة انها تفاقمت في الآونة الأخيرة مما يتناقض مع مبدأ تسهيل التجارة. لكن يظهر ان كتابنا لم يلقَ الاهتمام المطلوب.

نعم ان إخضاع بعض السلع الى هذه التقييدات والمواصفات والتأشيرات من قبل بعض الوزارات المعنية إضافة الى إجراء الفحص والتحليل من قبل معهد البحوث الصناعية، يؤدي الى الازدواجية في الصلاحيات وينشئ عراقيل وقيوداً اضافية تعيق عملية انجاز المعاملات والتخليص وزيادة التكلفة والمصاريف.

المطلوب اعتماد نظام ادارة المخاطر والتحليل الانتقائي

لقد اقترحنا لمعالجة هذه المشكلة المزمنة اعتماد نظام ادارة المخاطر الإلكتروني المتصل بالوزارات المعنية والمكاتب الجمركية. فالتنسيق الإلكتروني بين ادارة الجمارك وكافة الإدارات العامة كفيل بإزالة القسم الأكبر من أسباب التأخير.

كما اقترحنا اعتماد التحليل الانتقائي مرة واحدة لعدة ارساليات للبضائع من الماركات المشهورة والمعروفة عالمياً والقبول بالمواصفات المحددة على البضائع العائدة للشركات المصنعة والمشهورة. كما اقترحنا الطلب الى معهد البحوث الصناعية تعزيز قدرته وزيادة عدد الموظفين لديه ليتمكن من الإسراع في اجراءات التحاليل واصدار النتائج.

تمكنا من سد بعض الفراغ في السلك العسكري

■ هل تمكنتم من سد الفراغ في كوادر الإدارة؟

– لقد عملنا على سد بعض الفراغ في السلك العسكري من خلال تعيين نحو ٤٠٠ عنصر ولكن النقص ما زال موجوداً. كما اننا بصدد الإعداد لإجراء مباراة لتوظيف

مدنيين بعد أخذ موافقة مجلس الوزراء. وكما ذكرنا آنفاً فإن ملاك المجلس الأعلى في حاجة ماسة أيضاً الى كوادر وموظفين لمواكبة عملية التطوير والاصلاح التي يقوم بها.

المبنى الجمركي الموحد لن يبصر النور

■ **أين أصبح مشروع المبنى الجمركي الموحد في مرفأ بيروت؟**

– يؤسفنا ان نقول ان مشروع المبنى الجمركي الموحد الذي كنا نأمل ان يبنى في مرفأ بيروت وينجز منذ سنوات عدة لن يبصر النور وسيبقى في ادراج مجلس الإنماء والإعمار. فقد علمنا من وزارة المال ان الأموال المرصودة لبنائه غير كافية لتغطية تكلفته مع العلم انه يمكن تأمين هذه التكلفة من قيمة الايجارات التي تسدد لأصحاب المباني التي تشغلها الجمارك بكافة أقسامها ودوائرها. كنا نعوّل كثيراً على انجاز هذا المبنى الجمركي الموحد الذي كان سيضم كافة الإدارات والمكاتب التي تتعامل مع المكلفين. في حين يضطر هؤلاء المكلفون حالياً الى هدر الوقت والمال للانتقال بين المباني الجمركية والموزعة في أنحاء مختلفة من العاصمة لملاحقة معاملاتهم وانجازها.

نظام «منار» يطبق في مرفأ بيروت في شباط المقبل

■ **متى سيبدأ العمل بنظام «منار» الجمركي في مرفأ بيروت؟**

– ان نظام «منار» الجمركي الخاص بتقديم مانيفستات البضائع الكترونياً من قبل الوكالات البحرية في مرفأ بيروت سيطبق اعتباراً من شهر شباط المقبل بعد ان تمكنت الإدارة من معالجة النقاط العالقة. ونأمل ان تنجح في تطبيقه كما نجحنا في مرفأ طرابلس والمطار حيث يقوم الوكلاء البحريون بتقديم مانيفستات البضائع الكترونياً.

هذه هي أهم مشاريعنا للأعوام القادمة

■ **ما هي المشاريع التي تعتزمون تحقيقها في العام ٢٠١١؟**

– يمكن اختصار أهم المشاريع المستقبلية والتي نسعى الى تحقيقها خلال السنوات المقبلة بالمواضيع التالية:

- تنظيم سجل إلكتروني موحد للقضايا الجمركية.
- تحديث النظام الجمركي بناء لقانون الجمارك الحالي ليتلاءم مع الإجراءات الجديدة.
- تحديث هيكلية ادارة الجمارك لتتلاءم مع التدابير الجديدة.
- إعادة النظر بالتعرفة الجمركية مع امكانية الاستغناء عن الرسوم النوعية أو تقليص عددها.
- مكننة أعمال الضابطة الجمركية.
- التنسيق مع الجمارك السورية لايجاد الحلول للقضايا العالقة.
- مكننة معاملات الترانزيت.

كشفنا عدداً كبيراً من المخالفات وعمليات التهريب

■ **ماذا عن المخالفات الجمركية وضبط عمليات التهريب؟**

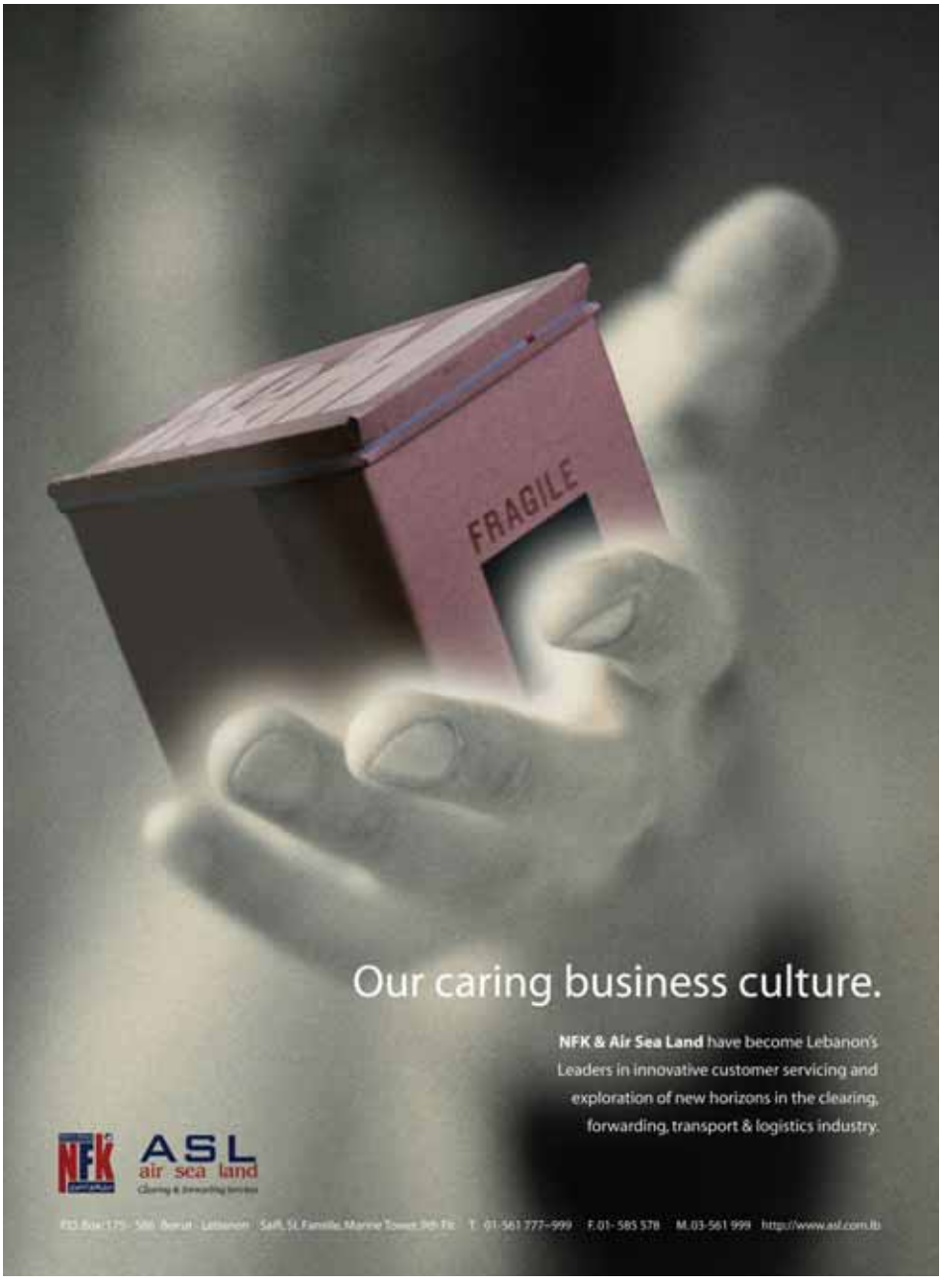
– لقد تمكنت المديرية العامة للجمارك من كشف مخالفات جمركية وضبط عمليات تهريب عدة خلال العام ٢٠١٠. وقامت بدهم مستودعات تحتوي على مواد غذائية فاسدة أو بضائع مزورة ومغشوشة. فمكافحة التهريب تتم وفق المبادئ العامة المعمول بها في دول العالم المتحضرة. كما ان قمع المخالفات ينفذ وفقاً للأنظمة الجمركية المرعية الإجراء، علماً ان الرقابة اللاحقة التي تقوم بها الإدارة أثبتت فعاليتها حيث ردعت المخالفين وأجبرتهم على إعادة النظر بحساباتهم خوفاً من العواقب الوخيمة والغرامات الباهظة التي يمكن ان تلحق بهم في حال اكتشاف مخالفاتهم.

نظام «منار» الخاص بتقديم مانيفستات البضائع الكترونياً يطبق في مرفأ بيروت في شباط المقبل

الواردات الجمركية تغطي نسبة ٤٠ في المئة من الموازنة

■ **كيف تقوّمون الواردات الجمركية في العام ٢٠١٠؟**

– تبين ان الواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات الجمركية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٠ بلغ مجموعها ٤٧٥١ مليار ليرة مقابل ٤٤١٦ ملياراً للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩، أي بزيادة قدرها ٣٣٥ مليار ليرة ونسبتها ٨ بالمئة. ويذكر ان هذه الواردات تمثل ما نسبته ٤٠ في المئة من موازنة الدولة.■



المهندس حسن قريطم (الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت):

رغبة شركات الملاحة العالمية استخدام المرفأ كمركز لعمليات المسافنة تؤكد دوره المحوري في المنطقة



أوضح المهندس حسن قريطم الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت ان الحركة الإجمالية للمرفأ وواردات المالية للعام ٢٠١٠ جاءت أفضل ممّا كانت عليه في الفترة عينها من العام ٢٠٠٩، باستثناء حركة الحاويات التي سجلت تراجعاً نتيجة لانخفاض حركة المسافنة. وأكد ان تنفيذ مشروع توسعة المرفأ يتم حسب الخطة المرسومة له بالرغم من الصعوبات اللوجستية التي تعترض طريقه والتي تمكنا من معالجتها وتخطيها، حيث من المتوقع ان تكون أعمال التوسيع والتجهيز منجزة قبل نهاية العام ٢٠١٢. وأشار الى ان مشاريع عدة في طور التنفيذ، خصوصاً المكننة الشاملة في كافة دوائر المرفأ تسهيلاً لانجاز المعاملات وتبسيطها وتوفيراً للوقت. وكشف قريطم ان شركات ملاحة عدة أبدت رغبتها في استخدام مرفأ بيروت كمركز لعمليات المسافنة، إلا ان الإدارة لم تتمكن من التجاوب معها نظراً للقدرة الاستيعابية المحدودة للمرفأ وخوفاً من تجدد أزمة الازدحام وتراجع الخدمات المرفئية.

القدرة الاستيعابية المحدودة للمرفأ لم تشجعنا على استقبال المزيد من حركة المسافنة

نتائج مرفأ بيروت أفضل مما كنا نأمل ونتوقع

■ **كيف تقوّمون نتائج المرفأ في العام ٢٠١٠ مقارنة مع تلك المسجلة في العام ٢٠٠٩؟**

– نحن مرتاحون للنتائج التي حققها المرفأ خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٠ والتي أظهرت ان حركته الإجمالية وواراداته المالية جاءت أفضل مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩ باستثناء حركة الحاويات التي انخفض مجموعها نتيجة تراجع حركة المسافنة. وكنا نتخوف مع أركان قطاع النقل البحري ان ينعكس تفاقم الأزمات السياسية في البلد سلباً على نشاط المرفأ وان تتراجع نتائجه بصورة دراماتيكية. ولكن بيّنت الإحصاءات ان حركة البضائع ارتفعت بنسبة ٣,٠٧٪ والواردات المرفئية بنسبة ٢,٩٢٪ والحاويات المستوردة ملأى برسم الاستهلاك المحلي بنسبة ٢,٨٥٪. بينما تراجعت حركة الحاويات برسم المسافنة بنسبة ١٤,٦٦٪ وحركة السيارات ٢,٢٥٪.

مما تقدم يمكننا التأكيد بأن نتائج مرفأ بيروت جيدة، ونأمل ان تكون ممتازة خلال العام ٢٠١١ مع ايجاد الحلول النهائية للأزمات السياسية التي يتخبط فيها البلد.

وتحسن ملموس بأوضاع المرفأ وخدماته

■ **وهل أنتم راضون عن الخدمات التي يقدمها المرفأ؟**

– إذا أجرينا مقارنة مع السنوات السابقة نرى بوضوح التحسن الملموس بأوضاع المرفأ وخدماته. فالازدحام الذي كان يشهده المرفأ على صعيدي السفن والحاويات لم يعد موجوداً إلا في فترات صغيرة ومحدودة ولا سيّما خلال الأعياد والعطل الرسمية، علماً ان مباشرة المرفأ في استخدام الرافعات والآليات الجديدة ساهمت بصورة مباشرة في التعجيل في تفريغ السفن وشحنها وتسليم الحاويات الى التجار.

ولا بد من التذكير ان الشركة المشغلة لمحطة الحاويات (BCTC) أمنت بعض الرافعات والآليات المساعدة ما أدى ايضاً الى حلحلة الأمور وتفعيل الخدمات.

القدرة الحالية للمرفأ غير مؤهلة لاستقبال المزيد من حركة المسافنة

■ **هل صحيح ان إدارة المرفأ رفضت التعاقد مع شركات بحرية كانت ترغب اعتماد مرفأ بيروت مركزاً لعمليات المسافنة ولماذا؟**

– لا نكشف سراً اذا قلنا ان شركات ملاحة عالمية عدة أبلغتنا رغبتها في اعتماد المرفأ مركزاً لعمليات المسافنة أسوة بشركتي MSC السويسرية وCMACGM الفرنسية اللتين تؤمنان هذه العمليات حالياً عبر مرفأ بيروت، ولكننا لم نتمكن من تلبية رغبتها ضمن الشروط التي وضعتها، نظراً للقدرة الاستيعابية المحدودة الحالية للمرفأ وخوفاً من تجدد أزمة الازدحام الحادة ما يؤثر سلباً على خدمات المرفأ.

وقد تفهمت هذه الشركات وجهة نظرنا وأبدت استعدادها لاستخدام المرفأ لعمليات المسافنة بعد انجاز مشروع التوسيع والتجهيز بحيث يصبح المرفأ مؤهلاً وقادراً على استقبال عدد أكبر من السفن العملاقة والحاويات برسم المسافنة

مشروع التوسيع ينجز قبل نهاية العام ٢٠١٢

■ **أين أصبح تنفيذ مشروع توسعة المرفأ؟**

– ان تنفيذ المشروع يتم حسب الخطة المرسومة له، رغم بعض الصعوبات التي تعرقل الاعمال ولا سيما نوعية التربة والمفاجآت غير السارة التي تكتشف في مواقع العمل وأعماق المياه. ولكن بالرغم من هذه الصعوبات والمعوقات تمكنا من معالجتها وتخطيها وما نزال ملتزمين بالموعد المحدد لانجاز المشروع قبل نهاية العام ٢٠١٢.

ارتفاع القدرة الاستيعابية الى ١,٧٠٠ مليون حاوية نمطية سنوياً

والمعلوم ان مشروع التوسيع يتضمن تطويل الرصيف المركزي في محطة الحاويات رقم ١٦ من ٦٠٠ متر الى ١١٠٠ متر وتعميق احواض المحطة الى ١٦,٥٠ متراً، واستحداث باحة اضافية لتخزين الحاويات تصل قدرتها الاستيعابية الى نحو ٥٠٠ ألف حاوية نمطية سنوياً، وتجهيز هذا الرصيف بعد تطويله برافعتين جسريتين إضافيتين GANTRY CRANE ليرتفع عددها الى ٨ رافعات جسرية إضافة الى ٦

رافعات مساعدة (RTG) ليصل عددها الى ٢٤ رافعة عاملة في المحطة.

ان المباشرة في استخدام المحطة بكامل طاقتها سيجعل المرفأ قادراً على استقبال أكثر من ٣ سفن عملاقة دفعة واحدة والتعامل مع أكثر من ١,٧٠٠ مليون حاوية سنوياً.

ويذكر ان كلفة مشروع توسيع المرفأ تبلغ نحو ١٢٠ مليون دولار وهذا المبلغ مؤمن من ورادات المرفأ الذاتية.

■ **ما هي المشاريع الأخرى الجاري تنفيذها في المرفأ؟**

– تواصل إدارة المرفأ تنفيذ المشاريع الهادفة الى نقل المرفأ الى مصاف المرافئ العالمية المتطورة فمحطة الركاب والسياح أصبحت جاهزة بعد ان قمنا بإعادة تأهيلها وتجهيزها لتكون لائقة لاستقبال الركاب والسياح ومن المنتظر المباشرة في استخدامها بالتنسيق مع الأجهزة المعنية، لا سيّما ادارة الجمارك والأمن العام.

تعميم المكننة في كافة دوائر وادارات المرفأ

أما المشروع الأهم الذي نسعى الى انجازه فهو تعميم المكننة في كافة دوائر المرفأ وخصوصاً الخدمات المرفئية. فباشرت الإدارة في اعتماد النظام الالكتروني CAMA، فبادرت الى تشغيل الجزء المتعلق بإصدار تذاكر الرسوم المرفئية للوكالات البحرية الكترونياً ما يؤمن تسهيل العمل لجهة استقبال طلب الخدمة المرفئية ومتابعته وكذلك الرسوم العائدة للبواخر ومراجعة عدد المستوعبات الفارغة الموجودة داخل المرفأ.

ومن المنتظر ان تباشر الإدارة أيضاً بتشغيل الجزء الخاص من هذا النظام والمتعلق بعمل العملاء الجمركيين ما يسمح لهم أيضاً بالتواصل الكترونياً مع الإدارة في شرح اذن التسلم واصدار تذاكر رسوم البضائع وتذاكر الاشغال الخصوصية.

ولا بد من الإشارة أخيراً الى ان المرفأ اصبح مجهزاً بالمولدات الكهربائية الضخمة التي تسمح له بتأمين الطاقة الكهربائية المطلوبة لتشغيل كافة آلياته ورافعاته الكهربائية والاستمرار في تقديم خدماته على مدار الساعة.

كما ان المنطقة الحرة اللوجستية أصبحت مشغولة بكاملها وتشهد نمواً متواصلاً بحركتها ونشاطها.

مستقبل مزدهر ينتظر مرفأ بيروت

■ **هل أنتم متفائلون بمستقبل مرفأ بيروت في ظل ورشة التأهيل والتوسيع والتجهيز الجارية في مرافئ البلدان المجاورة؟**

– كنا السباقين بين مرافئ المنطقة في تقديم أفضل الخدمات للخطوط البحرية العالمية التي سارعت الى اعتماد محطة الحاويات في مرفأ بيروت مركزاً لعمليات المسافنة. ان هذا الدور الذي تلعبه محطة الحاويات أدى الى نمو حركة الحاويات من ٤٥٠ ألف حاوية في العام ٢٠٠٥ الى نحو ٩٥٠ ألفاً في نهاية العام ٢٠١٠ أي بنسبة ١١١ بالمئة خلال ٥ سنوات من عمل المحطة، علماً ان نحو ٤٠ في المئة من هذه الحركة هي حاويات برسم المسافنة.

وكما ذكرنا آنفاً، ان عدة شركات ملاحة عالمية أبدت رغبتها باعتماد المرفأ مركزاً لعمليات المسافنة، لكننا لم نتمكن من تحقيق رغبتها نظراً للقدرة المحدودة لمحطة الحاويات. وهذا شجعنا على تنفيذ مشروع توسيع المحطة لتصبح قادرة على استقبال مزيد من السفن الناقلة للحاويات العملاقة والتعامل مع عدد أكبر من الحاويات برسم المسافنة.

لذلك نحن متفائلون بمستقبل مرفأ بيروت خصوصاً ان الخطوط البحرية العالمية تنتظر انجاز مشروع التوسيع والتجهيز لاعتماد المرفأ مركزاً لعمليات المسافنة. كما ان احدى الشركتين اللتين تعتمدان المرفأ حالياً مركزاً لعمليات المسافنة أعربت مرات عدة عن استعدادها لزيادة حجم حركة المسافنة فور تلقيها الضوء الأخضر من إدارة المرفأ.

نعم نحن مطمئنون ومرتاحون للمسار الذي يسلكه مرفأ بيروت والذي سيؤمن له مستقبلاً مزدهراً شرط المحافظة على الوحدة الوطنية بين اللبنانيين والأمن والاستقرار في البلد. ■

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



المهندس عمّار كنعان (BCTC):

بما ان الاقتصاد اللبناني مرتبط مباشرة بالوضع السياسي لا يمكن التنبؤ بمستقبل قطاع النقل البحري

أكد المهندس عمار كنعان رئيس مجلس الادارة والمدير العام لشركة BEIRUT CONTAINER TERMINAL CONSORTIUM (BCTC) المشغلة لمحطة الحاويات في مرفأ بيروت، انه برغم تراجع حركة الحاويات في مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٠ فاننا لانزال في مرحلة تقدم ونمو. وابدى ارتياحه لاعمال التوسيع والتجهيز الجارية حاليا في المرفأ والالتزام بالجدول الزمني المحدد لانجازها. كما اعرب عن اهتمامه بإدارة المحطة وتشغيلها بعد الانتهاء من عملية التوسيع.

وطرح مسألة السلامة العامة في المرفأ، متمنيا على المسؤولين ايلاء موضوع انشاء محطة حاويات خارج الحرم المرفئي الاهمية القصوى لانها تساهم في تخفيف الضغط والازدحام عن محطة الحاويات في المرفأ خلال فترات الذروة.

■ تؤكد احصاءات مرفأ بيروت ان حركة الحاويات التي تداولها المرفأ خلال العام ٢٠١٠ جاءت ادنى مما كانت عليه في العام ٢٠٠٩. ما هي الاسباب الحقيقية لهذا التراجع، وهل تتوقعون استمراره في العام ٢٠١١؟

– لا أدري حقيقة الأسباب الكامنة وراء هذا التراجع، لكننا نؤكد مقارنة بالسنوات الماضية اننا لا نزال في مرحلة تقدم ونمو كبيرين.

الى ذلك، لم يتأثر لبنان بالأزمة المالية والإقتصادية التي ضربت الأسواق العالمية عامي ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ لأن السوق المحلي سجّل في ٢٠٠٨ نمواً كبيراً بعد انتخاب رئيس الجمهورية العماد ميشال سليمان بعكس الأسواق العالمية، وأرى ان النمو عاد اليوم الى حجمه الطبيعي.

ومن الصعب جداً التكهّن بما ستكون عليه سنة ٢٠١١، خصوصاً ان الإقتصاد اللبناني مرتبط مباشرة بالوضع السياسي ولا أحد يستطيع التنبؤ بالمستجدات واذا كان حجم الاستيراد سينمو.

■ هل انتم مرتاحون لاعمال التوسيع الجارية حاليا في المرفأ ومن يشرف على ادارة المحطة وتشغيلها بعد تنفيذ مشروع التوسيع وتجهيز المحطة بالرافعات والمعدات اللازمة؟

– مرتاحون لأعمال التوسيع الجارية حالياً في المرفأ وبالالتزام الزمني المحدد لإنجازها.

كما ونتمنى الإشراف على إدارة المحطة وتشغيلها بعد الانتهاء منها كونها امتداداً لمحطة الحاويات وليست محطة ثانية، فضلاً عن ان عقدنا يمتد لعشر سنوات ولدينا الوقت الكافي لذلك.

علاقة طيبة مع الوكلاء

■ كيف تقوّمون علاقتكم مع الوكلاء البحريين، وهل يتذمرون إذا ما أعطيت الأفضلية لطرف معين؟

– تجمعنا علاقة طيّبة مع الوكلاء البحريين وقد تعززت الثقة في ما بيننا خلال السنوات الطويلة، وبالأخص اننا نقوم بمهامنا طبقاً للمعايير العالمية وبانتظام من دون أي تمييز. الى ذلك سرّعت الرافعة الجسرية السادسة والرافعات العملاقة المطّاطة الثماني المساعدة في عمليات مناولة السفن والبواخر وتسليم الحاويات الى الاسواق الداخلية، فلم يعد هناك من أفضلية لطرف على آخر.

ماذا بعد انتهاء التوسيع

■ هل مرفأ بيروت قادر على استقطاب المزيد من الخطوط البحرية العالمية لاعتماده مركزا لعمليات المسافنة، وما هي الحوافز التي يؤمنها لهذه الخطوط لتشجيعها على تكثيف تعاملها معه؟

– باستطاعة المرفأ استقطاب المزيد من الخطوط البحرية بعد الانتهاء من مشروع التوسيع، علماً ان محطة الحاويات اليوم مجهّزة لاستيعاب ٥٠٠ ألف حاوية وليس مليوناً، فضلاً عن اننا اتخذنا تدابير عدة لكي تستوعب ٥٠٠ ألف حاوية إضافية، منها توفير مرفأ بيروت باحات جديدة وارصفة اضافية غير معدة لذلك، وتشغيل آلياتنا بصورة مستمرة.

ولكن التساؤل المطروح حالياً ماذا بعد انتهاء عملية التوسيع وهل سيستمر استخدام الارصفة والباحات لكي يتمكن المرفأ من استيعاب حركة اكبر من الحاويات واستقطاب خطوط بحرية اضافية.

مطلوب تطبيق التشريعات والقوانين المرعية الاجراء

■ ما هي أبرز مطالبكم كشركة مشغّلة؟

– نطالب بضرورة التعاون مع الجهات المعنية كافة في مسألة السلامة العامة، خصوصاً اننا نسعى الى تطبيق معايير عالمية أثناء عمليات التشغيل والتي تمكننا من الحصول على تغطيات تأمين عالمية من «لويدز» في لندن.

كما ونلزم موظفينا باعتماد هذه المعايير ولكن للاسف نواجه صعوبة كبيرة لناحية فرض هذه المعايير على الأشخاص الموجودين في المحطة، وهم من غير الاشخاص التابعين للوكلاء البحريين، ولمخلصي البضائع، وسائقي الشاحنات العمومية، فضلاً عن موظفي الجمارك التابعين للدولة..

ولكن للأسف لم نجد الحلول المناسبة لهذه المعضلة، التي تعاني منها البلاد قاطبة، لافتقارها الى الالتزام بتطبيق قانون السير، ناهيك عن الخطر الكبير الناتج من سير الآليات الضخمة بالقرب من السيارات الصغيرة والأفراد المتنقلين.

لذا لا بدّ من تطبيق التشريعات والقوانين المرعية الإجراء للحد قدر الإمكان من الحوادث، ومهما يكن فإن أوضاعنا لا تزال أفضل من المرافئ في الدول الأخرى.

لا خوف من منافسة المرافئ الاخرى

■ هل انتم متفائلون بمستقبل مرفأ بيروت والدور المحوري الذي يلعبه في المنطقة؟

– أرى ان انتعاش مرفأ بيروت مرده الى أسباب عدة أبرزها، قدرة المرفأ على تقديم الخدمات للعملاء بسرعة وبأسعار مشابهة للمرافئ الأخرى. وأرى انه في حال استطعنا الحفاظ على هذه الميزات فلن نقلق من شأن منافسة المرافئ الأخرى.

■ هل تتطلعون الى نشاطات توسعية مستقبلية؟

– لا بدّ من التوضيح ان BCTC شركة أنشئت خصيصاً لخدمة مرفأ بيروت، في حين اننا اذا أردنا التوسعي نحو مرافئ أخرى فسيكون هذا النشاط التوسعي بقيادة الشركة الإنكليزية الأم والناشطة في خمسة مرافئ في انكلترا ومرفأين في ايرلندا ومثلهما في الهند الى مرافئ أخرى في باكستان والسعودية.

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٠ مقارنة بسابقتها؟

– سجلنا أرقاماً جيدة في ٢٠١٠ ولكننا بدأنا دفع كلفة الاستثمارات التي بدأنا فيها في ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ عندما اشترينا معدّات وآليات جديدة.

انشاء محطة حاويات خارج الحرم المرفئي يساهم في تخفيف الضغط والازدحام عن محطة الحاويات في المرفأ

■ كلمة أخيرة؟

– لم تتطور بعد المجالات كافة المرتبطة بقطاع النقل البحري، ونتمنى على المسؤولين ايلاءها الأهمية اللازمة ونحن حاضرون لتقديم خدمات ذات معايير عالمية منافسة لأكبر المرافئ. كما ونأمل إعادة النظر وايلاء فكرة إنشاء محطة حاويات خارج الحرم المرفئي الأهمية القصوى، كونها أقل تكلفة وأقرب للزبائن والمستودعات، خصوصاً ان توفير مثل هذه الخدمات الإضافية يصبّ في مصلحة القطاع والإقتصاد الوطني ويخفف الضغط والازدحام عن محطة الحاويات في المرفأ في فترات الذروة. ■

سمير نعيمة (مجموعة سي لاين SEALINE GROUP):

نتمنى ان يعي السياسيون مدى تأثيرهم السلبي على القطاعات الاقتصادية



قال سمير نعيمه الشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين ان قطاع النقل البحري كان يأمل ان تكون نتائج العام ٢٠١٠ جيدة وحتى ممتازة وشبيهة بتلك المحققة في العام ٢٠٠٩، لكن الضغط السياسي الداخلي ادى الى تراجع حجم الاعمال خلال الاشهر الاخيرة من العام ٢٠١٠. واكد ان لا مشكلات وصعوبات بالمعنى الصحيح للكلمة تعيق النشاط والعمل في مرفأ بيروت، لان المسؤولين يسارعون الى التجاوب مع مطالب الوكلاء البحريين. واكد نعيمه ان مجموعة سي لاين تواصل تقديم الخدمات الجيدة عبر خطوطها المعتادة وهي تسعى الى تسيير خط بحري جديد في العام ٢٠١١.

كنا نأمل ان تكون نتائج العام ٢٠١٠ افضل من العام ٢٠٠٩

■ كيف تقوّمون اوضاع قطاع النقل البحري ونتائج الوكالات البحرية اللبنانية في العام ٢٠١٠ مقارنة مع العام ٢٠٠٩؟

– كل التوقعات كانت تؤكد خلال الربع الاول من العام ٢٠١٠ انه سيكون عاما جيدا وممتازا وربما افضل من العام ٢٠٠٩، ولكن اعتبارا من شهر تموز ٢٠١٠ بدأنا نلمس تراجعا بحجم اعمال النقل البحري نتيجة لتفاقم الازمة السياسية في البلد وارتفاع الضغط السياسي، علما ان الربع الاخير من كل عام يسجل حركة جيدة وهو الاهم بالنسبة لقطاعنا.

لذلك دفعت تلك الاوضاع غير المستقرة التجار الى تقليص حجم الاستيراد بانتظار ايجاد حل للازمات السياسية التي تعاني منها البلاد.

الازمات والخضات السياسية اصبحت من ضمن تراثنا

■ اعتاد لبنان ان يشهد ازمات وخضات سياسية او أمنية في كل عام ولم يشذ هذا العام ايضا عن هذه القاعدة، كيف تعاملت الوكالات البحرية مع هذه الاوضاع وهل تمكنت من التغلب على انعكاساتها وتداعياتها السلبية؟

– الازمات والخضات السياسية اصبحت من ضمن تراثنا فيحط رحالها عندنا في كل عام. لذلك اعتاد لبنان عليها وتمكن المواطن من التعامل معها لذا نرى ان انعكاساتها وتداعياتها السلبية تكون عادة مقبولة من قبل كافة القطاعات الاقتصادية ومن ضمنها قطاع النقل.

تنفيذ مشروع توسيع المرفأ هو الحدث الاهم في العام ٢٠١٠

■ هل صحيح ان الصعوبات والعراقيل التي كانت تعيق العمل او اي نشاط في مرفأ بيروت تمت معالجتها؟ وما هي المطالب التي ما تزال عالقة وتطالبون بتحقيقها من قبل وزارات النقل والزراعة والاقتصاد والصناعة وادارتي الجمارك ومرفأ بيروت؟

– لا مشكلات او معوقات رئيسية في المرفأ ومع الوزارات المعنية ومع ادارة الجمارك، فنحن نلقى كل تجاوب من المسؤولين وفي مقدمهم وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي الذي يعالج مطالبنا بجدية ويسعى الى تحقيقها. ولا بد من ان نسجل له انجازا هاما كنا نطالب به منذ سنوات عدة، الا وهو القرار الذي اتخذه بتوسيع مرفأ بيروت والذي اصبح واقعا على الارض مع المباشرة في اعمال التنفيذ.

توسيع مرفأ بيروت يفعّل دوره ويشجع الخطوط البحرية العالمية على زيادة تعاملها معه

ان توسيع محطة الحاويات وتجهيزها سيمكن المرفأ من تفعيل دوره وتحسين خدماته وادائه وسيشجع شركات الملاحة العالمية على زيادة تعاملها معه وبالتالي الى مضاعفة حجم اعماله وواراداته.

نسعى الى تسيير خط بحري جديد

■ هل من خدمات جديدة قدمتها شركتكم خلال العام ٢٠١٠ او تنوي تقديمها خلال الاعوام المقبلة؟

– من المعروف عن مجموعة سي لاين انها تؤمن الخدمات الجيدة عبر الخطوط البحرية التي تؤمن تشغيلها بصورة منتظمة، وبالتالي لم نشذ في العام ٢٠١٠ عن هذه القاعدة، فنحن مستمرون بنشاطنا واعمالنا رغم اننا نسعى الى تسيير خط بحري جديد في العام ٢٠١١.

ازمة اصعب تنتظر قطاع النقل البحري العالمي

■ ما هي تمنياتكم بمناسبة حلول العام ٢٠١١؟

– تنبئ المؤشرات الى ان قطاع النقل البحري العالمي سيشهد في العام ٢٠١١ ازمة اصعب واقوى من تلك التي عانى منها في العام ٢٠٠٨، ولكن انعكاسات هذه الازمة ستكون محدودة على لبنان كونه بلد استيراد بامتياز وغير منتج او مصدر. ولكن التأثير السلبي الوحيد على القطاعات الاقتصادية في لبنان ومن ضمنها قطاع النقل البحري ستكون وكما ذكرنا آنفا، التوترات والخضات السياسية لذلك نتمنى ان يعي السياسيون مدى الاضرار الفادحة الناتجة عن تصريحاتهم النارية وصراعاتهم السياسية. ■

محمد عيتاني (نقليات الجزائري):

الأوضاع السياسية المضطربة والظروف الاستثنائية الصعبة لم تمنعنا من تكبير حجم أعمالنا وتعزيز وجودنا وشبكة خدماتنا..

أعلن محمد عيتاني أمين عام الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ومدير عام النقل البحري في نقليات الجزائري ان نتائج قطاع النقل البحري في لبنان كانت جيدة في العام ٢٠١٠، بالرغم من الأوضاع الأمنية المضطربة المخيمة على البلاد. وأكد ان نقليات الجزائري حققت زيادة بحجم أعمالها مقارنة مع العام ٢٠٠٩. ونوّه بالتعاون القائم والمستمر بين الغرفة الدولية للملاحة في بيروت وإدارتي المرفأ والجمارك والشركة المشغلة لمحطة الحاويات BCTC ومع وزير الأشغال العامة والنقل غازي العريضي، بحيث نتج عنه تنفيذ مشروع توسيع مرفأ بيروت. وأمل ان يستطيع وزير الزراعة الدكتور حسين الحاج حسن ايجاد حل سريع للتأخير الحاصل في اجراء التحاليل على المواد الغذائية والذي يكبد المستورد رسوم خزن إضافية ورسوم تأخير على المستوعبات. وأشار عيتاني أخيراً الى ان نقليات الجزائري تتابع خدماتها المنتظمة إضافة الى تعزيز وجودها في بلدان المغرب العربي.



■ كيف تقوّمون اوضاع قطاع النقل البحري؟

– النمو الكبير بحركة التجارة البحرية خلال الأعوام التي سبقت العام ٢٠٠٨ الذي شهد أزمة مالية واقتصادية عالمية كبيرة، شجع شركات الملاحة على بناء سفن ضخمة لتتمكن من تلبية حاجات الأسواق العالمية. لكن اندلاع الأزمة الإقتصادية العالمية في منتصف العام ٢٠٠٨ أدى الى تدهور حركة التجارة البحرية وتراجع حجمها بصورة دراماتيكية. وقد انعكس هذا التراجع سلباً على نتائج وشركات الملاحة وعلى نشاط وكلائها في معظم المرافئ العالمية.

وقد عمدت الخطوط البحرية الى تقليص حجم نشاطها وممارسة سياسة تقشفية لتتمكن من التكيف وهذه الظروف الاستثنائية وللحد من الخسائر التي تتكبدها، علماً ان بعضاً منها لم يتمكن من الايفاء بالتزامات متوجبة عليه لصالح مصارف عالمية كانت ضخت في صناديقه مليارات الدولارات لتغطية كلفة البواخر التي أوصى على بنائها.

الظروف الصعبة بدأت بالانحسار

لكن هذه الظروف الاستثنائية والصعبة بدأت بالانحسار في النصف الثاني من العام ٢٠٠٩، حيث استعادت حركة التجارة البحرية عافيتها وقد تأثرت شركات الملاحة البحرية ايجاباً بهذا التحوّل فتمكنت من زيادة أجور الشحن بصورة متواصلة وتحقيق أرباح جيدة في العام ٢٠١٠. كما سمح لها بتعزيز خدماتها بسفن جديدة وتدشين خطوط منتظمة اضافية.

وقد انسحبت هذه النتائج الجيدة التي حققتها شركات الملاحة على عمل وكلائها الذين سجلوا بدورهم نمواً بنشاطهم وواردتهم المالية.

أما من جهة مجموعتنا «نقليات الجزائري» فاننا نواصل تقديم الخدمات الجيدة والمميزة الى المستوردين والمصدرين اللبنانيين عبر شبكة متكاملة من النقل البحري والبري والجوي.

تكيفنا مع الأوضاع والأزمات

■ اعتاد لبنان ان يشهد ازمات وخضات سياسية او أمنية في كل عام ولم يشذ هذا العام ايضا عن هذه القاعدة، كيف تعاملت الوكالات البحرية مع هذه الاوضاع؟

– لقد اعتادت الوكالات البحرية في لبنان على الأزمات والخضّات السياسية والأمنية وتمكنت ان تتكيف معها، وبالتالي لم تعد تكترث بها شرط ان لا تتفاقم وتتحول الى صراع مسلح يؤدي لا سمح الله الى اغلاق مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري الدولي. والكل يعلم ان اسرائيل كانت تشن حروباً عدوانية على لبنان وكنا دائماً كطائر الفينيق ننتفض ونقوم بإعادة بناء ما تهدم ونستأنف أعمالنا كأن شيئاً لم يكن. وكان آخر عدوان اسرائيلي في تموز ٢٠٠٦ الذي استمر أكثر من ٣٣ يوماً رافقه حصار بحري أدى الى اغلاق المرافئ والمطار.

وبالرغم من هذا العدوان تمكن الوكلاء البحريون من التغلب على سلبيات وتداعيات هذا العدوان. فتابعوا نشاطهم وأعمالهم بصورة طبيعية وحققوا النتائج الجيدة.

لذلك ليس هناك من شيء يدعو الى القلق، فالوكلاء البحريون مستمرون بتحقيق النتائج الجيدة، وأكبر دليل على ذلك أرقام مرفأ بيروت والتي تؤكد ان حركة البضائع والحاويات والسيارات ما تزال كبيرة رغم التراجع الصغير بحركة الحاويات برسم المسافنة.

أوجدنا حلولا للوكلاء البحريين

■ هل صحيح ان الصعوبات والعراقيل التي كانت تعيق العمل او اي نشاط في مرفأ بيروت تمت معالجتها؟ وما هي المطالب التي ما تزال عالقة ؟

– الحق يقال ان الاجتماعات التي نعقدها في الغرفة الدولية للملاحة في بيروت مع ادارتي مرفأ بيروت والجمارك تكون مثمرة وتؤدي دائماً الى ايجاد حلول لمشاكل وعراقيل يعاني منها الوكلاء البحريون. ولا بد من التنويه أيضاً بالقرارات الجريئة التي يتخذها معالي وزير الأشغال العامة والنقل غازي العريضي والتي تصب دائماً في مصلحة العاملين والمتعاملين مع المرافئ اللبنانية. ونشهد حالياً ثمار أحد قرارات الوزير العريضي والمتمثلة في تنفيذ مشروعي توسيع مرفأ بيروت ومرفأ طرابلس.

ولكن لا بد من التذكير مجدداً بالمشكلة التي ما يزال حلها مستعصياً ألا وهي التأخير في اجراء التحاليل على عينات من المواد الغذائية وغيرها من البضائع التي تنسحب من المستوعبات الواردة بحراً الى مرفأ بيروت. فإجراء هذه التحاليل يستغرق احياناً أكثر من عشرة أيام. مما يكبد المستورد صاحب العلاقة رسوم خزن اضافية وغرامة تأخير على المستوعبات "DEMURRAGE" لعدم تمكنه من تفريغ هذه المستوعبات ضمن مدة الإعفاء الممنوحة له من قبل الخطوط البحرية.

مطلوب معاملة المستورد عن طريق البحر المعاملة ذاتها المخصصة للمستورد عن طريق البر

والملفت للنظر ان وزارة الزراعة وخلافاً لما هو مفروض على الحاويات المستوردة بحراً، فإنها تقبل من المستورد للمواد الغذائية عن طريق البر تعهداً تسمح له بموجبه استلام هذه البضائع بشرط عدم التصرف بها الا بعد ظهور نتائج التحاليل. لذلك نأمل من معالي وزير الزراعة الدكتور حسين الحاج حسن ان يسمح للمستورد عن طريق البحر استلام هذه البضائع مقابل تقديمه تعهداً أسوة بالتعهد الذي يقدمه المستورد عن طريق البر مما يخفف الكلفة والمصاريف التي يتحملها دائماً المستهلك اللبناني.

النتائج جيدة

■ كيف تتوقعون ان يكون نشاط ونتائج قطاع النقل البحري في العام ٢٠١١ ؟

– كما ذكرت أيضاً اعتدنا في لبنان ان نتكيف مع هذه الأوضاع غير المستقرة، وأعتقد ان نتائج العام ٢٠١١ ستكون مماثلة للنتائج المحققة في العام ٢٠١٠ وبنسبة كبيرة. ونحن نأمل ان تساعدنا الدول العربية الشقيقة والأجنبية الصديقة لكي نتمكن من تهدئة هذه الأوضاع للحد من سلبياتها.

عززنا خدماتنا

■ هل من خدمات جديدة قدمتها شركتكم خلال العام ٢٠١٠ او تنوي تقديمها خلال الاعوام المقبلة؟

– نحن نتابع خدماتنا المنتظمة من موانئ البحر الأسود وتركيا ومصر وأوروبا عبر عدة رحلات شهرياً. وقد قمنا هذا العام بتعزيز هذه الخدمات حيث أصبحنا متواجدين وفاعلين في مرافئ المغرب والجزائر وتونس وليبيا. ونأمل ان نتمكن مستقبلاً من تفعيل هذه الخدمات لتكبير حجم أعمالنا ونتائجنا. ■



برنار الجردي (MERIT CORPORATION):

مطلوب اتخاذ تدابير واجراءات لتنشيط حركة الترانزيت البري الى العراق

طالب برنار الجردي نائب رئيس مجموعة MERIT CORPORATION وهي الشركة الأم لشركة الملاحة الفرنسية CMACGM، السلطات المعنية في لبنان باتخاذ التدابير والإجراءات اللازمة لتنشيط حركة الترانزيت البري الى العراق التي أصبحت شبه مشلولة. كما امل من الجهات الرسمية ان تقدم الدعم اللازم للمجموعة لإزالة العراقيل والصعوبات التي تعترض نشاطها وتعرقل أعمالها لا سيّما انها مستمرة في زيادة استثماراتها في لبنان لأن ثقتها كبيرة بوطن الأرز. وأكد الجردي ان نتائج العام ٢٠١٠ كانت جيدة بعد الخسائر التي كانت تكبدتها المجموعة خلال العام ٢٠٠٩، علماً ان الاستراتيجية الجديدة التي اعتمدتها بدأت تعطي ثمارها. وكشف الجردي أخيراً ان المجموعة ستطلق قريباً خدمات عدة في ميادين مختلفة ولا سيّما على صعيد السياحة والسفر والتأمين..

حركة الترانزيت البري مشلولة

■ **كيف تقوّمون أوضاع قطاع النقل الحالية في لبنان؟**

– رغم الأجواء السياسية الملبدة في البلد لا تزال أوضاع قطاع النقل في لبنان جيدة بشكل عام حيث يشهد حركة استيراد وتصدير نشطة وموازية لتلك المسجلة في العام ٢٠٠٩. ولكن الاستثناء السلبي الوحيد الذي نعاني منه هو الشلل الذي لحق بحركة الترانزيت البري الى العراق والذي يمكن اعتباره صفراً. لذا لا بد ان تتخذ الجهات الرسمية تدابير استثنائية لتنشيط هذا القطاع الذي كان يشكل نسبة مئوية كبيرة من حركة مرفأ بيروت. فالاتكال على حركة المسافنة وحدها لا يكفي لتعزيز حركة المرفأ والواردات المرفئية، لأن الترانزيت البري يؤمن العمل للشاحنات ومخلصي البضائع ومعظم العاملين في المرفأ.

تعزيز شبكة وجودنا في الدول العربية

■ **كيف واجهتم تراجع حركة الترانزيت البري الى العراق؟**

– بانتظار ان تقوم الجهات المعنية بإعادة الأمور الى نصابها في هذا القطاع اتخذنا اجراءات لتوسيع شبكة وجودنا في الدول العربية فافتتحنا مكاتب وفروعاً في أكثر من دولة عربية تراوح عددها ما بين ١٠ و١٢ حالياً، ونحن نتطلع الى المزيد من التوسع على الصعيدين الإقليمي والدولي لنكون دائماً مستعدين لتفادي أية آثار سلبية قد تنتج في ظل الأجواء غير المشجعة في لبنان والمنطقة.

لا نعاني من أية مشكلات في مرفأ بيروت

■ **ما هي المطالب التي تتوجهون بها الى المعنيين لتعزيز الحركة في مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري الدولي؟**

– تحسنت خدمات مرفأ بيروت بصورة كبيرة بعد ان تم تعزيز رافعاته وآلياته والاستعانة بأرصفة خارج محطة الحاويات لتلبيص السفن. فالازدحام الشديد الذي كان يشهده المرفأ أصبح شبه معدوم، والوكالات البحرية راضية على أداء المرفأ، وبالتالي لا نعاني من أية مشكلات تذكر في المرفأ.

مطلوب تعزيز دور مطار رفيق الحريري

أما بالنسبة الى المطار، فالمطلوب بناء مستودعات جديدة لنتمكن من تخزين كميات أكبر من البضائع ولكي يستطيع المطار ان يلعب دورا محورياً، فيتحول الى محطة رئيسية للتوزيع الى مطارات البلدان المجاورة.

نأمل الحصول على الدعم اللازم من الجهات الرسمية لإزالة المعوقات التي تعرقل أعمالنا

حققنا أرباحاً كبيرة في العام ٢٠١٠

■ **كيف تقومون نتائج العام ٢٠١٠؟**

– سجلت المجموعة نتائج جيدة في العام ٢٠١٠ وتمكنت من تحقيق أرباح كبيرة نتيجة للاستراتيجية الجديدة التي اعتمدتها بعد الخسائر التي تكبدتها خلال العام ٢٠٠٩. ونحن مرتاحون لهذه النتائج التي نتوقع ان تنعكس ايجاباً على أعمال المجموعة ومستقبلها.

أما على صعيد لبنان فإننا مؤمنون بمستقبل هذا البلد وقد استثمرنا في وسط المدينة (سوليدير) لأن ثقتنا كبيرة بوطننا مع الإشارة الى ان التكلفة الإجمالية لمقر CMACGM الجديد في بيروت بلغت نحو ٤٠ مليون دولار.

نطالب بدعم الجهات الرسمية لمشاريعنا

لذلك نأمل من الجهات الرسمية في لبنان ان تدعم المشاريع التي ننفذها في لبنان لأننا ما نزال نواجه بعض المعوقات والعراقيل التي تعرقل نشاطنا ومسيرة عملنا.

ولا بد من ان أتوجه بالشكر الى السيد جاك سعادة رئيس مجموعة CMACGM الذي رغم هذه المعوقات والعراقيل ما يزال يسعى الى تعزيز وجود المجموعة في لبنان وزيادة الاستثمارات فيه.

مشاريع جديدة في مختلف القطاعات..

■ **هل من خدمات جديدة تعدون لإطلاقها مستقبلاً؟**

– من المعروف عن رئيس المجموعة السيد جاك سعادة انه لا يهدأ ويوسع شبكة أعماله ومشاريعه في مختلف القطاعات. لذلك نتطلع حالياً الى افتتاح وكالة سفر وسياحة في لبنان وسنبدأ بتسيير بواخر سياحية الى مرفأ بيروت. كما اننا سنفعل عمل شركة وساطة التأمين التي نملكها وسنسعى من خلالها الى تطوير دور هذا القطاع في لبنان. كما اننا استحوذنا على شركة ARB في لندن وهي شركة وساطة في مجموعة LLOYD'S وقد اتخذنا قراراً بفتح فروع لها في لبنان وسوريا والأردن ومصر وغيرها من البلدان العربية.

مجموعتنا الأولى في فرنسا والثالثة في العالم

■ **هل لنا بمعلومات عن مجموعتكم؟**

– مجموعة MERIT CORPORATION هي الشركة الأم لـ CMACGM الناشطة في ميدان النقل البحري والتي تحتل المرتبة الأولى في فرنسا والمرتبة الثالثة في العالم من حيث حجم أسطولها وأعمالها. ويصل عدد موظفيها الى ١٧,٥٠٠ ألفاً في أنحاء العالم وهي تسعى دائماً الى مزيد من التطور والتقدم نحو الأفضل. ■

سمير مقوم (مجموعة سي لاين SEALINE GROUP):

معاودة حركة التجارة البحرية تراجعها تؤثر سلباً على قطاع النقل البحري العالمي



أكد نائب رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت والشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين سمير مقوم ان الأزمات السياسية في البلد لم تمنع الوكالات البحرية من تحقيق نتائج جيدة في العام ٢٠١٠. وأوضح ان مجموعة سي لاين استطاعت ان تحافظ على النشاط المزدهر الذي حققته في العام ٢٠٠٩ عبر خطوطها البحرية التي تؤمن النقل المنتظم من معظم المرافئ العالمية. وأبدى مقوم ارتياحه للتطورات الايجابية التي يشهدها مرفأ بيروت وخصوصاً تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات والذي كان للغرفة الدولية للملاحة في بيروت الدور الكبير في اطلاقه والمباشرة في انجازه. وتوقع ان تشتد المنافسة القائمة بين الخطوط البحرية العالمية نتيجة لمعاودة التجارة البحرية العالمية تراجعها والانخفاض المتواصل لأجور الشحن. وأمل ان يجتاز قطاع النقل البحري هذا القطوع في العام ٢٠١١ لتتمكن الخطوط البحرية من تحقيق الأرباح لتغطية الخسائر التي كانت تكبدتها خلال ٢٠٠٨ و٢٠٠٩، ما ينعكس ايجاباً على نتائج وأعمال وكلائها البحريين. وأوضح مقوم أخيراً بأن مجموعة سي لاين تواصل توسيع شبكة خدماتها وأنها ستعلن عن مفاجأة في العام ٢٠١١ سيكون لها ضجة اعلامية في قطاع النقل البحري اللبناني.

نتائج قطاع النقل جيدة في العام ٢٠١٠

■ كيف تقوّمون اوضاع قطاع النقل البحري ونتائج الوكالات البحرية اللبنانية في العام ٢٠١٠ مقارنة مع العام ٢٠٠٩؟

– يمكننا القول بشكل عام ان أوضاع قطاع النقل البحري في لبنان كانت جيدة في العام ٢٠١٠ مقارنة مع العام ٢٠٠٩. وهذه النتائج انعكست ايجاباً على الوكالات البحرية على الصعيدين العملي والمادي. وإذا أخذنا بالاعتبار الظروف السياسية الصعبة التي تتخبط فيها البلاد، لا يسعنا إلا ان نبدي ارتياحنا لهذه النتائج. فالقاعدة تفرض ان تؤثر الأزمات السياسية على الأوضاع الاقتصادية ولا سيّما على قطاع النقل البحري وعلى واجهته الأساسية الممثلة بمرفأ بيروت. فإحصاءات هذا المرفأ تؤكد ان حركته الإجمالية وواراداته المالية ما تزال ممتازة.

■ اعتاد لبنان ان يشهد ازمات وخضات سياسية او أمنية في كل عام ولم يشذ هذا العام ايضا عن هذه القاعدة، كيف تعاملت الوكالات البحرية مع هذه الاوضاع وهل تمكنت من التغلب على انعكاساتها وتداعياتها السلبية؟

– الجواب موجود في مضمون هذا السؤال، نعم ان قدرنا ان نشهد في كل عام حدثاً سياسياً أو أمنياً. فمنذ عشرات الأعوام ولبنان يعيش هذا الواقع المؤلم. واللبنانيون تكيفوا مع هذا الواقع ووضعوا الخطط لاحتوائه ونجحوا بامتياز بتخطيه وتحقيق الأهداف التي يصبون اليها.. والوكلاء البحريون العاملون في لبنان والذين يشكلون قطاعاً اقتصادياً أساسياً في الاقتصاد الوطني انخرطوا في هذا الواقع، فلم يأبهوا لتداعياته وانعكاساته السلبية. فكدوا واجتهدوا وتمكنوا من التغلب على العقبات والصعوبات التي اعترضت طريقهم.

معظم مطالبنا تمت معالجتها

■ هل صحيح ان الصعوبات والعراقيل التي كانت تعيق العمل او اي نشاط في مرفأ بيروت تمت معالجتها؟ وما هي المطالب التي ما تزال عالقة وتطالبون بتحقيقها من قبل وزارات النقل والزراعة والاقتصاد والصناعة وادارتي الجمارك ومرفأ بيروت؟

– الاتصالات التي قمنا بها في الغرفة الدولية للملاحة في بيروت والجهود التي بذلها اعضاء الغرفة اسفرت عن تحقيق القسم الأكبر من المطالب التي كان يلح قطاع النقل البحري على معالجتها، فمعالي وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي وكبار المسؤولين في المرفأ والجمارك أدركوا ان ما تطالب به غرفة الملاحة هي مطالب محقة وتخدم قطاع النقل والمصلحة العامة وبالتالي سارعوا الى تبنيها ومن ثم تحقيقها. وعلى سبيل المثال لا الحصر تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات والذي من المنتظر انجازه في نهاية العام ٢٠١٢.

■■■

تكيّفنا مع الأوضاع السياسية المضطربة في لبنان وتمكنا من التغلب على تداعياتها

■■■

الغرامات الجمركية تسيء الى سمعة لبنان في الخارج

ولكن هذه الإنجازات المشكورة لا تمنعنا من المطالبة مجدداً من إدارة الجمارك ايجاد حل للغرامات الجمركية الباهظة التي تفرض على السفن التي تؤم مرفأ بيروت في حال لم يصرح القبطان للجمارك اللبنانية ان السفينة تشحن على متنها مواد تبغية (سجائر)، علماً ان هذا الإجراء لا يعمل به الا في لبنان اذ ان هذه السفن تكون عادة قادمة من مرافئ اخرى دون ان تتعرض لمثل هذه الغرامات. لذلك نأمل من ادارة الجمارك معالجة هذا الموضوع الذي يسيء الى سمعة لبنان وسمعة الجمارك اللبنانية في الخارج.

معاودة حركة التجارة البحرية تراجعها

■ كيف تتوقعون ان يكون نشاط ونتائج قطاع النقل البحري في العام ٢٠١١ في ظل استمرار هذه الاوضاع غير المستقرة في البلاد والمنطقة؟

– نريد ان نوضح ان الازمة المالية انتهت تداعياتها السلبية في الربع الاخير من العام ٢٠٠٩ وشهد قطاع النقل البحري نشاط جيدا خلال الفصول الثلاثة الاولى من العام ٢٠١٠ فحققت شركات الملاحة ارقاما جيدة بأعمالها وواراداتها ما انعكس ايجابا على وكلائها البحريين. لكن هذا النشاط بدأ بالتراجع مجددا وبدأت معه اجور النقل البحري بالانخفاض الدراماتيكي وهذا بدوره دفع الخطوط البحرية الى ممارسة سياسة المضاربة والتي ما تزال متواصلة، في ظل الخوف من ان يستمر الركود الاقتصادي وتضعف حركة التجارة البحرية ما يلحق اضرارا فادحة بشركات الملاحة ووكلائها البحريين.

مفاجأة بحرية في العام ٢٠١١

■ هل من خدمات جديدة قدمتها شركتكم خلال العام ٢٠١٠ او تنوي تقديمها خلال الاعوام المقبلة؟

– من المعروف عن مجموعة سي لاين انها دائما السباقة في تقديم خدمات جديدة وكان آخرها الخط الملاحي العامل ببواخر الرو/رو الناقلة للسيارات والمعدات الثقيلة HEAVY LIFTS من مرافئ الشرق الاقصى. ونحن نعد المستوردين والمصدرين اللبنانيين بمفاجأة بحرية سنعلن عنها خلال العام ٢٠١١.

نريد الأمن والسلام والاستقرار

■ ما هي تمنياتكم بمناسبة حلول العام ٢٠١١؟

– تمنياتنا نكررها في بداية كل عام: نتمنى الامن والسلام والاستقرار لكي يتمكن الشعب اللبناني من ان يحقق أمانيه بالعيش الكريم وراحة البال والعمل المستديم وكل عام وانتم بخير! ■

انطوان الشمالي وجيلبير خوري (الخدمات السياحية والبحرية TOURISM & SHIPPING SERVICES):

نمو حركة التجارة البحرية العالمية انعكس ايجاباً على الخطوط الملاحية ووكلائها البحريين



انطوان الشمالي



جيلبير خوري

أعلن انطوان الشمالي وجيلبير خوري الشريكان المفوضان في شركة الخدمات السياحية والبحرية TOURISM & SHIPPING SERVICES الوكيلة العامة لمجموعة HAPAG LLOYD الألمانية ان تداعيات الأزمة المالية العالمية ما تزال تؤثر سلباً على شركات الملاحة العالمية التي تكبدت خسائر فادحة، ولم تتمكن من تغطيتها رغم نمو حركة التجارة البحرية في العام ٢٠١٠. وأكدا ان الأزمات السياسية والأمنية في لبنان لم تمنع قطاع النقل البحري من ان يسجل نتائج جيدة وبالتالي استمرينا بقوة في تقديم الخدمات المميزة الى المستوردين والمصدرين اللبنانيين. وأعربا عن تأييدهما للإجراءات والتدابير التي تتخذها إدارة مرفأ بيروت لتفعيل خدماته وتحسين ادائه وتأمين الرافعات والمعدات والآليات بانتظار انجاز أعمال التوسيع ليتمكن المرفأ من استقبال المزيد من السفن العملاقة واستيعاب حركة أكبر من الحاويات. وأوضح الشمالي وخوري ان HAPAG LLOYD مستمرة بتعزيز اسطولها وتوسيع شبكة خدماتها ما أتاح لنا تأمين الخدمات البحرية من والى جميع المرافئ العالمية على أسس صلبة تلبية لمتطلبات السوق اللبناني.

نتائج جيدة في العام ٢٠١٠ رغم استمرار تداعيات الأزمة المالية العالمية

■ **كيف تقوّمون اوضاع قطاع النقل البحري ونتائج الوكالات البحرية اللبنانية في العام ٢٠١٠ مقارنة مع العام ٢٠٠٩؟**

– سجلت شركات الملاحة البحرية نتائج جيدة في العام ٢٠١٠ انعكست ايجاباً على نتائج وكلائها البحريين. لكن هذه النتائج لم تتمكن من تغطية تداعيات الأزمة المالية العالمية التي شهدها العالم في العام ٢٠٠٨، والتي انعكست سلباً على قطاع النقل البحري. فشركات الملاحة البحرية التي كانت تراهن على استمرار نمو حركة البضائع فسارعت الى التعاقد على بناء سفن عملاقة لتغطية الطلب، فوجئت باندلاع هذه الأزمة. فاشتدت الضغوط المالية عليها فاضطرت الى سحب بعض من سفنها من الخدمة للحد من الخسائر التي أصبحت تتكبدها وبانتظار تحسن الأوضاع واستعادة حركة التجارة البحرية نشاطها. فكانت النتيجة خسائر فادحة بمليارات الدولارات واضطرار هذه الشركات الى الاستدانة من المصارف لتغطية العجز الذي تعاني منه.

في المطلق تمكنت الخطوط البحرية من تخطي هذه الأزمة في العام ٢٠١٠، فحققت أرباحاً جيدة مقارنة مع خسائر للعام ٢٠٠٩. وقد انسحبت هذه النتائج على وكلائها. من جهتنا نحن مستمرون بقوة في تقديم خدماتنا المميزة الى المستوردين والمصدرين اللبنانيين.

لم نعد نأبه بالأزمات السياسية

■ **اعتاد لبنان ان يشهد ازمات وخضات سياسية او أمنية في كل عام ولم يشذ هذا العام ايضا عن هذه القاعدة، كيف تعاملت الوكالات البحرية مع هذه الاوضاع وهل تمكنت من التغلب على انعكاساتها وتداعياتها السلبية؟**

– نعم نحن اعتدنا ان نشهد أزمات سياسية وخضات أمنية في كل عام وبالتالي لم نعد نأبه بها، بل على العكس نواجه هذه الأزمات والخضات بمزيد من الخدمات والنشاطات ما ينعكس ايجاباً على قطاع النقل البحري. لذلك نرى ان حركة مرفأ بيروت ما تزال جيدة وواردته في نمو متواصل، وبالتالي اقتصرت السلبيات على نفسية المواطن.

نؤيد اجراءات وتدابير إدارة مرفأ بيروت

■ **هل صحيح ان الصعوبات والعراقيل التي كانت تعيق العمل او اي نشاط في مرفأ بيروت تمت معالجتها؟ وما هي المطالب التي ما تزال عالقة وتطالبون بتحقيقها من قبل وزارات النقل والزراعة والاقتصاد والصناعة وادارتي الجمارك ومرفأ بيروت؟**

– نحن نثمن الإجراءات والتدابير والقرارات التي تتخذها ادارة مرفأ بيروت بشخص رئيسها والمدير العام المهندس حسن قريطم. فجميع لقاءاتنا واجتماعاتنا معه تعطي نتائج جيدة وتجد حلولاً وتؤدي الى تحسين الأداء. لذلك أعربنا عن تقديرنا وتأييدنا للخطوات التي تقوم بها ادارة المرفأ لتأمين الرافعات والمعدات والآليات لتفعيل الخدمات بانتظار انجاز مشروع توسيع محطة الحاويات وتكبير حجم سعتها الاستيعابية في العام ٢٠١٢ ولكي يتمكن مرفأ بيروت من ان يلعب دوره المحوري في المنطقة.

مطلوب ايجاد حل للتأخير في اجراء التحاليل

ان مطالبتنا تنحصر حالياً في ايجاد حل لمشكلة تأخير المعاملات الجمركية وتخليص البضائع وتبسيط المعاملات علماً ان هذا التأخير ناتج عن اجراء التحاليل للمواد الغذائية.

نأمل ان يواصل قطاع النقل البحري نموه

■ **كيف تتوقعون ان يكون نشاط ونتائج قطاع النقل البحري في العام ٢٠١١ في ظل استمرار هذه الاوضاع غير المستقرة في البلاد والمنطقة؟ وماذا تقترحون للحد من سلبياتها؟**

– يمكننا القول ان قطاع النقل البحري العالمي اجتاز بنجاح المرحلة الصعبة، على أمل ان يواصل نموه وتقدمه بالرغم من الأوضاع غير المستقرة، علماً ان حركة التجارة البحرية عادت وشهدت مؤخراً ركوداً وتراجعاً بأجور النقل البحري الذي ستكون تداعياته كبيرة في حال استمراره.

أكدنا مصداقيتنا وبنينا استمراريتنا على أسس صلبة

■ **هل من خدمات جديدة قدمتها شركتكم خلال العام ٢٠١٠ او تنوي تقديمها خلال الاعوام المقبلة؟**

– ان قيام مجموعة HAPAG LLOYD التي نحن وكلاؤها العامون في لبنان، بتعزيز أسطولها بسفن جديدة عملاقة وتوسيع شبكة خطوطها المنتظمة مكننا من تقديم الخدمات الجيدة من والى جميع المرافئ العالمية. وقد أكدنا مصداقيتنا للمستوردين والمصدرين اللبنانيين عبر الخدمات التي تابعنا تقديمها دون توقف بما فيها خلال سنوات الحرب التي استمرت أكثر من ٢٥ عاماً، باختصار بنينا استمراريتنا على أسس صلبة وثابتة لتلبية متطلبات السوق اللبناني.

واننا نغتنم مناسبة حلول العام الجديد لنتقدم بأحر التهاني وأطيب التمنيات الى جميع اللبنانيين والعاملين في قطاع النقل البحري. ■

يوسف القاعي (وكالة جوزيمار JOSEMAR البحرية):

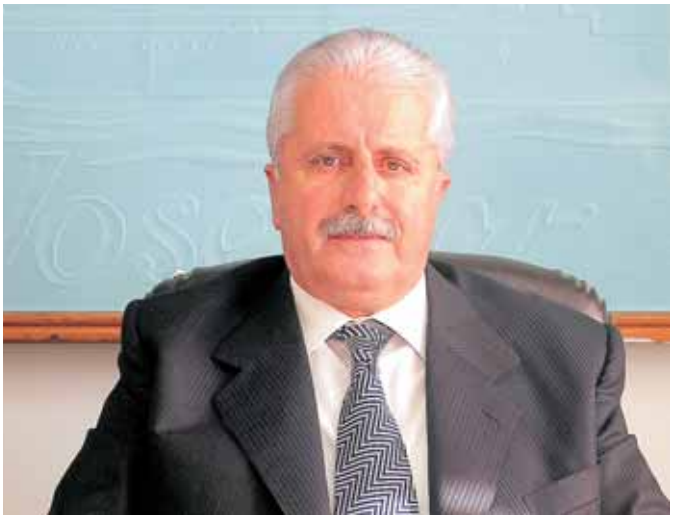
التصريحات التصعيدية تضعف حيوية مرفأ بيروت ودوره المحوري

رد السيد يوسف القاعي مدير عام شركة جوزيمار JOSEMAR على اسئلة «البيان الاقتصادية» مقيّما الحركة في قطاع النقل البحري فقال ان مرفأ بيروت حقق حركة مميزة في الاشهر الاولى من العام ٢٠١٠ وان تأثر البلد بالاوضاع العامة جعلت القطاع يتأرجح بين النمو والركود. وقد استطاع القيمون على حركة النقل والمرفأ التغلّب على كل المعوقات ومواجهتها، مشيدا بجهود ادارتي الجمارك ومرفأ بيروت واصفا اياها بالجبارة والتي تشكر عليها.

ولم يستطع القاعي توقع اي نتيجة للعام ٢٠١١ بسبب الاوضاع غير المستقرة في البلد والمنطقة، مع العلم ان القيمين على قطاع النقل البحري في سعي دائم لايجاد الاستراتيجية المناسبة لكل الظروف.

واذ اشار الى النتائج الجيدة التي حققتها جوزيمار في العام ٢٠١٠ قال انه يتطلع الى التوسع في السوقين اللبناني والخارجي عبر تنمية خطوط الشركة الثابتة، وأنهى متوجها الى المسؤولين عن القطاع وزبائن الشركة ومجلة «البيان الاقتصادية» بأحرّ التمنيات.

وهنا الاسئلة والأجوبة:



■ كيف تقومون اوضاع قطاع النقل البحري ونتائج الوكالات البحرية اللبنانية في العام ٢٠١٠ مقارنة مع العام ٢٠٠٩؟

– حقق مرفأ بيروت حركة مميزة خلال الاشهر الاولى من العام الحالي بسبب نشاط التجارة البحرية العالمية، والتي سمحت للخطوط البحرية بانتهاز الفرصة لاعادة التحكم بتطورات أمور قطاع النقل واعادة النظر بأجور الشحن، بهدف تغطية قسم من الخسائر التي تكبدتها من جراء الازمة المالية العالمية الماضية و التي انعكست سلباً على القطاع النقل . الا أن هذه الحركة الاقتصادية النامية ما لبثت أن تراجعت نتيجة لتفاقم الازمة السياسية في البلد وما يصدر من مواقف وتصاريح تصعيدية متبادلة مما قد يضعف حيوية مرفأ بيروت ودوره المحوري.

قطاع النقل يتأرجح بين النمو والركود

■ اعتاد لبنان ان يشهد ازمات وخضات سياسية أو أمنية في كل عام ولم يشذ هذا العام ايضا عن هذه القاعدة، كيف تعاملت الوكالات البحرية مع هذه الاوضاع وهل تمكنت من التغلب على انعكاساتها و تداعياتها السلبية؟

– ان لبنان بلد مستورد أكثر مما هو مصدر اضافة الى انه نقطة عبور بين البلدان ونقطة للترانزيت والتجارة المثلثة، لذلك فهو شديد التأثر بالاوضاع العامة الداخلية والخارجية سياسية كانت أم أمنية ام تجارية . من هنا فإن قطاع النقل يتأرجح بين النمو والركود وفق الاجواء الراهنة التي تتحكم بحركة اقتصاده ومرافئه مما جعل الوكالات البحرية تسعى جاهدة للتغلب على هذه الانعكاسات وتداعياتها السلبية بالتعاون مع القيمين على حركة النقل وحركة المرفأ، وذلك من خلال التطور التقني والآلي الذي باتت اغلب المرافىء المجاورة تتبعه. كما استمر الوكلاء البحريون بمحاولة التغلب على كل المستجدات ومواجهتها والتواصل مع التجار والمستوردين واصحاب السفن لتثبيت ثقتهم بمرافىء لبنان وحيويتها.

اعادة النظر بالتدابير والاجراءات المتشددة في اجراء التحاليل المخبرية

■ هل صحيح ان الصعوبات و العراقيل التي كانت تعيق العمل او اي نشاط في مرفأ بيروت تمت معالجتها؟ وما هي المطالب التي ما تزال عالقة و تطالبون بتحقيقها من قبل وزارات النقل والزراعة والاقتصاد والصناعة وادارتي الجمارك ومرفأ بيروت؟

– ان الجهود التي تبذلها كافة الوزارات المعنية والادارات الرسمية وخاصة ادارتي الجمارك ومرفأ بيروت هي جهود جبارة، ولا يسعنا هنا الا ان نشكرها ونقدر انجازاتها وكلنا ثقة باستمرارية سعيها في تحديث التدابير والاجراءات والاعتماد اكثر فأكثر على المكننة، ودعم الرافعات الموجودة والعاملة حالياً برافعات اخرى اضافية كي يتسنى لعملية التفريغ والشحن ان تكون اكثر مرونة وسرعة، تحاشياً لانتظار البواخر المحملة بالحاويات برسم الإستهلاك المحلي خارج الاحواض لايام عدة، لأن الأفضلية في التلبيس ممنوحة للسفن الأم الناقلة للحاويات برسم المسافنة، اضافة الى انه يجب اعادة النظر بالتدابير والاجراءات المتشددة في اجراء التحاليل المخبرية والتي عادت تستغرق وقتا طويلا يؤدي الى التأخير في انجاز المعاملات الجمركية وتسليم البضائع الى اصحابها .

الاوضاع غير المستقرة تجعلنا نجهل مصير ونشاط قطاع النقل البحري

■ كيف تتوقعون ان يكون نشاط و نتائج قطاع النقل البحري في العام ٢٠١١ في ظل استمرار هذه الاوضاع غير المستقرة في البلاد و المنطقة؟ وماذا تقترحون للحد من سلبياتها ؟

– ان الاوضاع غير المستقرة في البلد والمنطقة بشكل عام تجعلنا نجهل مصير ونشاط ونتائج قطاع النقل البحري في العام ٢٠١١. لكن استناداً الى الاعوام الماضية نستطيع أن نأمل خيراً وازدهاراً حينما نرى المسؤولين والقيمين على قطاع النقل البحري في سعي مستمر لايجاد الاستراتيجية المناسبة لكل الظروف وخطة مستقبلية للحدّ من العوائق والمشاكل التي قد تطرأ على الحركة المرفئية، وهم جاهدون لإنماء هذا القطاع بشتى الطرق وفق الظروف والمتطلبات العصرية الحديثة ايماناً منهم بأهمية هذا الشريان الحيوي الاساسي لنمو هذا البلد.

التوسع في السوق اللبناني والخارجي

■ هل من خدمات جديدة قدمتها شركتكم خلال العام ٢٠١٠ او تنوي تقديمها خلال الاعوام المقبلة؟

– اننا نسعى دائماً الى الاستمرارية والى توسيع مجال عملنا حيث أتت نتائجه هذه السنة جيدة، ونحن في صدد التوسع في السوق اللبناني والخارجي انطلاقاً من تنمية خطوطنا الثابتة والتي نعمل عليها من بلجيكا، اميركا و الشرق الأقصى والبحر الاسود آملين ان تكون مزدهرة وفق قواعد عملنا المتميزة بالصدق والسرعة.

■ ما هي تمنياتكم بمناسبة حلول العام ٢٠١١ ؟

– بمناسبة حلول العام ٢٠١١ نتوجه الى كل العاملين في هذا القطاع من مسؤولين وقيمين ومن زبائننا الكرام ومن مجلتكم الكريمة بأحر التمنيات راجين ان يكون عام سلام ووئام و ازدهار. ■

انطوان واصاف (GLOBE SHIPPING CHARTERING & TOURIST):

قطاع النقل البحري اللبناني تأثر سلباً بالأوضاع السياسية غير المستقرة



أعلن انطوان واصاف المدير العام لشركة غلوب شيبنغ شارتيرينغ اند توريست ش.م.م. ان الأوضاع السياسية المضطربة التي تسيطر على أجواء البلد ضربت الاقتصاد الوطني اللبناني وألحقت أضراراً فادحة بكافة القطاعات الاقتصادية ولا سيّما قطاع النقل البحري. وأوضح ان ادارتي الجمارك ومرفأ بيروت أوجدت حلولاً ليست نهائية وبحاجة الى تعديل لتصبح المعاملات سهلة ومبسطة وشبيهة بتلك المعمول بها في المرافئ المتطورة. وأمل واصاف ان تتمكن الحكومة اللبنانية من إعادة تدبير أمورها الداخلية لتصبح مؤهلة وقادرة على الاهتمام بمطالب الشعب اللبناني الغارق بهموم لا تعد ولا تحصى.

■ كيف تقوّمون اوضاع قطاع النقل البحري ونتائج الوكالات البحرية اللبنانية في العام ٢٠١٠ مقارنة مع العام ٢٠٠٩؟

– خيّمت على لبنان في العام ٢٠١٠ أجواء سياسية وأمنية مضطربة، وما يزال لبنان يمر بظروف صعبة نتخوف من ان تتطور سلباً لتتحول الى صراعات عسكرية تعرض البلاد للتدمير والخراب. لذلك نتشارك الغرفة الدولية للملاحة في بيروت دعوتها للمسؤولين وأصحاب الحل والربط لكي يرأفوا بهذا الوطن فيضعوا مصالحهم الشخصية جانباً ويبذلوا الجهود ويعملوا لانقاذه من المستقبل القاتم الذي ينتظره.

ان هذه الاوضاع السياسية المضطربة أثرت بصورة سلبية على كافة القطاعات الاقتصادية ومن بينها قطاع النقل البحري الذي تؤكد الإحصاءات ان حركته ونتائجه في العام الحالي جاءت أدنى مما كانت عليه في العام ٢٠٠٩.

نحن صامدون بانتظار الفرج

■ اعتاد لبنان ان يشهد ازمات وخضات سياسية او أمنية في كل عام ولم يشذ هذا العام ايضا عن هذه القاعدة، كيف تعاملت الوكالات البحرية مع هذه الاوضاع وهل تمكنت من التغلب على انعكاساتها وتداعياتها السلبية؟

– كما ذكرنا آنفاً أدى تفاقم الأزمة السياسية في البلاد الى تراجع عجلة الاقتصاد الوطني في البلاد وبالتالي انخفاض حركة النقل البحري وخصوصاً نشاط معظم الوكالات البحرية التي شهدت انخفاضاً كبيراً بنتائجها المادية والعملية.

ونحن في وكالة غلوب شيبنغ أسرعنا الى اتخاذ تدابير استثنائية وتقشفية للحد من الخسائر التي توقعنا ان تلحق بنا. لذلك فإننا صامدون ونعمل بصورة طبيعية على أمل ان نخرج من هذا النفق المظلم سريعاً لنتمكن من تفعيل خدماتنا وتوسيع شبكة نشاطنا.

والحلول المعتمدة ما تزال ناقصة

■ هل صحيح ان الصعوبات والعراقيل التي كانت تعيق العمل او اي نشاط في مرفأ بيروت تمت معالجتها؟ وما هي المطالب التي ما تزال عالقة وتطالبون بتحقيقها من قبل وزارات النقل والزراعة والاقتصاد والصناعة وادارتي الجمارك ومرفأ بيروت؟

– نحن نعترف بأن مشاكل وصعوبات عدة تمت معالجتها في المرفأ والجمارك وان كثيراً من المطالب كانت تقدمت بها الغرفة الدولية للملاحة في بيروت باسم الوكلاء البحريين قد تحققت ولكن بقي الكثير من المواضيع ما تزال عالقة ونطالب بمعالجتها، لتسهيل عمل الوكالات البحرية وتبسيط المعاملات التي يقومون بها.

ونود ان نشير الى ان بعض الحلول التي اعتمدت ما تزال ناقصة وبالتالي مطلوب استكمالها لتصبح خدمات مرفأ بيروت ومعاملات الجمارك شبيهة بتلك المعتمدة في المرافئ الأجنبية المتطورة.

نتوقع في العام ٢٠١١ نتائج أسوأ من العام ٢٠١٠

■ كيف تتوقعون ان يكون نشاط ونتائج قطاع النقل البحري في العام ٢٠١١ في ظل استمرار هذه الاوضاع غير المستقرة في البلاد والمنطقة؟ وماذا تقترحون للحد من سلبياتها؟

– نحن نتوقع ان تكون نتائج العام ٢٠١١ أسوأ من العام الحالي في حال ظلت هذه الأجواء الملبدة مسيطرة على البلد. فكما هو معروف لا يمكن فصل الاقتصاد عن السياسة. وبالتالي نأمل ان تعود الأوضاع السياسية في البلاد الى طبيعتها وتعاود الحكومة نشاطها ما يؤدي الى عودة الازدهار والنشاط الى الاقتصاد اللبناني والى قطاع النقل البحري. كما نأمل ان تجد الدول الكبرى والفاعلة حلاً نهائياً وعادلاً للقضية الفلسطينية لكي تستعيد منطقة الشرق الأوسط عافيتها ويعم السلام والأمن في المنطقة.

مشاريعنا مرتبطة بتطور الأوضاع في البلد

■ هل من خدمات جديدة قدمتها شركتكم خلال العام الحالي او تنوي تقديمها خلال الاعوام المقبلة؟

– تابعنا خدمة المستوردين والتجار اللبنانيين عبر خطوطنا العاملة من أوروبا والبحر الأسود والمتوسط. ولم نتشجع على توسيع شبكة خدماتنا بانتظار تبلور الأوضاع في البلاد والمنطقة.

أما بخصوص مشاريعنا المستقبلية فإننا بصدد إعداد الجدوى الاقتصادية لعدة مشاريع نعتزم تحقيقها خلال الأعوام المقبلة. ونأمل انجاز هذه المشاريع بصورتها النهائية للمباشرة في تحقيقها علماً ان التنفيذ مرتبط بتطور الأوضاع نحو الأفضل في البلاد.

لبنان غير قادر على تحمل المزيد من الكوارث

■ ما هي تمنياتكم بمناسبة حلول العام ٢٠١١؟

– نتمنى أولاً ان تعي الحكومة المشاكل والظروف الإقليمية التي يتأثر بها لبنان وان تسعى الى معالجتها بصورة جدية وبالتعاون مع الدول العربية والغربية الصديقة. ان لبنان غير قادر على تحمل المزيد من الكوارث كما ان شعبه عانى الأمرين من المشاكل التي تتخبط بها المنطقة. لذلك نأمل ان يكون العام ٢٠١١ عام أمن وسلام لنتمكن من تفعيل نشاطنا وأعمالنا وتوسيع خدماتنا ويتمكن الشعب اللبناني من ان ينعم بأوضاع سياسية وأمنية مستقرة بعد طول انتظار. وكل عام وأنتم بخير. ■

جورج اشقر (PHOENICIAN MARITIME AGENCY):

تفاقم الازمة السياسية في البلاد بدأ ينعكس سلبا على قطاع النقل بشكل عام

تخوف جورج اشقر المدير في وكالة فنيسيان ماريتيم اجانسي PMA من ان يؤدي تفاقم الازمة السياسية التي يتخبط فيها لبنان الى احداث مزيد من التراجع في حركة مرفأ بيروت الاجمالية وبالتالي على نشاط الوكلاء البحريين. واوضح ان التحسن البطيء في الاقتصاد العالمي وتزامنه مع دخول سفن عملاقة الى النقل البحري دفع شركات الملاحة العالمية الى ممارسة سياسة المضاربة بأجور الشحن. وامل اشقر ان ينتهي تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات في الموعد المحدد له في العام ٢٠١٢ ليتمكن مرفأ بيروت من تعزيز دوره المحوري في المنطقة. واكد ان EVERGREEN تقوم بتعزيز اسطولها التجاري بمزيد من السفن الناقلة للحاويات بهدف توسيع شبكة خطوطها البحرية العاملة في معظم المرافئ العالمية.



نتائج العام ٢٠١٠ مقبولة

■ كيف تقوّمون اوضاع قطاع النقل البحري ونتائج الوكالات البحرية اللبنانية في العام ٢٠١٠ مقارنة مع العام ٢٠٠٩؟

– من المعلوم ان حركة التجارة البحرية بدأت باستعادة نشاطها في الربع الاخير من العام ٢٠٠٩. وقد انسحب هذا التحسن على نشاط الوكالات البحرية التي سجلت نتائج مقبولة. وكان من المنتظر ان تكون افضل واكبر ولكن الظروف السياسية التي يشهدها لبنان انعكست سلبا على نشاط الوكالات البحرية.

■ اعتاد لبنان ان يشهد ازمات وخضات سياسية او أمنية في كل عام ولم يشذ هذا العام ايضا عن هذه القاعدة، كيف تعاملت الوكالات البحرية مع هذه الاوضاع وهل تمكنت من التغلب على انعكاساتها وتداعياتها السلبية؟

– من دون ادنى شك ان عدم الاستقرار السياسي في اي بلد ينعكس سلبا على قطاعاته الاقتصادية وفي طليعتها القطاع النقل البحري الذي يعتبر الشريان الاساسي للحركة التجارية. ولبنان الذي اعتاد ان يمر بمثل تلك الازمات اصبح محصنا نوعا ما ضد انعكاساتها وتداعياتها السلبية، وبالرغم من تراجع حركة التجارة البحرية نتيجة تفاقم الاوضاع السياسية في لبنان والتي تدفع التجار والمستوردين الى الحذر والتخفيف من استيراد البضائع بكميات كبيرة، فإن الوكالات البحرية اللبنانية تكيفت مع هذه الازمات واستطاعت ان تتجاوز سلبياتها وان تحقق نتائج شبه ايجابية.

التأخير في انجاز التحاليل والكشف المخبري يعرقل العمل في المرفأ ويرتب أكلافا اضافية

■ هل صحيح ان الصعوبات والعراقيل التي تعيق العمل والنشاط في مرفأ بيروت تمت معالجتها؟ وما هي المطالب التي ما تزال عالقة وتطالبون بتحقيقها من قبل وزارات النقل والزراعة والاقتصاد والصناعة وادارتي الجمارك ومرفأ بيروت؟

– لا بد من الاعتراف بأن مشاكل وصعوبات جمة تمت معالجتها ولكن يبقى عدد كبير من المطالب لم تنجز حتى تاريخه.

لذلك ندعو الى ايجاد حل جذري للتأخير الناتج في اجراء التحاليل والكشف المخبري والذي يؤدي الى حصول تأخير في تسليم الحاويات الى المستورد صاحب العلاقة، وبالتالي الى تحميله رسوم تخزين اضافية ورسوم تأخير والتي يتحملها بدوره المستهلك. كما اننا نأمل ان ينفذ مشروع توسيع محطة الحاويات وفق الخطة المرسومة له ليتمكن مرفأ بيروت من ان يفعّل دوره ويحسن خدماته ويبقى منافسا قويا وجديا لمرافئ البلدان المجاورة.

اشتداد المنافسة بين الخطوط البحرية العالمية

■ كيف تتوقون ان يكون نشاط ونتاج قطاع النقل البحري في العام ٢٠١١ في ظل استمرار هذه الاوضاع غير المستقرة في البلاد والمنطقة وماذا تقترحون للحد من سلبياتها؟

– تؤكد المؤشرات الاقتصادية العالمية ان نمو الاقتصاد العالمي لم يكن على مستوى التوقعات، وبالتالي هناك خوف حقيقي ان تكون انعكاسات هذا النمو الضعيف سلبية على قطاع النقل البحري ونتائج شركات الملاحة العالمية والوكالات البحرية.

واذا اضفنا عاملا سلبيا آخر وهو تدفق السفن الجديدة الى قطاع النقل، فمن المؤكد ان تشتد المنافسة بين الخطوط البحرية وتتصاعد الحرب في ما بينها ما يؤدي الى تدهور اجور النقل مجددا وبالتالي بنتائج شركات الملاحة ووكلائها البحريين.

ولكن بالرغم من هذا الجو القاتم المسيطر على قطاع النقل البحري فإن شركات الملاحة تمارس سياسة تقشفية ومالية ذكية بانتظار ان يستعيد الاقتصاد العالمي كامل عافيته ويكون له تأثير ايجابي على قطاع النقل.

EVERGREEN تعزز اسطولها التجاري

■ هل من خدمات جديدة قدمتها شركتكم خلال العام الحالي او تنوي تقديمها خلال الاعوام المقبلة؟

– بصفتنا وكلاء EVERGREEN التايوانية نؤكد اننا مستمرون بتقديم افضل الخدمات للتجار والمستوردين اللبنانيين. ولا نكشف سرا اذا قلنا ان EVERGREEN بدأت بتعزيز اسطولها التجاري فتعاقدت على بناء عدة سفن جديدة تفوق حمولة الواحدة منها ٨ آلاف حاوية نمطية. وبالتالي فنحن مقبلون على تقديم المزيد من الخدمات وتوسيع شبكة الخطوط البحرية لتشمل مرافئ تحميل جديدة. ونحن نعد زبائننا بأننا سوف نكون دائما عند حسن ظنهم ونشكرهم لثقتهم الغالية بنا.

عام أمن وسلام وازدهار

■ ما هي تمنياتكم بمناسبة حلول العام الجديد؟

– نغتنم هذه المناسبة لنعبر عبر مجلتكم الغراء عن تمنياتنا الحارة للشعب اللبناني على امل ان يكون العام الجديد عام أمن وسلام وازدهار. ■

وليد لطوف (ليفتراكو - LEVTRACO):

تحسين الانظمة والقوانين بما يجعل مرفأ بيروت قادراً على منافسة مرافئ المنطقة



نطالب السياسيين بمزيد من الوعي والعمل على تهدئة الأوضاع وتحييد الاقتصاد وقطاعاته عن خلافاتهم

كرّر مدير عام شركة ليفتراكو – LEVTRACO انتقاده لنظام العمل في مرفأ بيروت، واصفاً اياه بالمرتبك، ورأى «اننا بحاجة الى مزيد من التغيير والتحسين لمجاراة التطور في الدول المجاورة»، متوقفاً عند الاجراءات الرقابية التي تؤدي بالشركات الملتزمة الى أخذها بجريرة المخالفة منها، مطالباً بتحسين الأنظمة والقوانين بسرعة كي يصبح مرفأ بيروت قادراً على منافسة المرافئ المجاورة.

تكيف مع الأزمات

■ كيف تقوّمون اوضاع قطاع النقل البحري ونتائج الوكالات البحرية اللبنانية في العام ٢٠١٠ مقارنة مع العام ٢٠٠٩؟

– إجمالاً كانت أوضاع قطاع النقل البحري جيدة عام ٢٠١٠ وأفضل مما كانت عليه في ٢٠٠٩. ورغم التوترات والخضّات السياسية التي شهدها لبنان في النصف الثاني من العام ٢٠١٠ وتأثيرها على وتيرة الأعمال، إلا ان النتائج النهائية كانت مقبولة.

وعموماً، يمكن للمرء التأقلم مع الأوضاع الجيدة والسيئة، لكنه يتردّد ويجمد تحرّكاته حين تكون الأوضاع غير واضحة وملتبسة.

وفي اعتقادي ان السوق المحلي اعتاد هذه الأزمات الداخلية المستمرة، كما واستطاعت الوكالات البحرية التأقلم مع كل الانعكاسات ايجابية كانت أم سلبية.

تشديد وضغوط

■ هل صحيح ان الصعوبات والعراقيل التي كانت تعيق العمل او اي نشاط في مرفأ بيروت تمت معالجتها؟ وما هي المطالب التي ما تزال عالقة وتطالبون بتحقيقها من قبل وزارات النقل والزراعة والاقتصاد والصناعة وادارتي الجمارك ومرفأ بيروت؟

– لا يزال نظام العمل في مرفأ بيروت مرتبكاً، بحيث تتطلب عملية نقل بضائع من المنطقة الحرة الى المنطقة الحرة العمومية معاملات لا تحصى، مع ان ذلك غير جائز في أيامنا هذه مع التطوّر التكنولوجي ومتطلبات الوقت والكلفة.

ونحن لا ننكر تقدّم الأعمال وتطورها خلال السنوات العشر الأخيرة، لكننا نحتاج حالياً الى مزيد من التغيير والتحسين لمجاراة التطور في الدول المجاورة.

وبالنسبة الى ادارة الجمارك، فإن دوام العمل ينتهي الساعة الثانية من بعد الظهر، وهذا يؤخر عمل وكالات الشحن ويجعلها مضطرة الى السباق مع الوقت لإنجاز معاملاتها.

وفي ما يتعلق بالإجراءات الرقابية، هناك تشديد وضغوط تؤدي بالشركات الملتزمة الى أخذها بجريرة الشركات المخالفة، فيما مثلاً تعتمد الدول الأوروبية أساليب أكثر مرونة عبر إجراء زيارات مفاجئة وتفتيش عشوائي للمستوعبات والبضائع.

وأشير ايضاً الى ان هناك اهمالاً شديداً في تنظيم المرفأ، كما ان معظم العمّال اقتربوا من سن التقاعد، بينما يحتاج عمل المرفأ الى نشاط الشباب، وهذا ما تساهم شركة BCTC في إرسائه حالياً عبر توظيف كوادر من الجيل الجديد.

يبقى ان ما أسعى الى إيصاله هو ان لبنان يملك طاقات مهمة وكفايات خبيرة يمكن الإفادة منها لتطوير أداء قطاع الشحن البحري. ونتمنى في هذا الإطار ان يتم تحسين الأنظمة والقوانين بسرعة أكبر كي يصبح مرفأ بيروت قادراً على منافسة المرافئ المجاورة.

نتائج أفضل

■ هل من خدمات جديدة قدمتها شركتكم خلال العام ٢٠١٠ او تنوي تقديمها خلال الاعوام المقبلة؟

–حقّق خط بواخر CSAV للسيارات الذي بدأنا بتسييره عام ٢٠٠٩ نجاحاً كبيراً، وأثمر نتائج ممتازة بعد عام ونصف العام تقريباً على تشغيله.

ونذكر ان هذا الخط يربط المرافئ الأميركية بمرفأ بيروت خلال ١٤ يوماً.

وقد واجهنا منافسة شرسة في هذا الخط لكنها تراجعت عام ٢٠١٠، وحققنا نتائج أفضل من بعض الوكلاء الآخرين.

■ كلمة أخيرة؟

– نطالب السياسيين بمزيد من الوعي والعمل على تهدئة الأوضاع وتحييد الاقتصاد وقطاعاته عن خلافاتهم، حفاظاً على استمرار الحركة وإقبال المستثمرين على بلدنا.■

ريمون رزق (اجيليتي AGILITY - لبنان):

خدماتنا متكاملة وشاملة وشركتنا أولى لوجستياً

الرئيس التنفيذي في أجيليتي AGILITY – لبنان للخدمات اللوجستية ريمون رزق عرض لإمكانات الشركة والخدمات التي توفرها للسوق المحلي،واعتبر ان لا منافس لها لما توفره من خدمات متكاملة وشاملة، وهي تعدّ الأولى في تقديم الخدمات اللوجستية في لبنان، عارضاً للمشكلات والمعوقات التي تعترض نشاطها في جميع فروع النقل، كاشفاً عن إنشاء مستودع في منطقة سن الفيل ذي مواصفات ومعايير عالمية، متوقعاً ايرادات بقيمة ١٥ مليون دولار نهاية ٢٠١٠.



٤٥ في المئة نمواً في المبيعات

■ كيف تصفون نتائج أعمالكم للعام ٢٠١٠ وما هي أبرز الخدمات التي توفرونها للسوق المحلي؟

– زادت مبيعات أجيليتي بحوالى ٤٥ في المئة في كل القطاعات والفروع التي نعمل فيها مثل النقل البحري والجوي والبري وخدمة المستودعات والتوزيع في السوق المحلي.

وتملك شركتنا ٦٠ شاحنة نقل ما بين مبرّدة، مجلّدة وعادية وتستعين أحياناً بـ ٢٠ شاحنة مستأجرة.

كما لدينا سبعة مستودعات في مدينة بيروت، ونعمل على إنشاء مستودع جديد في سن الفيل مساحته ٦ آلاف متر مربع وكلفته ٨,٥ ملايين دولار أميركي ينتهي العمل فيه العام المقبل.

هذا ونوفّر خدمة فريدة من نوعها وهي RECORD MANAGEMENT أو تخزين الوثائق المهمة للمؤسسات مثل المصارف والمستشفيات في مستودع خاص تحت الأرض.

كما نتبع في مستودعاتنا نظاماً الكترونياً لملاحقة وإدارة أي قطعة تدخل اليها، وتضم هذه المستودعات أكثر من ٨٠ ألف CBM وهو رقم مرتفع جداً.

وترتفع مستودعاتنا ١١ و١٢ متراً وهو ارتفاع لا توفّره بقية المستودعات في لبنان.

■ هل ثمة منافسة حادة في مجال الخدمات اللوجستية والنقل؟

– لا مضارب أو منافس أساسياً لشركتنا لأننا نقدّم خدمات متكاملة وشاملة. لكن لا شك في ان كل قسم من أقسامنا يلقى منافسة من شركات أخرى مثل الشحن البري والجوي وخدمة المستودع.

أولى في مجالها

■ هل كان للأزمة المالية اي تأثير سلبي على أعمالكم في لبنان؟

– لم تؤثر الأزمة المالية العالمية سلباً على اعمال أجيليتي في لبنان، بل على العكس تحس أداؤنا وأعمالنا الى تطوّر.

وفي هذا الإطار نزيد استثماراتنا في السوق المحلي خصوصاً ان قطاع خدمات النقل والتخزين يشهد تطوراً كبيراً بسبب زيادة الطلب عليه.

وأجيليتي لبنان توفر الخدمات نفسها التي تقدمها أجيليتي في أي بلد عربي مثل دبي والكويت أو في العالم مثل فرنسا وغيرها.

وقد اثبتت شركتنا في لبنان قوتها هذا العام ويمكننا اعتبارها الأولى في السوق لناحية مجموعة الخدمات المتكاملة التي توفرها.

مشكلات ومعوقات

■ ما هي أبرز التحديات والمشكلات التي يعانيها قطاعكم؟

– المشكلات عديدة ومتشعبة. فمثلاً بالنسبة الى النقل البري، لا يوجد عدد كاف من الشاحنات اللبنانية المحلية لنقل البضائع وتوزيعها، لذا نلجأ الى استخدام الشاحنات السورية والخليجية.

والمشكلة ان تكلفة الشاحنات اللبنانية أعلى من الخارجية، ويعود ذلك لأن الشركات المالكة والمسيّرة لهذه الشاحنات أو أصحاب الشاحنات أنفسهم يقدمون على رفع أسعارهم أكثر من اللزوم في ظل القانون اللبناني الذي يحميهم.

ومن ناحية أخرى، هناك مشكلة مواعيد سير الشاحنات وتأثيرها على السلامة العامة. ففي فترة معينة، أصدر وزير الداخلية قراراً فوريا يفرض التزام الشاحنات بحجم الحمولة المرخص لها بحسب القوانين المرعية الاجراء. لكن معظم الشاحنات في لبنان تقوم بنقل حمولات اكثر من طاقتها تصل احيانا الى ٢٠ او ٢٥ طنا، حيث عدد الشاحنات المؤهلة لهذا الغرض محدود جدا. فلم تجد شركات النقل أي شاحنة لنقل بضائعها من المرفأ. ولطالما أيدنا هذا القرار، لكن كان من المفروض التخطيط مسبقاً له، مع الإعلان عنه وإعطاء فترة معيّنة لشركة النقل للتحضير وضبط برامج عملها.

أما بالنسبة الى الشحن البحري فالمشكلات نفسها تتكرّر. لكن الأزمة المالية العالمية دفعت شركات الشحن البحري الى خفض عدد بواخرها المسيّرة لرفع الاسعار وزيادة الطلب.

وعلى صعيد الشحن الجوي، تظهر صعوبات لناحية عدم وجود مساحات كافية في مطار رفيق الحريري الدولي لاستيعاب البضائع، كما ان الغرف الخاصة بالبضائع المجلّدة والمبرّدة محدودة وغير مؤهلة كفاية.

مستودع جديد بمواصفات عالمية

■ ما هي أبرز مشاريعكم لعام ٢٠١١ وما هي توقعاتكم لنتائج عام ٢٠١٠؟

– سينتهي العمل في المستودع الجديد في سن الفيل عام ٢٠١١، وهو يتّسع لنحو ١٠ آلاف CBM وقد تم حجزه من بعض أهم التجار في البلد.

ويضم هذا المستودع غرفاً خاصة للبضائع المجلّدة والمبرّدة حرارتها بين ١٨ الى ٢٥ درجة تحت الصفر، مع مراقبة متواصلة للحرارة وموّلدين كهربائيين، الى جانب اعتمادنا مواصفات ومعايير عالمية.

أما من ناحية النتائج، فنتوقع ان تصل قيمة المبيعات أو الإيرادات (TURNOVERS) الى ١٥ مليون دولار نهاية ٢٠١٠.■

سليمان جابر (تراست ترايدنغ TRUST TRADING):

تفعيل حركة الترانزيت مرتبطة بتوسيع المنطقة اللوجستية

المدير الشريك في شركة تراست ترايدنغ TRUST TRADING للنقل والأعمال اللوجستية سليمان جابر لاحظ تطور حركة الترانزيت في مرفأ بيروت، وشكا من تأخر التعيينات الإدارية في مؤسسات الدولة وتأثيرها السلبي على القطاع. وتوقف عند مشكلة التسهيلات في الحرم المرفئي، متمنياً على وزارات الاقتصاد والصناعة والزراعة والصحة تفعيل دورها عبر افتتاح مكاتب تمثيل لها لممارسة مهامها الرقابية وانجاز معاملات الاستيراد بالسرعة المطلوبة، رابطاً تفعيل حركة الترانزيت الى لبنان بتوسيع المنطقة اللوجستية، منوهاً بالقوانين والتشريعات الراعية للقطاع متوقعاً زيادة حجم أعمال الشركة بنسبة ٢٥ في المئة نهاية ٢٠١٠.



نمو حركة الترانزيت

■ **كيف تقوّمون قطاع النقل هذا العام في ظل الأزمة المالية الأخيرة؟**

– لم نلحظ تعديلات تذكر في مجال القوانين إلا ان حركة الترانزيت في تزايد مستمر بحكم تطوّر المنطقة اللوجستية في المرفأ والتي تنمو تدريجياً. نأمل التزام الشركات العاملة في هذه المنطقة بتعزيز حركة الترانزيت الى لبنان، وبالأخص انها كانت تركّز على عمليات الشحن الخارجي.

■ **هل من تشرذمات سياسية تؤثر سلبا على نشاطكم؟**

– لم يشهد لبنان مؤخراً خضّات سياسية ذات تأثيرات سلبية على القطاع باستثناء تردّد التجّار في استيراد البضائع وتخوفهم من الإستثمارات الضخمة. غير ان التعيينات بالإدارات العامة والتي لم تنجز بعد بسبب المشكلات السياسية، تؤثر سلباً على أعمالنا.

لا شك في ان الصعوبات كثيرة لذا ترفع النقابات المعنية كتباً للمطالبة بالتحسين. ولكن تجاوب الإدارات العامة بطيء. وقد تمت معالجة قسم منها ولكن نحن بانتظار المزيد من الحلول.

■ **ما هي أبرز مطالبكم الحالية؟**

– نتمنى من وزارات الإقتصاد والصناعة والزراعة والصحة تفعيل دورها من خلال إنشاء مكاتب تمثيل في المرفأ والمطار، لتمارس مهامها بالسرعة المطلوبة تسهيلاً للمعاملات، ذلك لأن عملية فحص قطعة معينة مثلاً تتطلب وقتاً طويلاً، بحيث تتم هذه العملية في مركز البحوث الصناعية في منطقة الشويفات وليس في حرم المرفأ.

هذا ولمسنا تجاوباً واضحاً من إدارة الجمارك والمطار مع مطالبنا كافة.

من جهة أخرى، أرى انه لا بدّ من تفعيل حركة الترانزيت في مرفأ بيروت ليشكل لبنان محوراً أساسياً للتوزيع في المنطقة العربية.

إلا ان تحقيق هذه الأهداف، لن يكون الا من خلال تنفيذ خطط الشركات الخاصة في المنطقة اللوجستية، بل توسيعها كون مساحتها محدودة في ظل توفّر المستثمرين.

■ **كيف تنظرون الى القوانين والتشريعات المعمول بها في لبنان مقارنة بالدول الأخرى المجاورة؟**

– تسمح لنا القوانين اللبنانية المتطورة منافسة المناطق الحرة الأخرى التي تتخذ من منطقتنا مركز توزيع للدول العربية، وذلك بالرغم من الأزمة الاقتصادية العالمية الأخيرة.

فالقوانين اللبنانية الراعية للقطاع أفضل بكثير من المطبقة في الدول المجاورة، ولكننا نحتاج الى الإرادة الفعلية لتوسيع المنطقة اللوجستية تفعيلاً للقطاع.

كما ونتمنى من الشركات الخاصة التعاون مع إدارة المرفأ ليكون النشاط متكاملاً بعيداً عن المنافسة، فهذه الخطوة مهمة جداً وتنعكس ايجاباً على قطاع النقل والترانزيت والإقتصاد الوطني.

توسع في النقل الخارجي

■ **ما هي أبرز الخدمات الجديدة التي أطلقتموها في ٢٠١٠؟**

– عمدنا في ٢٠١٠ الى تفعيل دورنا وقد زاد نشاطنا في مجالي التخليص الجمركي والشحن.

كما اننا نترقّب حركة السوق ونحاول مواكبتها دائماً وقد تمكنا من تفعيل وجودنا في ٢٠١٠ أكثر فأكثر داخل المنطقة الحرة.

ونتوقع زيادة في الأعمال بنسبة تقارب ٢٥ في المئة وهي نسبة جيدة، كما وسنعمد في ٢٠١١ الى التوسع في حركة النقل الخارجي.

■ **هل تعتمدون استراتيجية معينة لتشجيع إقبال المستثمرين؟**

– نحاول ان نثبت للمستثمرين من خلال اجتماعاتنا معهم ان المعاملات الجمركية سهلة في لبنان، ولكنهم للأسف يتردّدون بسبب الخضّات السياسية الدائمة في البلاد.

■ **كلمة أخيرة؟**

– يبقى الأمل في تعزيز التعاون بين مختلف الإدارات العامة والشركات الخاصة، وإيجاد الحلول الجذرية للمعوقات السياسية المحلية. كما ونتمنى ان تبقى المنافسة شريفة تحترم الأصول المهنية. ■



روي ابو زيد (كارغو ماستر CARGO MASTER):

تحسن ملموس من الوزارات المعنية وادارتي المرفأ والجمارك

بعد انتسابها الى منظمة WIN العالمية المساهمة في اقامة تعاونات ومشاريع بين الشركات حول العالم، ها هي شركة كارغو ماستر CARGO MASTER لوساطة النقل تتوّج مسيرتها بانتسابها الى منظمة SOUTH AMERICAN EXPORT ASSOCIATION لتعزيز نشاطاتها مع قارة اميركا الجنوبية.

المدير الاداري في الشركة روي ابو زيد لاحظ تراجعا لحركة الشحن البحري والجوي خلال الربعين الاخيرين للعام ٢٠١٠. ونوه بالتحسن الدائم الملموس من الوزارات المعنية وادارتي الجمارك ومرفأ بيروت، منتقدا عدم التقدم على صعيد تحديث طريقة تقدم المانيفست، كاشفا عن سعي المجموعة الى تطوير ادائها وخدماتها، والتوسع جغرافيا في دول العالم وتحديدا في قارة اميركا الجنوبية.

قررنا اعادة تنشيط شركة LEVANT EXPRESS TRANSPORT SAL وهي اول شركة نقل دولية في الشرق الاوسط

تراجع في الشحن البحري والجوي

■ كيف تقوّمون اوضاع قطاع النقل البحري ونتائج الوكالات البحرية اللبنانية في العام ٢٠١٠ مقارنة مع العام ٢٠٠٩؟

– عموما كان العام ٢٠١٠ افضل من ٢٠٠٩ لكن الربعين الاخيرين من ٢٠١٠ شهدا تراجعا في حركة الشحن الجوي والبحري بسبب التوترات السياسية الداخلية.

ورغم موسم الاعياد، اكتفى التجار باستيراد الكميات اللازمة من البضائع من دون طلب المزيد للتخزين.

تحسن دائم

■ هل صحيح ان الصعوبات والعراقيل التي كانت تعيق العمل او اي نشاط في مرفأ بيروت تمت معالجتها؟ وما هي المطالب التي ما تزال عالقة وتطالبون بتحقيقها من قبل وزارات النقل والزراعة والاقتصاد والصناعة وادارتي الجمارك ومرفأ بيروت؟

– الاوضاع الى تحسن دائم مع كل الوزارات المعنية وادارتي الجمارك ومرفأ بيروت، خصوصا في السنوات القليلة الماضية حيث تم استخدام الانظمة التكنولوجية والالكترونية في بعض الاقسام مثل التصريح عن عدد المستوعبات لكن المعاملات المتعلقة بـ«المانيفست» لا تزال ورقية.

ورغم اعتيادنا على بطء المعاملات والروتين الاداري في المرفأ، لكن التطور لا يتم بالسرعة التي نتمناها والمطلوبة لمواكبة او منافسة المرافئ القريبة مثل المرافئ السورية التي خطت خطوات نوعية في الشحن البحري.

توسيع التغطية الجغرافية

■ هل من خدمات جديدة قدمتها شركتكم خلال العام ٢٠١١ او تنوي تقديمها خلال الاعوام المقبلة؟

– تسعى مجموعة كارغو ماستر الى تطوير ادائها وخدماتها باستمرار بدءا من التواصل مع عملائنا عبر الانترنت تسهيلا لاعمالهم وتوفيرا للوقت.

كما نوسع تغطيتنا الجغرافية في دول العالم حيث نعزز تواجدنا في اسواق اميركا الجنوبية التي تشهد زيادة في الانتاج والمتوقع لها ان تتطور بسرعة كبيرة في السنوات المقبلة، تماما كما حصل في السوق الصيني.

وقد شددنا عام ٢٠١٠ على هذه الاسواق، وانتسبنا الى منظمة SOUTH AMERICAN EXPORT ASSOCIATION ونحاول دراسة السوق وملاحقة حاجات اللبنانيين المغتربين في تلك القارة لتلبيتها.

وللتذكير فإننا وفي العام ١٩٩٢ توسعنا بانضمام شركة LEVANT EXPRESS TRANSPORT SAL الى مجموعتنا وهي اول شركة نقل دولية في الشرق الاوسط وتأسست العام ١٩٣٠.

والجدير ذكره ان هذه الشركة قامت بتنفيذ كبرى عمليات النقل عبر مرفأ بيروت شمالاً وجنوباً وشرقاً وغرباً وكان لها فروع في معظم البلدان المجاورة بدءا من سوريا والعراق وايران وافغانستان شرقاً ثم تركيا شمالاً والاردن جنوباً والمملكة العربية السعودية والكويت وغيرها.

وبعد ركود دام سنوات عدة قررنا اعادة نشاطها كما في الماضي.

تفاؤل بالسنة ٢٠١١

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١٠؟

– حققت مجموعتنا نموا بنسبة ١٠ في المئة عام ٢٠١٠ بفضل نشاطنا المستمر وتحسين محفظتنا ورفع عدد الشحنات الخاصة بكل عميل.

وبالنسبة لسنة ٢٠١١ نحن متفائلون اذ ان عدد السكان الى ازدياد والقطاعات الاقتصادية الى تطور، ثم ان اعمال الشحن لن تتوقف خصوصا ان لبنان يستورد معظم حاجاته من الاسواق الخارجية. ■

نبيل خوري (ARABITAL - ASL - AIR SEA LAND):

الصعوبات ما زالت تراوح مكانها بسبب غياب التنسيق بين المعنيين



لفت المدير العام لشركة وساطة النقل ARABITAL- ASL AIR SEA LAND السيد نبيل خوري الى ان وسطاء النقل يتأثرون بالتداعيات السلبية للازمات، مشددا على ان الصعوبات التي تعيق عمل وسطاء النقل سواء في مرفأ بيروت او في المطار، ما زالت تراوح مكانها، عازيا ذلك لغياب التنسيق بين الافرقاء المعنيين، ومؤكدا انه يتطلع بتفاؤل الى ايجابيات مع مطلع العام المقبل.

وشدد خوري على ان شبكة الخدمات التي تقدمها شركته للمتعاملين لا ينقصها شيء، بل ان خطط وساطة النقل الى توسع في العام المقبل، كما ان خدمة التخزين والتوزيع واعادة التصدير باتت مؤمنة، لافتا الى ان العام ٢٠١١ سيكون عام التطوير وتحسين الاداء الى اقصى الحدود.

تأثر وثيق بالاوضاع

■ كيف تقومون أوضاع النقل ونتائج وسطاء النقل في لبنان في العام ٢٠١٠ مقارنة مع العام ٢٠٠٩؟

– الحقيقة أن أوضاع قطاع النقل وبالتالي وسطاء النقل، وإجمالا كافة العاملين بهذا القطاع، تتأثر بشكل مباشر بالأوضاع الاقتصادية وحتى الأمنية ضمن حدود معينة على الصعيدين المحلي والعالمي. فكلنا يدرك الإرباك الذي لحق بالعالم نتيجة الأزمة الاقتصادية العالمية والتأثيرات السلبية التي نجمت عنها والتي بقي لبنان والحمد لله خارج إطارها لأسباب الكل يعرفها ولا مجال لذكرها. بالعودة لسؤالك فإني أستطيع القول أن بداية العام كانت واعدة، إلا أنها تبدلت مع بدء العطلة السنوية في أوروبا خلال شهر آب ، ولم تعد إلى ما كانت عليه مع بدايته.

■ إعتاد لبنان أن يشهد ازمات وخضات سياسية أو أمنية في كل عام ولم يشذ هذا العام عن هذه القاعدة، كيف تعامل وسطاء النقل مع هذه الأزمات وهل تمكنوا من التغلب على تداعياتها السلبية؟

– كما سبق وقلت، أن وسطاء النقل يتأثرون حكما بالتأثيرات السلبية لأية أزمة ومن أي نوع كان، لأننا وبحكم طبيعة عملنا نقوم بإسداء الخدمة لزبائننا والمتعاملين معنا من التجار والمستوردين، فإذا كانت الأوضاع السياسية أو الأمنية مأزومة، فمن الطبيعي أن تشهد حركة الاستيراد بعض الجمود أو التحفظ والحذر لجهة الكميات على الأقل، وهذا الواقع سوف يؤثر حتما على حجم أعمالنا، أما الأداء فلا يمكن أن يتأثر، لا بل ربما قد يتحسن نتيجة كثرة العرض وقلة الطلب الأمر الذي يؤجج المنافسة.

غياب التنسيق والمعالجات

■ هل صحيح أن معظم الصعوبات والعراقيل التي تعيق نشاط وسطاء النقل واعمالهم في مرفأ بيروت ومطار بيروت تمت معالجتها؟ وما هي المطالب التي ما تزال عالقة وتطالبون بتحقيقها من قبل وزارات النقل والزراعة والإقتصاد والصناعة وإدارات الجمارك ومرفأ بيروت ومطار بيروت؟

– الحقيقة المؤلمة وباختصار كلي حيث لا مجال للتوسع حاليا، أن الأمور ما زالت تراوح مكانها لغياب التنسيق بين الأفرقاء المعنيين ، وكنا قد استبشرنا خيرا في عهد الحكومة السابقة بسبب الاجتماعات المكثفة التي عقدت برعاية معالي وزير الأشغال العامة الأستاذ غازي العريضي، وكانت تضم كافة الفاعليات، وكان الكل يستمع لشكاوي الكل، وكانت المعالجات تتم حضوريا وليس غيابيا وبشكل إفرادي كما يحصل الآن، وكنا قد توصلنا وأعددنا مشروعا شبه متكامل يبين المشاكل واقتراحات الحلول، وكان لنا شرف المساهمة الكبرى في إعداده، إلا أنها وبسحر ساحر إختفت ولم يعد أحد يتكلم عنها أو عن الحلول والاقتراحات التي تضمنتها، وعدنا إلى التصرف الأحادي الذي إذا أصاب في مكان ما ، فإنه حتما أعاق وعرقل في أماكن أخرى، لكننا ننتظر وننظر بتفاؤل إلى بداية العام المقبل، موعد إطلاق مجموعة من البرامج المعلوماتية الجمركية العصرية لربما وانسجاما وتماشيا معها ، قد يطرأ تعديل ايجابي في التعاطي مع الموضوع.

■ كيف تتوقعون أن يكون نشاط ونتائج قطاع النقل في العام ٢٠١١ في ظل إستمرار هذه الأوضاع غير المستقرة في البلاد والمنطقة؟ وماذا تقترحون للحد من سلبياتها؟

– الحقيقة أن الله وحده يعلم بالمستقبل، لكن الوقائع والأوضاع المحيطة بنا لا تبشر بالخير، ونأمل أن يمر قطوع قرار المحكمة الدولية أو مر بأقل ضرر ممكن ، فالأوضاع الاقتصادية الصعبة عادت لتطل وتطال بعض الدول الأوروبية ، كما وإن مؤشر أسعار الشحن البحري الذي عاد للإنخفاض مع بداية الربع الأخير من العام ٢٠١٠ بالرغم من أنه فصل التحضير للأعياد وفيه أيضا يتوجب على الوكلاء الحصريين تسديد التزاماتهم تجاه عملائهم، وبالرغم من كل ذلك ، فإننا نرى ونعيش حالة من الانكماش الحذر، والجمود غير المعهود في مثل هذه الأوقات، علّ الأيام أو الأشهر القادمة والأعياد المقبلة تحمل في طياتها الحلول المرجوة.

٢٠١١ عام التطوير والتوسع

■ هل من خدمات جديدة قدمتها شركتكم خلال العام الحالي أو تنوي تقديمها خلال الأعوام المقبلة؟

– الحقيقة أن لا شي ينقص شبكة الخدمات التي نقدمها للمتعاملين معنا، فعلى صعيد التخليص الجمركي، أصبح عديد الفرع أكثر من ٢٥ شخصا متفرغا. أما لجهة وساطة النقل، فقد أعددنا العدة والخطط اللازمة ليكون العام ٢٠١١ عام التركيز والانطلاق نحو الأوسع، كما وإن خدمة التخزين والتوزيع وإعادة التصدير أصبحت مؤمنة، إن كان عبر مستودعنا الخاص في المنطقة الحرة ، أو عبر مستودع الـ WANA في المنطقة الحرة اللوجيستية، إذا العام ٢٠١١ سوف يكون عام التطوير وتحسين الأداء إلى أقصى الحدود للابتعاد أكبر قدر ممكن عن المنافسة.

■ ما هي تمنياتكم بمناسبة حلول العام ٢٠١١؟

– كالعادة نتمنى أن نلتقي وإياكم في العام المقبل وأن تخلو اسئلتكم وردودنا من كلمات وعبارات مثل خضات وأزمات ومشاكل، وأن ندرك جميعنا ونتصرف على اساس المبدأ القائل إذا كان جاري أو صديقي أو المتعامل معي بخير فحتما أنا بخير، وأعود وأكرر رجائي أن تقدموا كمجلة واسعة الانتشار وضمن القسم المخصص للنقل ان نركز ونضيء وإياكم على المواضيع التي تؤثر سلبا على سير الأعمال ويجب إيجاد الحلول لها ونحن على أتم الإستعداد للتعاون في هذا المجال. ■



رومل صابر (اكسبيديترز انترناشونال EXPEDITORS INTERNATIONAL):

ندعو الى توسيع المطار والمرافئ وتفعيل المناطق الحرة ومكننة الإجراءات

اكسبيديترز انترناشونال EXPEDITORS INTERNATIONAL هي شركة ناشطة في قطاع النقل وتعنى بمكننة المعلومات في المرافئ اللبنانية. وقد سجلت الشركة انطلاقة قوية بعد انحسار تداعيات الأزمة المالية العالمية، محققة نمواً في أعمالها راوح بين ٣٤ و٣٦ بالمئة في العام ٢٠١٠ وأنشأت مكاتب جديدة لا سيّما في النروج وبريطانيا والهند وأميركا اللاتينية بحيث بات يصل عددها اليوم الى ١٩٦ مكتباً حول العالم منها ١٦ مكتباً افتتحت في ٢٠١٠.

وقد كشف رئيس الشركة رومل صابر ان أوضاع النقل ومرافقه في لبنان يلزمها تحديث وتوسيع ومنها المطار والمرافئ، داعياً الى الإسراع في تطوير مكننة الإجراءات داخلها وكذلك تفعيل المناطق الحرة، مقترحاً اخراجها من بيروت باتجاه عكار مثلاً.

١٩٦ مكتباً حول العالم

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها مؤسسة أكسبيديتورز خلال العام ٢٠١٠؟

– ان الانجازات التي تحققت في العام ٢٠١٠ على الصعيد المالي، عديدة، ولا سيما اننا حاولنا الانطلاق بقوة بعد الأزمة المالية العالمية، بحيث أن نسبة النمو راوحت بين ٣٤ و٣٦ في المئة، كما اننا أنشأنا مكاتب جديدة للشركة في النروج في «اوسلو»، وانشأنا فرعاً رئيسياً لتسهيل خدمات وسطاء النقل في لندن، إضافة الى مكاتب في الهند وأميركا اللاتينية... وبالتالي أصبح لدينا ١٩٦ مكتباً منتشراً في معظم أنحاء العالم، أي بزيادة نحو ١٦ مكتباً جديدا في العام ٢٠١٠.

■ ماذا عن أوضاع الشركة في منطقة الخليج؟

– تسعى الشركة الى تحقيق المزيد من النمو في منطقة الخليج، ولا سيما في دبي، و الأوضاع على خير ما يرام، وقد أنشات الشركة مكتباً لها في مسقط في بداية العام ٢٠١٠.

توسيع المطار والمرافئ

■ ماذا عن وضع قطاع النقل في لبنان، هل ان العراقيل ما زالت تعيق أعمالكم، وهل بإمكانكم إجراء مقارنة بين عامي ٢٠٠٩ و٢٠١٠ ؟

– من خلال مقارنة أجريت بين عامي ٢٠٠٩و٢٠١٠ في ما خصّ قطاع النقل في لبنان، تبيّن أن الأوضاع لا زالت على حالها، وأية نقلة نوعية لم تتحقق بالنسبة لحركة وسطاء النقل، ان كان في مطار بيروت أو في مرفأ بيروت. ووفق خبرتي العالمية في قطاع النقل، أرى أنه من الضروري تنفيذ مشاريع حديثة مفضية الى توسيع المطار والمرافئ اللبنانية من اجل تحقيق عمل جدي وتأمين الإستمرارية مستقبلاً.

■ ما هي مطالبكم الأساسية للوزارات المعنية؟

– يقتصر نشاطنا في لبنان على الجمارك ووزارة النقل، وباعتبار اننا شركة تعنى بمكننة المعلومات في هذه المرافئ، فاننا نرى أنه من المعيب على لبنان وعلى إدارة هذه المرافئ الاستمرار في إنهاء المعاملات وتخليص البضائع بالطرق التقليدية، أي التعامل بالأوراق عوضاً عن الوسائل الإلكترونية التي تتيح تخزين المعلومات وتسهيل الإجراءات. هذا بالإضافة الى ضرورة توفير خدمات مميزة في المناطق الحرة وإخراجها من مدينة بيروت، باتجاه عكار مثلاً، بغية تخفيض الكلفة وتوسيع الأعمال...

إضافة خدمات جديدة

■ ماذا عن نوعية الخدمات التي تقدمها أكسبيديترز، هل تم تطويرها؟

– أننا نؤمن لزبائننا خدمات جديدة أضيفت الى جدول خدماتنا، ومنها Network Solution خدمة الإنترنت، وأخرى Order Management أو إدارة تعقيب المعاملات، ونشهد اقبالاً كبيراً على هذه الخدمات التي تسهّل عمل المستورد والمصنع والمصدّر... في آن، وتوفّر لهم الوقت والراحة في العمل.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية للعام ٢٠١١، وهل من أمنيات توجهونها لزبائنكم مع حلول الأعياد المجيدة؟

– خدمة الزبائن هي هدفنا الأول والأخير في شركة أكسبيديترز واننا نعمل على تطويرها، كما أن طموحنا في العام ٢٠١١ المزيد من الانتشار عالمياً، خصوصاً في روسيا وشمالي أفريقيا ولا سيما في كينيا ونيجيريا...

واننا نتمنى أن تتفاعل العلاقة وتتطور بين المواطن والدولة في العام ٢٠١١، لما فيه خير الإنسان والاقتصاد اللبناني، على حد سواء.■

اسرار بحرية

● حذر ركن بحري فاعل من ان تشهد حركة مرفأ بيروت تراجعا كبيرا خلال العام ٢٠١١، في حال تفاقمت الاوضاع السياسية في البلاد، لا سيما ان المرفأ سجل انخفاضا ملموسا بنشاطه خلال الاشهر الثلاثة الاخيرة من العام ٢٠١٠ نتيجة هذه الاوضاع.

***

● تبين ان شركة ملاحة بحرية تابعة لدولة آسيوية كبرى تجري مفاوضات مع عدد من الوكلاء البحريين لاختيار الانسب من بينهم لتمثيلها في لبنان.

***

● اعرب مسؤول غربي تفقد مرفأ بيروت في الآونة الاخيرة عن اعجابه بالخدمات التي تقدمها محطة الحاويات للسفن التي تتعامل معها وبالارقام الجيدة التي يحققها المرفأ بحركته وواراداته المالية.

● توقعت اوساط بحرية عالمية مطلعة استمرار تراجع اجور النقل البحري خلال الاشهر القادمة، بسبب استمرار دخول عشرات السفن العملاقة الناقلة للحاويات قطاع النقل البحري، ما ادى الى ايجاد قدرة استيعابية لهذه السفن اكبر بكثير من حركة التجارة البحرية الحالية.

***

● اعربت قطاعات اقتصادية في لبنان الشمالي عن خيبة املها لعدم تمكن المسؤولين في لبنان وسوريا من ايجاد حلول لقضايا ما تزال عالقة وتشكل عقبة امام مرفأ طرابلس لتكون له حصة كبيرة من البضائع المستوردة بحرا برسم الترانزيت البري الى العمق العربي.

جو بطرس: رغم الظروف الاستثنائية في لبنان والمنطقة حققنا نتائج جيدة في العام ٢٠١٠

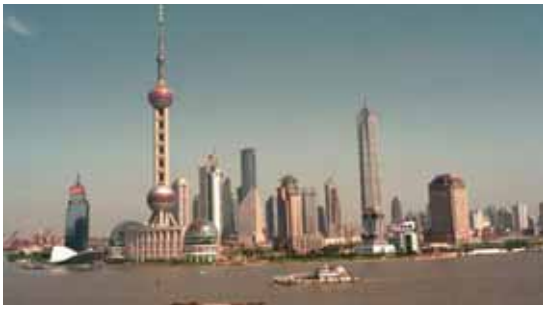


جو بطرس
B.A.SHIPPING

اعلـن **جو بطرس** المديـر العام لشـركة B.A.SHIPPING الناشطة في ميدان النقل البحري واللوجستي ان الظـروف الاستثنائيـة والاوضـاع السياسيـة المضطربـة التي يعاني منها لبنان والمنطقة، لم تمنع الشركة من تحقيق نتائج جيدة في العام ٢٠١٠ مقارنة مع تلك التي سجلتها في العام ٢٠٠٩. واوضح **بطرس** ان الشركـة عملت بجـد خـلال العام الماضـي مـن اجـل توسيع شبكة خدماتها ووجودها ما انعكس ايجابا على اعمالها، خصوصا على صعيد تفعيل حركة الحاويات المبردة (REEFER UNITS) بين عدد كبير من المرافئ في اوروبا والبحر الاسود والمتوسط.

وتجدر الاشارة الى ان شركة B.A. SHIPPING تغطي بخدماتها كافة انواع النقل وأنشطته اضافة الى قطاع تأجير السفن واستئجارها CHARTERING .

مرفأ شنغهاي يحتل المرتبة الاولى في العالم بتداوله ٢٩,٠٥٠ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١٠



مرفأ شنغهاي

استطاع مرفأ شنغهاي الصيني ان يحتل المرتبة الاولى في العالم متخطيا للمرة الأولى مرفأ سنغابور الذي كان مهيمنا على هذه المرتبة منذ سنوات عدة. فقد افاد بيان صادر عن سلطات مرفأ شنغهاي ان المرفأ تمكن من ان يحقق رقما قياسيا بعدد الحاويات التي تعامل معها خلال العام الماضي، اذ تداول ٢٩,٠٥٠ مليون حاوية نمطية مقابل ٢٥ مليوناً للعام ٢٠٠٩، اي بارتفاع قدره ٤,٠٥٠ ملايين حاوية ونسبته ١٦,٢٠ بالمئة.

في حين تداول مرفأ سنغابور ٢٨,٤٠٠ مليون حاوية نمطية مقابل ٢٥,٨٧٠ مليوناً اي بزيادة قدرها ٢,٥٣٠ مليونا حاوية ونسبتها ٩,٧٨ بالمئة. وتجدر الاشارة الى ان ثمانية مرافئ صينية اصبحت بين المرافئ العشرة الاولى في العالم.

Expeditors®

Global Logistics

You'd be surprised how far we'll go for you.

DAMASCUS ROAD, SODECO SQUARE, BLOCK "A" 1ST FLOOR,
TEL: (01) 612 999, FAX: (01) 616 216, EMAIL: customer.inquiries@expeditors.com

TURKON تضيف باخرة رابعة لخطها العامل من اوروبا



حسن الفيل
ABDUL HAMID EL FIL

بدأت شركة الملاحة التركية TURKON تقديم خدماتها البحرية المنتظمة من مرافئ اوروبا الغربية بمعدل رحلة اسبوعيا بدلا من ١١ يوما، وذلك بعد أن اضافت باخرة رابعة MUSTAFA DAYI الى هذا الخط.

وقال مصدر مسؤول في الشركة ان قرار تفعيل الخدمات من هذه المرافئ اتخذ بعد ان تبين لـ TURKON ان بواخرها الثلاث لم تعد قادرة على استيعاب حركة التجارة البحرية التي تواصل نموها بين اوروبا والمتوسط والبحر الاسود.

ويذكر ان البواخر الاربع تم بناؤها في احواض بناء السفن التركية SEDEF GEMI IN SAATI التابعة لرجل الاعمال التركي KASIF KACKAVAN المالك ايضا لشركة TURKON .

انتخاب ايلي رزق عضو مجلس ادارة منتدباً في شركة التفريغ اللبنانية



ايلي رزق
التفريغ اللبنانية

انتخب مجلس ادارة شركة التفريغ اللبنانية **ايلي رزق** عضو مجلس ادارة منتدباً ومديراً عاماً تنفيذياً للشركة وذلك نظرا للجهود التي قدمها منذ التحاقه في الشركة منذ اكثر من نصف قرن.

ويذكر ان شركة التفريغ اللبنانية التي تأسست منذ ٦٦ عاما لم توقف نشاطها رغم الحروب التي شهدها لبنان والاحداث الامنية التي تقع من حين الى آخر.

والمعروف ايضا ان **ايلي رزق** هو من كبار المساهمين في الشركة.

HAMBURG SUD تفعّل خدماتها بين آسيا والهند وباكستان



باخرة تابعة لمجموعة HAMBURG SUD

اعلنت مجموعة HAMBURG SUD الالمانية انها بدأت بتقديم خدمات بحرية منتظمة اضافية بين المرافئ الآسيوية والهند وباكستان بانضمامها الى الاتحاد البحري المكوّن من EVERGREEN وYANG MING التايوانيتين. والخدمات الجيدة التي اطلق عليها (ASIP2) ستؤمنها ٦ سفن سعة الواحدة منها ٢٧٠٠ حاوية نمطية. وستربط هذه الخدمات بين المرافئ الصينية وسنغابور والمرافئ الهندية والباكستانية وبمعدل رحلة اسبوعيا.

ويذكر ان HAMBURG SUD ستتابع خدماتها ايضا عبر الاتحاد البحري المعروف باسم (ASIP1) والذي يستخدم ٥ سفن سعة الواحدة منها ٢٧٠٠ حاوية نمطية بين المرافئ نفسها وبمعدل رحلة اسبوعيا ايضا.

HAPAG LLOYD تتعاقد على بناء ١٠ سفن عملاقة سعة ١٣٢٠٠ حاوية نمطية

وضعت HAPAG LLOYD الالمانية حدا للاخبار التي تناقلتها بعض وسائل الاعلام العالمية عن ان كبار مساهميها يرغبون بإعادة طرحها للبيع بعد ان تحسنت قيمة اسهمها نتيجة للارباح الجيدة التي حققها في العام ٢٠١٠. فقد اعلنت HAPAG LLOYD انها تعاقدت على بناء ١٠ سفن عملاقة سعة الواحدة منها ١٣٢٠٠ حاوية نمطية. ومن المنتظر ان تباشر استلامها اعتبارا من النصف الثاني من العام ٢٠١٢.

واضافت HAPAG LLOYD انها تعتزم استخدام هذه السفن من مرافئ الشرق الاقصى ضمن الاتحاد البحري المعروف باسم GRAND ALLIANCE.

وصرح MICHAEL BEHRENDT الرئيس التنفيذي في HAPAG LLOYD ان الشركة التي خصصت مئات الملايين من الدولارات لبناء هذه السفن اقدمت على خطوة كبيرة بتسديدها نحو ٦٠٠ مليون يورو كانت استدانتها من بعض المساهمين في الشركة.

مرفأ روتردام يحقق نتائج جيدة في العام ٢٠١٠

حقق مرفأ ROTTERDAM الهولندي رقما جيدا بعدد الحاويات التي تعامل معها خلال العام ٢٠١٠ حيث بلغ ١١,١٠٠ مليون حاوية نمطية مقابل ٩,٧٠٠ ملايين حاوية للعام ٢٠٠٩ اي بنمو جيد قدره ١,٤٠٠ مليون حاوية نمطية ونسبته ١٤,٤٣ بالمئة. وقد سمح هذا التحسن الجيد ان يظل مرفأ روتردام محتلا المرتبة الاولى بين المرافئ الاوروبية وان يتقدم ليكون بين المرافئ العشرة الاولى في العالم.

واوضح HANS SMITS الرئيس التنفيذي للمرفأ الهولندي ان السبب المباشر لهذه النتائج الجيدة عائد الى الموقع الاستراتيجي للمرفأ في اوروبا الشمالية والذي اتاح له ان يشكل محطة مركزية لعمليات المسافنة نحو المرافئ الواقعة في منطقة البلطيق.

الملاحة العربية المتحدة تدشن خطا جديدا بين اوروبا واميركا الجنوبية

قررت شركة الملاحة العربية المتحدة (UASC) (الكويت) تدشين خط بحري جديد من مرافئ اوروبا الشمالية الى مرافئ اميركا الجنوبية الغربية بالتعاون مع شركات: HANJIN الكورية الجنوبية، COSCON الصينية وCCNI التشيلية.

وستؤمن خدمات هذا الخط ست سفن سعة الواحدة ٢٥٠٠ حاوية نمطية على ان تضع كل من UASC وHANJIN باخرتين وكل من COSCON وCCNI باخرة واحدة لكل منهما.

ويذكر ان شركة الملاحة العربية المتحدة تؤمن النقل البحري المنتظم من اميركا الشمالية والجنوبية واوروبا والشرق الاقصى بواسطة ٥٥ باخرة تبلغ سعتها الاجمالية ٢١٧ الف حاوية نمطية.

الغرفة الدولية للملاحة في بيروت تشارك في الملتقى الدولي الأول للنقل البحري في سوريا

التوصيات الختامية تتبنى معظم النقاط الواردة في كلمة أمين عام الغرفة



من اليسار: وزير النقل السوري يعرب بدر، معاون الوزير عماد الدين عبد الحي، رئيس غرفة الملاحة البحرية السورية عبد القادر صبرة



من اليسار: ايلي زخور، السيدة منى بوارشي، محمد عيتاني، علاء ابراهيم مدير عام شركة سيريامار وعقيل اسماعيل مدير عام نقليات الجزائري في سوريا

نظمت وزارة النقل السورية بالتعاون مع غرفة الملاحة السورية الملتقى الدولي الأول للنقل البحري برعاية وزير النقل السوري يعرب سليمان بدر والذي عقد في اللاذقية في ١١ و١٢ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٠.

وقد حضر حفل الافتتاح حشد من الشخصيات الرسمية والعاملة في قطاع النقل البري والبحري والجوي وقطاع التأمين اضافة الى خبراء النقل والتأمين في الدول العربية والأجنبية.

وشاركت الغرفة الدولية للملاحة في بيروت في الملتقى بوفد ضم كلاً من: رئيس الغرفة ايلي زخور والأمين العام محمد عيتاني والسيدة منى بوارشي.

وألقيت في حفل الافتتاح كلمات لكل من وزير النقل السوري الدكتور يعرب بدر الذي أكد ان وزارة النقل وبدعم من الرئيس بشار الأسد لن تألو جهداً لتفعيل قطاع النقل البحري السوري على مختلف الأصعدة ولا سيما تطوير المرافئ البحرية وتوسيعها وتعزيزها.



من اليمين: وزير النقل السوري يعرب بدر، علاء ابراهيم، رضوان الشنواني وايلي زخور

ثم كلمة لرئيس الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري الدكتور **محمد فرغلي** الذي أشار الى ان الأكاديمية العربية وضعت كافة امكاناتها من أجل مساعدة قطاع النقل السوري للنهوض والتقدم نحو الافضل. أما رئيس غرفة الملاحة البحرية السورية **عبد القادر صبرا** فجدد مطالب الغرفة بضرورة تسهيل المعاملات وإزالة المعوقات ليتمكن قطاع النقل السوري من تفعيل دوره محلياً واقليمياً ودولياً. وكانت كلمة للشركة المنظمة للمؤتمر شركة الأعمال والتنمية للمؤتمرات والمعارض ألقاها مديرها العام المهندس **رضوان الشنواني** الذي رحب بالحضور مؤكداً ان الشركة ستكون دائماً داعمة وحاضرة لإبراز الدور المركزي الذي يلعبه قطاع النقل البحري في الإقتصاد الوطني السوري.



محمد عيتاني اثناء القاء كلمته في المنتدى

محمد عيتاني: النقل اساس الاقتصاد

وألقى الأمين العام للغرفة الدولية للملاحة في بيروت **محمد عيتاني** كلمة في الجلسة الأولى للملتقى حول الواقع الحالي للمرافئ والأساطيل التجارية العربية والتي من خلالها يتنفس الاقتصاد الوطني وتنمو التجارة وتقوى العملة الوطنية. وأعلن ان عدم تعزيز هذه المرافئ والأساطيل من شأنه ان ينعكس سلباً على القطاعات الاقتصادية والتجارية والمالية، ويجعل الدول العربية أسيرة وتحت رحمة الدول الغربية وبقية دول العالم المتقدمة..

وأوضح **عيتاني** بأن النقل يعامل معامل خاصة كقطاع صناعي وطني في معظم الدول في العالم وبالتالي يلقى دعماً مادياً ومعنوياً لتعزيز وجوده وتقوية فعاليته لأن هذه الدول تعتبره محوراً رئيساً في سياساتها فهو يفعل نفوذها الخارجي ويوسع شبكة سيطرتها.

معاملة قطاع النقل معاملة خاصة

ودعا **عيتاني** الدول العربية لمعاملة قطاع النقل معاملة خاصة واستثنائية وتجعله في واجهة اهتماماتها لكي يصبح قادراً على تأمين متطلبات تجارة الدول العربية الخارجية ومنافسة قطاع النقل الغربي والآسيوي.

مطلوب دعم قطاع النقل العربي

وأكد ان واقع قطاع النقل البحري في العالم العربي ليس بحالة جيدة لأنه مبني على المبادرة الفردية ولا يلقى دعماً حكومياً أو مادياً من الجهات القادرة على تقديم هذا الدعم.

فالمطلوب وبإلحاح وضع الخطط الإستراتيجية لتقوية هذا القطاع وتطويره لكي يتمكن من مصارعة ومنافسة قطاع النقل البحري العالمي. فالمطلوب دعم السفن وتطوير المرافئ وإنشاء التكتلات الاقتصادية



من اليمين: علاء ابراهيم، محمد دلابيح النائب الثاني لرئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية، اللواء محمود القاضي رئيس الاتحاد السوري لغرف الملاحة البحرية والسيدة منى بوارشي



مشهد عام من المنتدى

والأسواق الحرة والمشتركة العربية، إذ انها دعائم اساسية لكي نصبح قادرين على مواجهة العالم الغربي.

يعملون لكي نبقى منقسمين

وأشار الى ان «الدول الغربية تسعى جاهدة لإثارة التفرقة بين الدول العربية فهي تضع العراقيل والصعوبات لكي نبقى منقسمين وغير قادرين على توحيد كلمتنا، بينما تقوم وتعمل على تفعيل حركة التكتلات الاقتصادية القائمة في ما بينها وتنشيط العمل في المناطق الحرة والأسواق المشتركة بين دولها ما يسهل لها الطريق للتحكم باقتصادنا ومواردنا الطبيعية».

وتابع «ان تدخل هذه الدول وتأجيج الخلافات بين الدول العربية ما يزال يمنعنا من تحقيق السوق العربية المشتركة والمناطق الحرة العربية.. ان تحقيق هذه المشاريع التي ما نزال نتحدث عنها منذ عشرات السنين هو السبيل الوحيد لتعزيز اقتصادنا الوطني وتحقيق النمو والتقدم في قطاع النقل العربي».

فتعزيز التعاون العربي المشترك سوف ينعكس ايجاباً على هذا القطاع. وهذا يتطلب جهداً عربياً مستمراً لتنفيذ هذه المشاريع التي تتيح لنا ان نلعب دوراً محورياً بارزاً في كافة المحافل الدولية».

وأوضح **عيتاني** ان «معظم الدول الأجنبية تدعم أساطيلها التجارية بشتى الطرق والوثائق سواء عن طريق اصدار تشريعات قانونية وتطبيق انظمة وقوانين من أجل تسهيل وحماية قطاع النقل البحري وتشجيع المصارف الغربية لمنح أصحاب السفن الغربيين قروضاً طويلة الأمد وبفوائد متدنية وميسرة، ما يمكنهم من تأهيل بواخرهم وشراء بواخر جديدة. اما واقع عالمنا العربي فهو صورة معاكسة تماماً للواقع الغربي الذي تحدثنا عنه آنفاً».

الأسطول التجاري السوري يسجل تراجعاً

ثم انتقل **عيتاني** للتحدث عن واقع الأسطول التجاري السوري فأشار الى انه ما يزال يسجل تراجعاً. فعدد البواخر السورية الرافعة للعلم السوري أصبح محدوداً جداً اذ لا يتعدى حالياً الـ ٤١ باخرة تبلغ حمولاتها نحو ٢٦٢ ألف طن، علماً ان مئات البواخر يملكها سوريون ترفع أعلام بلدان أخرى وذلك بسبب اجراءات معقدة وصعوبات كثيرة لا تشجع أصحابها على تسجيلها في سوريا. وخصوصاً في ما يتعلق بتوظيف الطواقم على متنهاوالسماح للبواخر الرافعة للعلم السوري بالتزود بالوقود والمحروقات في المرافئ السورية بأسعار مدعومة.

أحواض لبناء السفن وإصلاحها

وذكّر **عيتاني** بالقانون رقم ٢٧ للعام ٢٠٠٨ الذي أصدره الرئيس **بشار الأسد** لإنشاء حوض عائم لإصلاح السفن وآخر لبناء السفن. ان بناء هذين الحوضين أصبح ضرورة ملحة لأنه سوف يعزز قطاع النقل البحري السوري ويجعله قادراً على لعب دور محوري في المنطقة، إضافة الى تقوية الاقتصاد الوطني.

خبراء يتحدثون في الجلسات

وتحدث في الجلسات التي عقدت خلال الملتقى خبراء وناشطون في قطاع النقل والتأمين وعلى سبيل المثال لا الحصر PAUL GADEGAARD رئيس فريق برنامج تعزيز مؤتمر التجارة الممول من الاتحاد الأوروبي، **محمد دلابيح** المدير التنفيذي لنقابة الوكلاء البحريين في الأردن، **زكي نجيب** مدير عام الشركة العامة لمرفأ طرطوس، **سليمان بالوش** مدير عام الشركة العامة لمرفأ اللاذقية، **ماكس زكار** المبعوث الخاص للاتحاد الدولي للتأمين البحري (IUMI) ، **عماد الدين احمد عبد الحي** معاون وزير النقل في سوريا، **غازي حمدان** مدير عام المديرية العامة للموانئ واللواء **محمود القاضي** رئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية.

ومداخلات في الجلسات

كما كانت هناك عدة مداخلات أبرزها للسيدة **منى بوارشي** التي طالبت بضرورة قيام الحكومات العربية بدعم أصحاب السفن العرب أسوة بالصناعيين العرب الذين يحصلون على قروض لتقوية صناعاتهم بفوائد ميسرة.

التوصيات الختامية

وإثر انتهاء الاجتماعات صدرت عن الملتقى التوصيات الختامية التي تضمنت نقاطاً عدة أثارها أمين عام الغرفة الدولية للملاحة في بيروت في كلمته وفي ما يلي أهم هذه التوصيات:

- تطوير المرافئ وتوسيعها لتتمكن من التعامل مع السفن العملاقة
- ضرورة احداث محاكم بحرية مختصة لفض الخلافات الناجمة عن السفن
- الإسراع في إنشاء أحواض السفن في المناطق التي تم الاتفاق عليها في الساحل السوري
- تأييد التوجه لإنشاء التكتلات الاقتصادية العربية الكبيرة في مجال النقل البحري كدعامة أساسية في ظل تحديات ومتطلبات السوق المتزايدة
- ضرورة وجود تمويل مشاريع انتاجية وطنية لشراء سفن ذات أحجام كبيرة وتقنيات جديدة بقروض ميسرة وطويلة الأمد
- التأكيد على أهمية دور المرافئ الجافة
- التوجه للاهتمام بالنقل المتعدد الوسائط
- ضرورة تطبيق الفكر اللوجستي وكذلك تكنولوجيا نقل المعلومات
- السير قدماً لتطبيق نظام الإدارة الإلكتروني في قطاع النقل البحري
- السعي لزيادة الأسطول البحري السوري نوعاً وكما. ■

مجموع الواردات الجمركية والـTVA يتراجع للشهر الثالث على التوالي ويبلغ ٤١٨,٧ مليار ليرة

تراجع الواردات الجمركية الى ٢٣١,٤٩١ مليار ليرة والـ TVA الى ١٨٧,٢٣٤ ملياراً

سجل المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة انخفاضاً في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٠ مقارنة مع شهرين تشرين الأول أكتوبر) المنصرم وذلك للشهر الثالث على التوالي. وأوضح مسؤول في إدارة الجمارك في مرفأ بيروت لـ «البيان الإقتصادية» ان هذا الانخفاض ناتج عن تراجع الحركة الإجمالية في مرفأ بيروت وخصوصاً حركة البضائع العامة التي انخفضت بنسبة فاقت الـ ٢٠ في المئة. وأضاف «لكن هذا التراجع بمجموع الواردات الجمركية والـ TVA والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات في تشرين الثاني المنصرم لم يؤثر على المجموع العام لهذه الواردات أو المحصل خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٠ والذي جاء أفضل مما كان عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩.»

تراجع مجموع الواردات الى ٤١٨,٧٢٥ مليار ليرة في تشرين الثاني ٢٠١٠

فقد أظهر البيان الصادر عن ادارة الجمارك اللبنانية ان المجموع العام للواردات الجمركية والـTVA بلغ ٤١٨,٧٢٥ مليار ليرة في ت٢ مقابل ٤٣٦,٨٤١ ملياراً لـت١، أي بتراجع نسبته ٤,١٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤١٨,٧٢٥ مليار ليرة على الشكل التالي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٢٣١,٤٩١ مليار ليرة مقابل ٢٤٣,٧٥٩ ملياراً لتشرين الأول، أي بتراجع قدره ١٢,٢٦٨ مليار ليرة ونسبته ٥,٠٣٪.

مجموع واردات الـ TVA: بلغ ١٨٧,٢٣٤ مليار ليرة مقابل ١٩٣,٠٨٢ ملياراً، أي بانخفاض قدره ٥,٨٤٨ مليارات ليرة ونسبته ٣,٠٣٪.

مقارنة بمجموع الواردات الجمركية في تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠١٠

من جهة ثانية، أظهرت المقارنة بمجموع الواردات الجمركية عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهري تشرين الأول وتشرين الثاني من العام ٢٠١٠ الآتي:

– بقي مرفأ بيروت متربعاً على المرتبة الأولى بتحصيله ٢٠٥,٩٦٥ مليارات ليرة مقابل ٢١٤,١٣٧ ملياراً لتشرين الأول، أي بتراجع نسبته ٣,٨٢٪.

– كما راوح مطار بيروت الدولي مكانه في المرتبة الثانية باستيفائه ١٣,١١١ مليار ليرة مقابل ١٤,٢١٨ ملياراً، أي بانخفاض نسبته ٧,٧٩٪.

– وجاءت المرتبة الثالثة كالعادة لمرفأ طرابلس بـ ٦,٠٤٩ مليارات ليرة مقابل ٦,٨٤٧ مليارات، أي بتراجع قدره ٧٩٨ مليون ليرة ونسبته ١١,٦٥٪.

ومقارنة بواردات الـTVA في تشرين الأول وتشرين الثاني من العام ٢٠١٠

كما أظهرت الإحصاءات ان المجموع العام لواردات الضريبة على القيمة المضافة (TVA) عبر كافة المرافئ والبوابات توزع كالآتي:

– احتفظ مرفأ بيروت بالمرتبة الأولى بتحصيله ١٤٢,٣٥٤ مليار ليرة كواردات الـ (TVA) مقابل ١٤٠,١٣١ ملياراً، اي بتحسن نسبته ١,٥٩٪.

– وحافظ مطار بيروت الدولي على المرتبة الثانية باستيفائه ١٧,٢٧٩ مليار ليرة مقابل ١٨,٣٦١ ملياراً، اي بتراجع نسبته ٥,٨٩٪.

– وجاءت المرتبة الثالثة لمرفأ طرابلس بـ ١٠,٩٠١ مليارات ليرة مقابل ١٤,٣٨٤ ملياراً، أي بانخفاض قدره ٣,٤٨٣ مليارات ليرة ونسبته ٢٤,٢١٪.

مجموع واردات تشرين الثاني ٢٠١٠ أكبر منه في تشرين الثاني ٢٠٠٩

من ناحية ثانية، أفادت الإحصاءات ان المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات في شهر تشرين الثاني من العام ٢٠١٠ بلغ ٤١٨,٧٢٥ مليار ليرة مقابل ٣٦٩,٧٩٩ ملياراً للشهر نفسه (تشرين الثاني) من العام ٢٠٠٩، أي بزيادة نسبتها ١٣,٢٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤١٨,٧٢٥ مليار ليرة في تشرين الثاني كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٢٣١,٤٩١ مليار ليرة مقابل ٢١٥,٠٤٣ ملياراً لتشرين الثاني ٢٠٠٩، أي بارتفاع نسبته ٧,٦٥٪.

مجموع واردات الـ TVA: بلغ ١٨٧,٢٣٤ مليار ليرة مقابل ١٥٤,٧٥٦ ملياراً، أي بزيادة قدرها ٣٢,٤٧٨ مليار ليرة ونسبتها ٢٠,٩٩٪.

مجموع واردات مرفأ بيروت في ت٢ ٢٠١٠ أكبر من ت٢ ٢٠٠٩

كما بينت الإحصاءات ان مجموع الواردات الجمركية والـ TVA عبر مرفأ بيروت في ت٢ من العام ٢٠١٠ بلغ ٣٤٨,٣٢٠ مليار ليرة مقابل ٢٩٩,٣٣٧ ملياراً للشهر نفسه من العام ٢٠٠٩، أي بارتفاع نسبته ١٦,٣٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٤٨,٣٢٠ مليار ليرة كالآتي:

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ٢٠٥,٩٦٥ مليارات ليرة مقابل ١٨٦,٥٢١ ملياراً أي بزيادة قدرها ١٩,٤٤٤ مليار ليرة ونسبتها ١٠,٤٢٪.

واردات الـ TVA: ارتفع مجموعها ايضاً الى ١٤٢,٣٥٥ مليار ليرة مقابل ١١٢,٨١٦ ملياراً، بتحسن قدره ٢٩,٥٣٩ مليار ليرة ونسبته ٢٦,١٨٪.

حصة مرفأ بيروت ٨٨,٩٧٪ من مجموع الواردات الجمركية في تشرين الثاني ٢٠١٠

وشكلت حصة مرفأ بيروت من الواردات الجمركية والبالغة ٢٠٥,٩٦٥ مليارات ليرة ما نسبته ٨٨,٩٧٪ من مجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات في ت٢ ٢٠١٠ والبالغ ٢٣١,٤٩١ مليار ليرة، في حين كانت حصته البالغة ١٨٦,٥٢١ ملياراً تمثل ما نسبته ٨٦,٧٤٪ من مجموع هذه الواردات والمحصلة في ت٢ ٢٠٠٩ والبالغ ٢١٥,٠٤٣ مليار ليرة.

وحصة مرفأ بيروت ٧٦,٠٣٪ من مجموع واردات الـTVA في تشرين الثاني ٢٠١٠

كما مثلت حصة مرفأ بيروت من واردات الـTVA والبالغة ١٤٢,٣٥٥ مليار ليرة ما نسبته ٧٦,٠٣٪ من مجموع هذه الواردات البالغة ١٨٧,٢٣٤ ملياراً والمستوفاة في تشرين الثاني من العام ٢٠١٠، بينما كانت حصته البالغة ١١٢,٨١٦ ملياراً تمثل ما نسبته ٧٢,٩٠٪ من مجموع هذه الواردات المحصلة عبر كافة المرافئ والبوابات المستوفاة في الشهر ذاته (تشرين الثاني) من العام ٢٠٠٩، والبالغة ١٥٤,٧٥٦ مليار ليرة.

ارتفاع مجموع الواردات ٤٧٥٠,٧٣٧ مليار ليرة خلال الأشهر الـ ١١ الأولى

وبلغ المجموع العام للواردات الجمركية والـTVA والمحصل عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٠ ما مجموعه ٤٧٥٠,٧٣٧ مليار ليرة مقابل ٤٤١٥,٥٠٤ ملياراً للفترة نفسها من العام ٢٠٠٩، بتحسن قدره ٣٣٥,٢٣٣ ملياراً ونسبته ٧,٥٩٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٧٥٠,٧٣٧ مليار ليرة كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٢٦٨٢,٨٣٨ مليار ليرة مقابل ٢٥٣٠,٤٢٥ ملياراً للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩ أي بزيادة نسبتها ٦,٠٢٪.

مجموع واردات الـ TVA: بلغ ٢٠٦٧,٨٩٩ مليار ليرة مقابل ١٨٨٥,٠٧٩ ملياراً، أي بارتفاع قدره ١٨٢,٨٢٠ مليار ليرة ونسبته ٩,٧٠٪.

مقارنة بالواردات الجمركية خلال شهري تشرين الأول وتشرين الثاني من العام ٢٠١٠ وشهر تشرين الثاني من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠. ■

البوابات	ت٢/ ٢٠١٠	ت١/ ٢٠١٠	+/-
مرفأ بيروت	٢٠٥,٩٦٥ مليار ليرة	٢١٤,١٣٧ مليار ليرة	-٨,١٧٢ مليار ليرة
مطار بيروت	١٣,١١١ مليار ليرة	١٤,٢١٨ مليار ليرة	-١,١٠٧ مليار ليرة
مرفأ طرابلس	٦,٠٤٩ مليار ليرة	٦,٨٤٧ مليار ليرة	-٧٩٨ مليون ليرة
بوابة المصنع	٤,٨٤٢ مليار ليرة	٥,٦١٠ مليار ليرة	-٧٦٨ مليون ليرة
بوابة العبودية	٨٨٩ مليون ليرة	١,٠١٤ مليار ليرة	-١٢٥ مليون ليرة
مرفأ صور	٣٨٦ مليون ليرة	٣٥١ مليون ليرة	+٣٥ مليون ليرة
مرفأ صيدا	٢٣٧ مليون ليرة	١,٥٥١ مليار ليرة	-١,٣١٤ مليار ليرة
بوابة العريضة / القاع	١٢ مليون ليرة	٣١ مليون ليرة	-١٩ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	٢٣١,٤٩١ مليار ليرة	٢٤٣,٧٥٩ مليار ليرة	-١٢,٢٦٨ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٨٧,٢٣٤ مليار ليرة	١٩٣,٠٨٢ مليار ليرة	-٥,٨٤٨ مليار ليرة
المجموع العام	٤١٨,٧٢٥ مليار ليرة	٤٣٦,٨٤١ مليار ليرة	-١٨,١١٦ مليار ليرة

البوابات	ت٢/ ٢٠١٠	ت٢/ ٢٠١٠	+/-
مرفأ بيروت	٢٠٥,٩٦٥ مليار ليرة	١٨٦,٥٢١ مليار ليرة	+١٩,٤٤٤ مليار ليرة
مطار بيروت	١٣,١١١ مليار ليرة	١٢,٩٣٢ مليار ليرة	+١٧٩ مليون ليرة
مرفأ طرابلس	٦,٠٤٩ مليار ليرة	٥,٧٣٦ مليار ليرة	+٣١٣ مليون ليرة
بوابة المصنع	٤,٨٤٢ مليار ليرة	٤,٣١٠ مليار ليرة	+٥٣٢ مليون ليرة
بوابة العبودية	٨٨٩ مليون ليرة	٩٢٣ مليون ليرة	-٣٤ مليون ليرة
مرفأ صور	٣٨٦ مليون ليرة	٤٩٨ مليون ليرة	-١١٢ مليون ليرة
مرفأ صيدا	٢٣٧ مليون ليرة	٤,٠٩٣ مليار ليرة	-٣,٨٥٧ مليار ليرة
بوابة العريضة / القاع	١٢ مليون ليرة	٢٩ مليون ليرة	-١٧ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	٢٣١,٤٩١ مليار ليرة	٢١٥,٠٤٣ مليار ليرة	+١٦,٤٤٨ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٨٧,٢٣٤ مليار ليرة	١٥٤,٧٥٦ مليار ليرة	+٣٢,٤٧٨ مليار ليرة
المجموع العام	٤١٨,٧٢٥ مليار ليرة	٣٦٩,٧٩٩ مليار ليرة	+٤٨,٩٢٦ مليار ليرة

ارتفاع حركة البضائع في مرفأ بيروت ومرفأ طرابلس وبوابة المصنع ينعكس إيجاباً على المجموع العام للواردات

ارتفاع مجموع الواردات الجمركية الى ٢٦٨٢,٨ مليار ليرة والـTVA الى ٢٠٦٧,٨ ملياراً والمجموع العام الى ٤٧٥٠,٧ مليار ليرة

أفادت الإحصاءات الصادرة عن مصلحة الأمانة الرئيسية في الجمارك اللبنانية ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات البحرية والجوية والبرية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٠ جاء أكبر ممّا كان عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩. كما بينت هذه الإحصاءات ان ارتفاع حركة البضائع في مرفأ بيروت ومرفأ طرابلس والمستوردة عبر بوابة المصنع ساهم بصورة رئيسية بالزيادة الكبيرة المحققة بالواردات الجمركية والـTVA.

ارتفاع مجموع الواردات الى ٤٧٥٠,٧٣٧ مليار ليرة

فقد أظهرت الإحصاءات ان المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA المستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٠ بلغ ٤٧٥٠,٧٣٧ مليار ليرة مقابل ٤٤١٥,٥٠٤ ملياراً للفترة عينها من العام ٢٠٠٩، أي بتحسن قدره ٣٣٥,٢٣٣ مليار ليرة ونسبته ٧,٥٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٧٥٠,٧٣٧ مليار ليرة والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٢٦٨٢,٨٣٨ مليار ليرة مقابل ٢٥٣٠,٤٢٥ ملياراً للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩، أي بارتفاع نسبته ٦,٠٢٪.

مجموع واردات الضريبة على القيمة المضافة: بلغ ٢٠٦٧,٨٩٩ مليار ليرة مقابل ١٨٨٥,٠٧٩ ملياراً، أي بتحسن نسبته ٩,٧٠٪.

كيف توزعت الواردات الجمركية خلال العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠؟

– بقي مرفأ بيروت الذي يعد الواجهة الأساسية لتجارة لبنان مع العالم الخارجي حيث يمر عبره أكثر من ٨٥ بالمئة من واردات لبنان وصادراته، متربعاً على المرتبة الاولى باستيفائه ٢٣٥٧,٧٣١ مليار ليرة كواردات جمركية مقابل ٢٢٤٠,٤٢٦ ملياراً للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩، أي بزيادة نسبتها ٥,٢٣٪.

– وحافظ مطار بيروت الدولي (رفيق الحريري) على المرتبة الثانية بتحصيله ١٤٥,٠٠٤ مليار ليرة مقابل ١٤٣,٧٩٥ ملياراً، أي بارتفاع نسبته ٠,٨٤٪.

– وتمكن مرفأ طرابلس من الاحتفاظ بالمرتبة الثالثة للعام الثاني على التوالي باستيفائه ٨٨,٩٨٤ مليار ليرة مقابل ٦٧,٥٦٧ ملياراً، أي بتحسن نسبته ٣١,٧٠٪.

وكيف توزعت واردات الـTVA خلال العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

– ظل مرفأ بيروت محتلاً المرتبة الأولى بتحصيله ١٥٦٥,٠٩٣ مليار ليرة كواردات الـ TVA خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠١٠ مقابل ١٤٣٧,٨٦٠ ملياراً للفترة نفسها من العام ٢٠٠٩، أي بتحسن نسبته ٨,٨٥٪.

– كما راوح مطار بيروت الدولي (رفيق الحريري) في المرتبة الثانية باستيفائه ١٨٠,٣١٤ مليار ليرة مقابل ١٧٨,٢٣١ ملياراً، أي بارتفاع نسبته ١,١٧٪.

جدول مقارنة بمجموع واردات الـ TVA عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/
كانون الثاني	١٢٧,٨٠٩ مليار ليرة	١٣٢,٠٤٨ مليار ليرة	+٤,٢٣٩ مليار ليرة
شباط	١٠٧,٨٩٧ مليار ليرة	١١٢,٣٢٦ مليار ليرة	+٤,٤٢٩ مليار ليرة
آذار	١٣٣,٠٩٢ مليار ليرة	١٦١,٣٣٩ مليار ليرة	+٢٨,٢٤٧ مليار ليرة
نيسان	١٢٨,١٦٥ مليار ليرة	١٣٩,٩٣٨ مليار ليرة	+١١,٧٧٣ مليار ليرة
أيار	١٣٩,٧١٦ مليار ليرة	١٤١,٦٣٥ مليار ليرة	+١,٩١٩ مليار ليرة
حزيران	١٣٢,٥٨٦ مليار ليرة	١٥٤,١٢١ مليار ليرة	+٢١,٥٣٥ مليار ليرة
تموز	١٤٣,٢٥٨ مليار ليرة	١٥٠,١٧٠ مليار ليرة	+٦,٩١٢ مليار ليرة
آب	١٤١,٨٢٥ مليار ليرة	١٤٤,١٨٠ مليار ليرة	+٢,٣٥٥ مليار ليرة
ايلول	١٣٦,٧٤٧ مليار ليرة	١٤٦,٨٥٠ مليار ليرة	+١٠,١٠٣ مليار ليرة
تشرين الاول	١٣٣,٩٤٨ مليار ليرة	١٤٠,١٣١ مليار ليرة	+٦,١٨٣ مليار ليرة
تشرين الثاني	١١٢,٨١٧ مليار ليرة	١٤٢,٣٥٥ مليار ليرة	+٢٩,٥٣٨ مليار ليرة
المجموع العام	١٤٣٧,٨٦٠ مليار ليرة	١٥٦٥,٠٩٣ مليار ليرة	+١٢٧,٢٣٣ مليار ليرة

– وجاءت المرتبة الثالثة لصالح مرفأ طرابلس الذي حقق زيادة جيدة فبلغ مجموع واردات الـ TVA ١٣٩,٩٣٣ مليار ليرة مقابل ١٢٢,٠٠٩ ملياراً، أي بتحسن قدره ١٧,٩٢٤ مليار ليرة ونسبته ١٤,٦٩٪.

حصة مرفأ بيروت ٨٧,٨٨ بالمئة من مجموع الواردات الجمركية في العام ٢٠١٠

من جهة ثانية، أظهرت الإحصاءات ان حصة مرفأ بيروت البالغة ٢٣٥٧,٧٣١ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨٧,٨٨٪ من مجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠ والبالغ ٢٦٨٢,٨٣٨ملياراًبينما كانت حصته البالغة ٢٢٤٠,٤٢٦ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨٨,٥٤ ٪ من مجموع الواردات الجمركية المحصلة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الفترة عينها من ٢٠٠٩ والبالغة ٢٥٣٠,٤٢٥ ملياراً.

وحصة مرفأ بيروت ٧٥,٦٨ بالمئة من مجموع الـTVA في العام ٢٠١٠

كما بينت الإحصاءات ان حصة مرفأ بيروت من واردات الـTVA البالغة ١٥٦٥,٠٩٣ مليار ليرة والمستوفاة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٠ تمثل ما نسبته ٧٥,٦٨٪ من مجموع واردات الـ TVA والبالغة ٢٠٦٧,٨٩٩ ملياراً، بينما كانت حصته البالغة ١٤٣٧,٨٦٠ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٧٦,٢٧٪ من مجموع واردات الـ TVA المستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩ والبالغ ١٨٨٥,٠٧٩ مليار ليرة.■

جدول مقارنة بالواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	٢٢٠,٨٣٨ مليار ليرة	٢٢٠,٥٣٥ مليار ليرة	-٣٠٣ مليون ليرة
شباط	١٩٣,٧٣٧ مليار ليرة	٢٠٦,٣٠٥ مليار ليرة	+١٢,٥٦٨ مليار ليرة
آذار	٢٢٨,٥٤٧ مليار ليرة	٢٦٠,٩٢٣ مليار ليرة	+٣٢,٣٧٦ مليار ليرة
نيسان	٢٢٤,١٢٠ مليار ليرة	٢٣٥,٥٦٣ مليار ليرة	+١١,٤٤٣ مليار ليرة
أيار	٢٢٧,٠٥٦ مليار ليرة	٢٣٢,٩٢٣ مليار ليرة	+٥,٨٦٧ مليار ليرة
حزيران	٢٣٢,٢٧٣ مليار ليرة	٢٧٢,٤١٦ مليار ليرة	+٤٠,١٤٣ مليار ليرة
تموز	٢٥٧,٢١٦ مليار ليرة	٢٧٣,٢٠١ مليار ليرة	+١٥,٩٨٥ مليار ليرة
آب	٢٤٥,٥٧٠ مليار ليرة	٢٥٣,٤٤٧ مليار ليرة	+٧,٨٧٧ مليار ليرة
ايلول	٢٣٦,١٥٣ مليار ليرة	٢٥٢,٢٧٦ مليار ليرة	+١٦,١٢٣ مليار ليرة
تشرين الاول	٢٤٩,٨٧٢ مليار ليرة	٢٤٣,٧٥٩ مليار ليرة	-٦,١١٣ مليار ليرة
تشرين الثاني	٢١٥,٠٤٣ مليار ليرة	٢٣١,٤٩١ مليار ليرة	+١٦,٤٤٨ مليار ليرة
المجموع العام	٢٥٣٠,٤٢٥ مليار ليرة	٢٦٨٢,٨٣٨ مليار ليرة	+١٥٢,٤١٣ مليار ليرة

جدول مقارنة بمجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	١٩٨,٦٧٧ مليار ليرة	١٩٧,٧١٥ مليار ليرة	-٩٦٢ مليون ليرة
شباط	١٧١,٤٩٥ مليار ليرة	١٧٨,٣٢١ مليار ليرة	+٦,٨٢٦ مليار ليرة
آذار	١٩٨,٥١٦ مليار ليرة	٢٢٨,٠٤٩ مليار ليرة	+٢٩,٥٣٣ مليار ليرة
نيسان	١٩٨,٨٦١ مليار ليرة	٢٠٥,٤١٧ مليار ليرة	+٦,٥٥٦ مليار ليرة
أيار	١٩٨,١١٩ مليار ليرة	٢٠١,٤٤١ مليار ليرة	+٣,٣٢٢ مليار ليرة
حزيران	٢٠٨,٠١٨ مليار ليرة	٢٤١,٠٠٣ مليار ليرة	+٣٢,٩٨٥ مليار ليرة
تموز	٢٢٨,٠٤٩ مليار ليرة	٢٤٠,٥٢٨ مليار ليرة	+١٢,٤٧٩ مليار ليرة
آب	٢٢٠,٤٨٧ مليار ليرة	٢٢٤,٦٣٠ مليار ليرة	+٤,١٤٣ مليار ليرة
ايلول	٢٠٩,٠٥٥ مليار ليرة	٢٢٠,٥٢٥ مليار ليرة	+١١,٤٧٠ مليار ليرة
تشرين الاول	٢٢٢,٦٢٨ مليار ليرة	٢١٤,١٣٧ مليار ليرة	-٨,٤٩١ مليار ليرة
تشرين الثاني	١٨٦,٥٢١ مليار ليرة	٢٠٥,٩٦٥ مليار ليرة	+١٩,٤٤٤ مليار ليرة
المجموع العام	٢٢٤٠,٤٢٦ مليار ليرة	٢٣٥٧,٧٣١ مليار ليرة	+١١٧,٣٠٥ مليار ليرة

جدول مقارنة لمجموع الواردات الجمركية والـTVA عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
السنة	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠
مرفأ بيروت	١٩٨,٦٧٧	١٩٧,٧١٥	١٧١,٤٩٥	١٧٨,٣٢١	١٩٨,٥١٦	٢٢٨,٠٤٩	١٩٨,٨٦١	٢٠٥,٤١٧	١٩٨,١١٩	٢٠١,٤٤١	٢٠٨,٠١٨	٢٤١,٠٠٣
مطار بيروت	١٠,٠٠٣	١٠,٣٩٤	١٣,٢٠٧	١٣,٣٠١	١٥,٢٩٧	١٦,٤٣٧	١٣,٧٥٢	١٣,٢٧٣	١١,٢٤٢	١٢,٤٢٨	١٠,٩٣٧	١٢,٦١٨
مرفأ طرابلس	٦,٦٣٣	٦,٦٠١	٥,١١٦	٧,٠٤٠	٦,٨٢٢	٨,٠٨٦	٦,٤٣٨	٩,٥٩٧	٦,٦٧٧	٩,٤٤٧	٦,٥٧٦	٩,٢٨٩
بوابة المصنع	٢,٥١٠	٢,٦٨٢	٢,٦٢٢	٣,٣٩٩	٣,٣٧٣	٤,٧٨٥	٣,٢٨٣	٥,٧٥٢	٣,٥٣٥	٥,٢٣٣	٣,٨٤٩	٥,٥٥٣
مرفأ صيدا	١,٧٤١	٢,٠٤٨	١٩١	٣,١٢٦	٢,٩٧٢	٢,١٥٠	٣٦١	٢٠٨	٦,٢٢١	٣,١٦٨	١,٥٥١	٢,٢٨١
مرفأ صور	٧٠٤	٣١٦	٤٤١	٢٢٢	٨٠٦	٤٧٢	٦٧٧	٦٨١	٨٠٢	٥٢٣	٨٤٧	١,٠٣٥
بوابة العبودية	٥٤١	٦٨٥	٦٥٣	٨٨٥	٧٤٥	٩٢٨	٧٣٣	٦١٩	٤٤٦	٦٦٨	٤٨٦	٦٢٣
بوابتا العريضة / القاع	٢٩	٩٤	١٢	١١	١٦	١٦	١٥	١٦	١٤	١٥	٩	١٤
مجموع الواردات الجمركية	٢٢٠,٨٣٨ مليار ليرة	٢٢٠,٥٣٥ مليار ليرة	١٩٣,٧٣٧ مليار ليرة	٢٠٦,٣٠٥ مليار ليرة	٢٢٨,٥٤٧ مليار ليرة	٢٦٠,٩٢٣ مليار ليرة	٢٢٤,١٢٠ مليار ليرة	٢٣٥,٥٦٣ مليار ليرة	٢٢٧,٠٥٦ مليار ليرة	٢٣٢,٩٢٣ مليار ليرة	٢٣٢,٢٧٣ مليار ليرة	٢٧٢,٤١٦ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٦٧,١٣٤ مليار ليرة	١٧٤,٤٥٨ مليار ليرة	١٤٦,٣٢٣ مليار ليرة	١٥١,٨٠٨ مليار ليرة	١٧٠,٧٨٥ مليار ليرة	٢١٣,٢٦٣ مليار ليرة	١٧٠,٢٧٤ مليار ليرة	١٨٣,٨٣٤ مليار ليرة	١٧٧,٢٢٩ مليار ليرة	١٨٦,٣١٤ مليار ليرة	١٦٩,٣٨٦ مليار ليرة	١٩٦,٠٦٦ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	٣٨٧,٩٧٢ مليار ليرة	٣٩٤,٩٩٣ مليار ليرة	٣٤٠,٠٦٠ مليار ليرة	٣٥٨,١١٣ مليار ليرة	٣٩٩,٣٣٢ مليار ليرة	٤٧٤,١٨٦ مليار ليرة	٣٩٤,٣٩٤ مليار ليرة	٤١٩,٣٩٧ مليار ليرة	٤٠٤,٢٨٥ مليار ليرة	٤١٩,٢٣٧ مليار ليرة	٤٠١,٦٥٩ مليار ليرة	٤٦٨,٤٨٢ مليار ليرة

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
السنة	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	
مرفأ بيروت	٢٢٨,٠٤٩	٢٤٠,٥٢٨	٢٢٠,٤٨٧	٢٢٤,٦٣٠	٢٠٩,٠٥٥	٢٢٠,٥٢٥	٢٢٢,٦٢٨	٢١٤,١٣٧	١٨٦,٥٢١	٢٠٥,٩٦٥	٢٢٤٠,٤٢٦	٢٣٥٧,٧٣١	+١١٧,٣٠٥ مليار ليرة
مطار بيروت	١٣,٨٣٥	١٣,٤٧٩	١٣,٠١٢	١٢,٦٦٧	١٥,٠٨٠	١٣,٠٧٨	١٤,٤٩٨	١٤,٢١٨	١٢,٩٣٢	١٣,١١١	١٤٣,٧٩٥	١٤٥,٠٠٤	+١,٢٠٩ مليار ليرة
مرفأ طرابلس	٥,٩٤٣	٨,٤٤٠	٦,٢٤٧	٧,٧٤٥	٥,٠٠٩	٩,٨٤٤	٦,٣٧٠	٦,٨٤٦	٥,٧٣٦	٦,٠٤٩	٦٧,٥٦٧	٨٨,٩٨٤	+٢١,٤١٧ مليار ليرة
بوابة المصنع	٥,٣٢٢	٦,٧٣٢	٣,٩٩٣	٥,٢٩٦	٣,٨٢٧	٤,٦٥٧	٤,٥٩٣	٥,٦١٠	٤,٣١٠	٤,٨٤٢	٤١,٢١٧	٥٤,٥٤١	+١٣,٣٢٤ مليار ليرة
مرفأ صيدا	٢,٢٢٢	٢,٣١٧	٤٨٩	١,٩١٥	١,٨٠٦	٢,٢٥٨	٢٨٢	١,٥٥١	٤,٠٩٤	٢٣٧	٢١,٩٣٠	٢١,٢٥٩	−٦٧١ مليون ليرة
مرفأ صور	١,١١٨	١,١٠٩	٧٣١	٥٤٣	٨٥٧	١,١٩٩	٥٥١	٣٥١	٤٩٨	٣٨٦	٨,٠٣٢	٦,٨٣٧	−١,١٩٥ مليار ليرة
بوابة العبودية	٧٠٩	٥٧٦	٥٩٥	٦٣٦	٥٠٠	٦٩٩	٩٤٠	١,٠١٤	٩٢٣	٨٨٩	٧,٢٧١	٨,٢٢٢	+٩٥١ مليون ليرة
بوابتا العريضة / القاع	١٨	٢٠	١٦	١٥	١٩	١٦	١٠	٣١	٢٩	١٢	١٨٧	٢٦٠	+٧٣ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	٢٥٧,٢١٦	٣٧٣,٢٠١	٢٤٥,٥٧٠	٢٥٣,٤٤٧	٢٣٦,١٥٣	٢٥٢,٢٧٦	٢٤٩,٨٧٢	٢٤٣,٧٥٩	٢١٥,٠٤٣	٢٣١,٤٩١	٢٥٣٠,٤٢٥	٢٦٨٢,٨٣٨	+١٥٢,٤١٣ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٨٧,١٤٠	١٩٨,١٦٨	١٨٢,٨٥٤	١٩٠,٨٣٤	١٨١,٥٨٩	١٩٢,٨٣٨	١٧٧,٦٠٩	١٩٣,٠٨٢	١٥٤,٧٥٦	١٨٧,٢٣٤	١٨٨٥,٠٧٩	٢٠٦٧,٨٩٩	+١٨٢,٨٢٠ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	٤٤٤,٣٥٦	٤٧١,٣٦٩	٤٢٨,٤٢٤	٤٤٤,٢٨١	٤١٧,٧٤٢	٤٤٥,١١٤	٤٢٧,٤٨١	٤٣٦,٨٤١	٣٦٩,٧٩٩	٤١٨,٧٢٥	٤٤١٥,٥٠٤	٤٧٥٠,٧٣٧	+٣٣٥,٢٣٣ مليار ليرة

جدول مقارنة للواردات الجمركية والـ TVA عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	٣٨٧,٩٧٢ مليار ليرة	٣٩٤,٩٩٣ مليار ليرة	+٧,٠٢١ مليار ليرة
شباط	٣٤٠,٠٦٠ مليار ليرة	٣٥٨,١١٣ مليار ليرة	+١٨,٠٥٣ مليار ليرة
آذار	٣٩٩,٣٣٢ مليار ليرة	٤٧٤,١٨٦ مليار ليرة	+٧٤,٨٥٤ مليار ليرة
نيسان	٣٩٤,٣٩٤ مليار ليرة	٤١٩,٣٩٧ مليار ليرة	+٢٥,٠٠٣ مليار ليرة
ايار	٤٠٤,٢٨٥ مليار ليرة	٤١٩,٢٣٧ مليار ليرة	+١٤,٩٥٢ مليار ليرة
حزيران	٤٠١,٦٥٩ مليار ليرة	٤٦٨,٤٨٢ مليار ليرة	+٦٦,٨٢٣ مليار ليرة
تموز	٤٤٤,٣٥٦ مليار ليرة	٤٧١,٣٦٩ مليار ليرة	+٢٧,٠١٣ مليار ليرة
آب	٤٢٨,٤٢٤ مليار ليرة	٤٤٤,٢٨١ مليار ليرة	+١٥,٨٥٧ مليار ليرة
ايلول	٤١٧,٧٤٢ مليار ليرة	٤٤٥,١١٤ مليار ليرة	+٢٧,٣٧٢ مليار ليرة
تشرين الاول	٤٢٧,٤٨١ مليار ليرة	٤٣٦,٨٤١ مليار ليرة	+٩,٣٦٠ مليار ليرة
تشرين الثاني	٣٦٩,٧٩٩ مليار ليرة	٤١٨,٧٢٥ مليار ليرة	+٤٨,٩٢٦ مليار ليرة
المجموع العام	٤٤١٥,٥٠٤ مليار ليرة	٤٧٥٠,٧٣٧ مليار ليرة	+٣٣٥,٢٣٣ مليار ليرة

جدول مقارنة بواردات الضريبة على القيمة المضافة (TVA) خلال الأشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	١٦٧,١٣٤ مليار ليرة	١٧٤,٤٥٨ مليار ليرة	+٧,٣٢٤ مليار ليرة
شباط	١٤٦,٣٢٣ مليار ليرة	١٥١,٨٠٨ مليار ليرة	+٥,٤٨٥ مليار ليرة
آذار	١٧٠,٧٨٥ مليار ليرة	٢١٣,٢٦٣ مليار ليرة	+٤٢,٤٧٨ مليار ليرة
نيسان	١٧٠,٢٧٤ مليار ليرة	١٨٣,٨٣٤ مليار ليرة	+١٣,٥٥٠ مليار ليرة
أيار	١٧٧,٢٢٩ مليار ليرة	١٨٦,٣١٤ مليار ليرة	+٩,٠٨٥ مليار ليرة
حزيران	١٦٩,٣٨٦ مليار ليرة	١٩٦,٠٦٦ مليار ليرة	+٢٦,٦٨٠ مليار ليرة
تموز	١٨٧,١٤٠ مليار ليرة	١٩٨,١٦٨ مليار ليرة	+١١,٠٢٨ مليار ليرة
آب	١٨٢,٨٥٤ مليار ليرة	١٩٠,٨٣٤ مليار ليرة	+٧,٩٨٠ مليار ليرة
ايلول	١٨١,٥٨٩ مليار ليرة	١٩٢,٨٣٨ مليار ليرة	+١١,٢٤٩ مليار ليرة
تشرين الاول	١٧٧,٦٠٩ مليار ليرة	١٩٣,٠٨٢ مليار ليرة	+١٥,٤٧٣ مليار ليرة
تشرين الثاني	١٥٤,٧٥٦ مليار ليرة	١٨٧,٢٣٤ مليار ليرة	+٣٢,٤٧٨ مليار ليرة
المجموع العام	١٨٨٥,٠٧٩ مليار ليرة	٢٠٦٧,٨٩٩ مليار ليرة	+١٨٢,٨٢٠ مليار ليرة

استمرار تراجع الحركة الإجمالية والمجموع العام للواردات للشهر الثالث على التوالي: ١٧٠ باخرة، ٤٥٤ ألف طن، ٦٧٧٢١ حاوية نمطية، ٧٦٠٨ سيارات و٢٤٤,٧ مليون دولار

بينت الإحصاءات الخاصة بمرفأ بيروت ان الحركة الإجمالية للبضائع والواردات المالية استمرت بتراجعها في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) للشهر الثالث على التوالي. وأظهرت أيضاً ان كافة البضائع والواردات سجلت انخفاضاً باستثناء واردات الضريبة على القيمة المضافة (TVA) التي حققت زيادة عمّا كانت عليه في شهر تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠١٠. وهذا التراجع ناتج عن تأزم الأوضاع السياسية في البلاد التي تدفع التجار الى تقليص حجم الاستيراد بانتظار تطور الظروف والأحوال.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت في شهري تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠١٠

وأفدت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شهري تشرين الأول وتشرين الثاني من العام ٢٠١٠ الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٧٠ باخرة في تشرين الثاني مقابل ١٨٤ في تشرين الأول، أي بانخفاض قدره ١٤باخرة ونسبته ٧,٦١٪.

كميات البضائع: سجلت انخفاضاً ملموساً هذا العام فبلغ وزنها ٤٥٤ ألف طن مقابل ٥٧٨ ألفا، أي بتراجع قدره ١٢٤ ألف طن ونسبته ٢١,٤٥٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي للبضائع والبالغ ٤٥٤ ألف طن كالآتي:

كميات البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٤٠١ ألف طن مقابل ٥١٥ ألفا، اي بانخفاض قدره ١١٤ ألف طن ونسبته ٢٢,١٣٪.

كميات البضائع المصدرة: انخفض وزنها الى ٥٣ ألف طن مقابل ٦٣ ألفاً، أي بتراجع ١٠ آلاف طن ونسبته ١٥,٨٧٪.

وانخفاض كبير لعدد الحاويات بلغ ٦٧٧٢١ حاوية نمطية في تشرين الثاني ٢٠١٠

وأظهرت الإحصاءات ان عدد الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الثاني ٢٠١٠ انخفض الى ٦٧٧٢١ حاوية نمطية مقابل ٧٨٠٣٤ حاوية لتشرين الأول، أي بتراجع كبير قدره ١٠٣١٣ حاوية نمطية ونسبته ١٣,٢٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٧٧٢١ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغ عددها ٣٤٢٠٥ حاويات نمطية مقابل ٣٥٩٧٥ حاوية، أي بتراجع قدره ١٧٧٠ حاوية نمطية ونسبته ٤,٩٢٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: سجلت انخفاضاً ملموساً فبلغ عددها ٣٢٢٢٤ حاوية نمطية مقابل ٤٠٠٨٤ حاوية أي بتراجع قدره ٧٨٦٠ حاوية نمطية ونسبته ١٩,٦١٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ١٢٩٢ حاوية نمطية مقابل ١٩٧٥ حاوية، أي بانخفاض قدره ٦٨٣ حاوية نمطية ونسبته ٣٤,٥٨٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة خلال تشرين الثاني ٢٠١٠

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٣٤٢٠٥ حاويات نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ عددها ٢٣٣٣١ حاوية نمطية مقابل ٢٢٢٠١ حاوية، أي بتحسن قدره ١١٣٠ حاوية ونسبته ٥,٠٩٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ١٤ حاوية نمطية مقابل ١٩ حاوية، أي بانخفاض قدره ٥ حاويات نمطية ونسبته ٢٦,٣١٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٠٨٦٠ حاوية نمطية مقابل ١٣٧٥٥ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٨٩٥ حاوية نمطية ونسبته ٢١,٠٦٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة في تشرين الثاني الماضي والبالغة ٣٢٢٢٤ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: بلغ عددها ٣٣٦١ حاوية نمطية مقابل ٤٧٥٧ حاوية، أي بتراجع قدره ١٣٩٦ حاوية نمطية ونسبته ٢٩,٣٤٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ عددها ١٧٩٥٣ حاوية نمطية مقابل ٢٠٢٥٦ حاوية، أي بتراجع قدره ٢٣٠٣ حاويات نمطية ونسبته ١١,٣٧٪.

الحاويات المعاد تصديرها بحراً برسم المسافنة: انخفض مجموعها الى ١٠٩١٠ حاويات مقابل ١٥٠٧١ حاوية، أي بتراجع نسبته ٢٧,٦١٪.

وانخفاض عدد السيارات الى ٧٦٠٨ سيارات في تشرين الثاني ٢٠١٠

وانسحب التراجع أيضاً على حركة السيارات فبلغ مجموعها ٧٦٠٨ سيارات مقابل ٨٧٣٢ سيارة لتشرين الأول ٢٠١٠ أي بانخفاض نسبته ١٢,٨٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٦٠٨ سيارات على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٧٥٩٣ سيارة مقابل ٨٥٨٢ سيارة، أي بانخفاض قدره ٩٨٩ سيارة ونسبته ١١,٥١٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ١٥ سيارة مقابل ١٥٠ سيارة، اي بتراجع قدره ١٣٥ سيارة ونسبته ٩٠٪.

تراجع مجموع الواردات الى ٢٤٤,٧٧٦ مليون دولار في تشرين الثاني ٢٠١٠

وانعكس انخفاض المجموع العام لحركة مرفأ بيروت في ت٢ على الواردات المالية التي بلغ مجموعها بعد تحويله الى دولار أميركي ٢٤٤,٧٧٦ مليون دولار مقابل ٢٤٨,٨٠٦ مليونا لـ ت١ ٢٠١٠، اي بتراجع نسبته ١,٦٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٤٤,٧٧٦ مليون دولار في تشرين الثاني كالآتي:

مجموع الواردات المرفئية: اعتمدت «البيان الإقتصادية» المجموع الوسطي الشهري لهذه الواردات نظراً لتأخر اعلانها من قبل ادارة المرفأ فبلغ ١٣,٥٠٠ مليون دولار مقابل ١٣,٥٧٠ مليوناً لشهر تشرين الأول ٢٠١٠ أي بانخفاض قدره ٧٠ ألف دولار ونسبته ٠,٥٢٪.

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٢٠٥,٩٦٥ مليارات ليرة مقابل ٢١٤,١٣٧ ملياراً، أي بتراجع قدره ٨,١٧٢ مليارات ليرة ونسبته ٣,٨٢٪.

مجموع واردات الـ TVA: ارتفع الى ١٤٢,٣٥٥ مليار ليرة مقابل ١٤٠,١٣١ ملياراً، اي بتحسن قدره ٢,٢٢٤ مليار ليرة ونسبته ١,٥٩٪.

مجموع واردات رئاسة الميناء: بلغ ٣٢٩ مليون ليرة مقابل ٣٥٠ مليوناً، أي بانخفاض قدره ٢١ مليون ليرة ونسبته ٦٪.■

الابواب	ت٢/ ٢٠١٠	ت١/ ٢٠١٠	+/-
عدد البواخر	١٧٠ باخرة	١٨٤ باخرة	-١٤ باخرة
كميات البضائع	٤٥٤ الف طن	٥٧٨ الف طن	-١٢٤ الف طن
بضائع مستوردة	٤٠١ الف طن	٥١٥ الف طن	-١١٤ الف طن
بضائع مصدرة	٢٤ الف طن	٦٣ الف طن	-١٠ آلاف طن
عدد الحاويات	٦٧٧٢١ حاوية نمطية	٧٨٠٣٤ حاوية نمطية	-١٠٣١٣ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣٤٢٠٥ حاوية نمطية	٣٥٩٧٥ حاوية نمطية	-١٧٧٠ حاوية نمطية
حاويات مصدرة	٣٢٢٢٤ حاوية نمطية	٤٠٠٨٤ حاوية نمطية	-٧٨٦٠ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها	١٢٩٢ حاوية نمطية	١٩٧٥ حاوية نمطية	-٦٨٣ حاوية نمطية
عدد السيارات	٧٦٠٨ سيارة	٨٧٣٢ سيارة	-١١٢٤ سيارة
السيارات المستوردة	٧٥٩٣ سيارة	٨٥٨٢ سيارة	-٩٨٩ سيارة
السيارات المعاد تصديرها بحرا	١٥ سيارة	١٥٠ سيارة	-١٣٥ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	١٣,٥٠٠ مليون دولار	١٣,٥٧٠ مليون دولار	-٧٠ الف دولار
مجموع الواردات الجمركية	٢٠٥,٩٦٥ مليار ليرة	٢١٤,١٣٧ مليار ليرة	-٨,١٧٢ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٤٢,٣٥٥ مليار ليرة	١٤٠,١٣١ مليار ليرة	+٢,٢٢٤ مليار ليرة
مجموع واردات رئاسة الميناء	٣٢٩ مليون ليرة	٣٥٠ مليون ليرة	-٢١ مليون ليرة
مجموع العام ليرات لبنانية	٣٤٨,٦٤٩ مليار ليرة	٣٥٤,٦١٨ مليار ليرة	-٥,٩٦٩ مليار ليرة
مجموع العام دولار اميركي	١٣,٥٠٠ مليون دولار	١٣,٥٧٠ مليون دولار	-٧٠ الف دولار
المجموع العام بعد تحويله الى دولار اميركي	٢٤٤,٧٧٦ مليون دولار	٢٤٨,٨٠٦ مليون دولار	-٤,٠٣٠ مليون دولار

انخفاض مجموع الحاويات برسم المسافنة لم ينعكس سلباً على المجموع العام للواردات المالية

٢١٠٤ بواخر، ٥,٩ ملايين طن، ٨٧٣٦٠٩ حاويات نمطية، ٩١٢٨٣ سيارة و٢٧٥٨,٨ مليون دولار



المحامي عبدو صروف
رئيس هيئة القضايا في مرفأ بيروت

بينت الإحصاءات ان تراجع حركة المسافنة التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠ والانخفاض الصغير لحركة السيارات التي تداولها لم ينعكسا سلباً على المجموع العام للواردات المالية التي جاءت أكبر ممّا كانت عليه في الفترة ذاتها من ٢٠٠٩. وأعلن مسؤول في مرفأ بيروت لـ «البيان الإقتصادية» ان الأوضاع السياسية المضطربة التي تخيّم على أجواء البلاد منذ أشهر عدة لعبت دوراً كبيراً في انكماش النمو الذي كان يحققه مرفأ بيروت في مطلع العام ٢٠١٠. وأمل ان تنجح المساعي التي تبذل محلياً واقليمياً ودولياً في ايجاد حل عادل ومتوازن يرضي كافة الأطراف، لتتمكن الحكومة من استعادة نشاطها وتحقيق المشاريع الواردة في بيانها الوزاري والتي ينتظر الشعب اللبناني تنفيذها منذ سنوات عدة.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠ الوقائع التالية:

مجموع البواخر: بلغ ٢١٠٤ بواخر في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠ مقابل ٢١٩٩ باخرة للفترة نفسها من ٢٠٠٩، أي بانخفاض نسبته ٤,٣٢٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٥,٩٤٧ ملايين طن مقابل ٥,٧٧٢ ملايين للعام ٢٠٠٩، اي بتحسن قدره ١٧٥ ألف طن ونسبته ٣,٠٣٪.

مجموع الحاويات: بلغ مجموعها ٨٧٣٦٠٩ حاويات نمطية مقابل ٩١٤٤٧٦ حاوية، أي بانخفاض قدره ٤٠٨٦٧ حاوية نمطية ونسبته ٤,٤٧٪.

وتوزع هذا المجموع على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٤٢٧٥٠١ حاوية نمطية مقابل ٤٤٧٤٦٥ حاوية للفترة نفسها من ٢٠٠٩، أي بانخفاض نسبته ٤,٤٧٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ٤٢٦٩٩٠ حاوية نمطية مقابل ٤٤٧٣٢٨ حاوية، أي بتراجع نسبته ٤,٥٥٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: تراجع مجموعها الى ١٩١١٨ حاوية نمطية مقابل ١٩٦٨٣ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢,٨٧٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة البالغة ٤٢٧٥٠١ حاوية نمطية؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٦٩٩٢٦ حاوية نمطية مقابل ٢٦٠٣٥٧ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٣,٦٨٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ٨٤٥ حاوية نمطية مقابل ٧٠٥ حاويات، أي بارتفاع قدره ١٤٠ حاوية نمطية ونسبته ١٩,٨٦٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: تراجع مجموعها الى ١٥٦٧٣٠ حاوية نمطية مقابل ١٨٦٤٠٣ حاويات، أي بانخفاض نسبته ١٥,٩٢٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة

وأظهرت الإحصاءات ان حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً برسم المسافنة والبالغة ٢٢٦٩٩٠ حاوية نمطية كانت كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: ارتفع مجموعها الى ٤٠٦٥٩ حاوية مقابل ٣٨٧١٥ حاوية للفترة عينها من ٢٠٠٩، أي بتحسن نسبته ٥,٠٢٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٢٨٦٨١ حاوية نمطية مقابل ٢٢٤٠٥٨ حاوية، اي بارتفاع قدره ٤٦٢٣ حاوية نمطية ونسبته ٢,٠٦٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: انخفض مجموعها الى ١٥٧٦٥٠ حاوية نمطية مقابل ١٨٤٥٥٥ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٤,٥٨٪.

تراجع حركة السيارات الى ٩١٢٨٣ سيارة في العام ٢٠١٠

من جهة ثانية، بينت احصاءات مرفأ بيروت ان عدد السيارات التي تعامل معها خلال الأشهر الاحد عشر الأولى من ٢٠١٠ بلغ ٩١٢٨٣ سيارة مقابل ٩٤٨٦٠ سيارة للفترة ذاتها من ٢٠٠٩، أي بتراجع نسبته ٣,٧٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩١٢٨٣ سيارة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٨٩٦٦٤ سيارة مقابل ٩٣٢٥٧ سيارة، أي بانخفاض قدره ٣٥٩٣ سيارة ونسبته ٣,٨٥٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ١٦١٩ سيارة مقابل ١٦٠٣ سيارات، أي بتحسن قدره ١٦ سيارة ونسبته ١٪.

تراجع حركة المسافنة والسيارات لم ينسحب على المجموع العام للواردات المالية

من ناحية أخرى، أفادت حركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٠، ان انخفاض حركة المسافنة وعدد السيارات المستوردة لم ينعكس سلباً على المجموع العام للواردات المالية التي بلغت بعد تحويلها الى دولار أميركي ٢٧٥٨,٨٨٧ مليون دولار مقابل ٢٥٩١,٨٣٨ مليوناً للفترة نفسها من ٢٠٠٩، أي بارتفاع نسبته ٦,٤٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٧٥٨,٨٨٧ مليون دولار كالآتي:

مجموع الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ١٥٢,٧٤٥ مليون دولار مقابل ١٤٨,٠٥٥ مليوناً، اي بارتفاع قدره ٤,٦٩٠ ملايين دولار ونسبته ٣,١٧٪.

مجموع الواردات الجمركية: ارتفع الى ٢٣٥٧,٧٣٠ مليار ليرة مقابل ٢٢٤٠,٤٢٦ ملياراً، أي بتحسن قدره ١١٧,٣٠٤ مليار ليرة ونسبته ٥,٢٣٪.

مجموع واردات الـ TVA: بلغ ١٥٦٥,٠٩٣ مليار ليرة مقابل ١٤٣٧,٨٦٠ ملياراً، أي بارتفاع قدره ١٢٧,٢٣٣ مليار ليرة ونسبته ٨,٨٥٪.

مجموع واردات رئاسة الميناء: ارتفع الى ٥,٩٣٤ مليارات ليرة مقابل ٥,٧١٩ مليارات، اي بتحسن قدره ٢١٥ مليون ليرة ونسبته ٣,٧٦٪.

أيار الأكبر بالبضائع العامة وحزيران بالحاويات في العام ٢٠١٠

وتجدر الإشارة الى ان الاحصاءات الخاصة بمرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى أظهرت الوقائع التالية:

– شهر أيار كان الأكبر بكميات البضائع العامة التي بلغ وزنها ٦٥٨ ألف طن مقابل شهر آب من العام ٢٠٠٩ حيث تعامل مع ٥٩٤ ألفاً.

– شهر حزيران كان الأكبر بعدد الحاويات والذي بلغ ٩٦٠٢٦ حاوية نمطية مقابل شهر أيار ٢٠٠٩ الذي تعامل مع العدد الأكبر حتى تاريخه حيث بلغ ١٠٢٤١٠ حاويات نمطية.

– شهر حزيران كان الأكبر بمجموع الواردات المالية والذي بلغ ٢٧٧,٩٥١ مليون دولار مقابل شهر تموز ٢٠٠٩ الذي بلغ مجموع وارداته المالية ٢٦٢,١٦٤ مليون دولار. ■

جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		أيار		حزيران	
السنة	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠
عدد البواخر	١٨٧	١٧٤	١٩٣	١٧٠	٢١٩	٢٢٠	٢٠٠	١٩٣	٢١١	٢٢٣	١٩٠	١٩٦
مجموع البضائع	٥٠٢	٥٠٨	٤٣٠	٤٦٠	٥٧٦	٥٩٥	٤٧١	٥١٤	٥٧٢	٦٥٨	٥٧٥	٥٥٤
مجموع الحاويات	٧٤٧٣١	٧١٠٢٤	٧٩١٨١	٦٤٠٢٩	٧٦٨٨٨	٧٧٢٩٠	٩٠٨٨٨	٧٦٧٧٣	١٠٢٤١٠	٨٧٢٣٩	٨٤٦٣٢	٩٦٠٢٦
الحاويات المستوردة	٣٧٧١٨	٣٣٨٩٢	٣٤٦٧٧	٣٢٢٧٩	٣٩٥٢٥	٣٧٦٠٩	٤٥٩٧٣	٣٩٦٠٧	٤٩٤٣٧	٤٢٧٦٦	٤٢٤٦٤	٤٦٤١٢
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها	٣٥٦٧٨	٣٥٧٠٨	٤٢٤٦٢	٣٠٣٤٦	٣٥٤٩١	٣٧٨٤٩	٤٣٢٤٥	٣٥٠٩٦	٥١٢٥٩	٤٢١١١	٤٠٧٤٦	٤٧٧٥٣
الحاويات المعاد تستيفها على السفن	١٣٣٥	١٤٢٤	٢٠٤٢	١٤٠٤	١٨٧٢	١٨٣٢	١٦٧٠	٢٠٧٠	١٧١٤	٢٣٦٢	١٤٢٢	١٨٦١
مجموع السيارات	٩٩١٦	٥٣٨٨	٨٦٤٦	٨٣٥٦	٧٩٣٧	٨١٥٣	٧٨٩٩	٩٢٧٢	٧٢٩٩	٩١٠٧	٩٣٤٩	٨٧٦٧
السيارات المستوردة	٩٨٢٢	٥٣٧١	٨٠٢٣	٧٧٨١	٧٩٠٣	٨١٢٢	٧٨٩٢	٩٠٥٧	٧٢١٨	٩٠٧٨	٩٠٥٤	٨٤٨١
السيارات المعاد تصديرها بحرا	٩٤	١٧	٦٢٣	٥٧٥	٣٤	٣١	٧	٢١٥	٨١	٢٩	٢٩٥	٢٨٦
مجموع الواردات المرفئية	١٤,٠٩٦	١٢,٦٥٠	١٢,٤٩٩	١٣,٠٢٢	١٣,١٣٤	١٣,٣٦١	١١,٩٢٥	١٣,٢٣٣	١١,٨٤٣	١٢,٨٣٦	١٣,٢٦٤	١٥,٥٣٨
مجموع الواردات الجمركية	١٩٨,٦٧٧	١٩٧,٧١٤	١٧١,٤٩٥	١٧٨,٣٢١	١٩٨,٥١٦	٢٢٨,٠٤٩	١٩٨,٨٦١	٢٠٥,٤١٧	١٩٨,١١٩	٢٠١,٤٤١	٢٠٨,٠١٨	٢٤١,٠٠٣
مجموع واردات الـ TVA	١٢٧,٨٠٩	١٣٢,٠٤٨	١٠٧,٨٩٧	١١٢,٣٢٦	١٣٣,٠٩٢	١٦١,٣٣٩	١٢٨,١٦٥	١٣٩,٩٣٨	١٣٩,٧١٦	١٤١,٦٣٥	١٣٢,٥٨٦	١٥٤,١٢١
مجموع واردات رئاسة الميناء	١,٤٢٢	١,٦١٥	٣٧٥	٧٠٠	٤١٤	٤٠٠	٥٢٢	٣٦٩	٣٨٨	٥٣٠	٥٥٤	٤٦٣
المجموع العام للواردات ليرات لبنانية (مليار ليرة)	٣٢٧,٩٠٨	٣٣١,٣٧٧	٢٧٩,٧٦٧	٢٩١,٣٤٧	٣٣٢,٠٢٢	٣٨٩,٧٨٨	٣٢٧,٥٤٨	٣٤٥,٧٢٤	٣٣٨,٢٢٣	٣٤٣,٦٠٦	٣٤١,١٥٨	٣٩٥,٥٨٧
دولار اميركي (مليون دولار)	١٤,٠٩٦	١٢,٦٥٠	١٢,٤٩٩	١٣,٠٢٢	١٣,١٣٤	١٣,٣٦١	١١,٩٢٥	١٣,٢٣٣	١١,٨٤٣	١٢,٨٣٦	١٣,٢٦٤	١٥,٥٣٨
المجموع العام بعد تحويله الى دولار اميركي	٢٣١,٦١٤ مليون دولار	٢٣٢,٤٦٩ مليون دولار	١٩٨,٠٨٢ مليون دولار	٢٠٦,٢٨٧ مليون دولار	٢٣٣,٣٨١ مليون دولار	٢٧١,٩٢٧ مليون دولار	٢٢٩,٢٠٤ مليون دولار	٢٤٢,٥٦٩ مليون دولار	٢٣٦,٢٠٣ مليون دولار	٢٤٠,٧٦٧ مليون دولار	٢٣٩,٥٧١ مليون دولار	٢٧٧,٩٥١ مليون دولار

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
السنة	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	
عدد البواخر	٢٠٢	١٩٠	٢١٠	٢١٢	٢٠٠	١٧٢	١٩٠	١٨٤	١٩٧	١٧٠	٢١٩٩	٢١٠٤	٩٥-
مجموع البضائع	٥٣٩	٥٨٧	٥٩٤	٦٠٠	٥٢٦	٤٣٩	٤٩١	٥٧٨	٤٩٦	٤٥٤	٥,٧٧٢	٥,٩٤٧	١٧٥+
مجموع الحاويات	٨٩٨٩٢	٨٩٣٩٦	٨٤٣٣٣	٨٦٥٧٥	٨١٦٦٤	٧٩٥٠٢	٧٤٣٦٢	٧٨٠٣٤	٧٥٤٩٥	٦٧٧٢١	٩١٤٤٧٦	٨٧٣٦٠٩	٤٠٨٦٧-
الحاويات المستوردة	٤٤١٠٠	٤٦٤١٩	٤٠٥٣٣	٤١٦٨٨	٣٨٢٤٥	٣٦٦٤٩	٣٥٨٤١	٣٥٩٧٥	٣٨٩٥٢	٣٤٢٠٥	٤٤٧٤٦٥	٤٢٧٥٠١	١٩٩٦٤-
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها	٤٣٦١٧	٤٠٨٦٥	٤١٨٠٠	٤٣٥٢٢	٤١٤٤٤	٤١٤٣٢	٣٧١٠٥	٤٠٠٨٤	٣٤٤٨١	٣٢٢٢٤	٤٤٧٣٢٨	٤٢٦٩٩٠	٢٠٣٣٨-
الحاويات المعاد تستيفها على السفن	٢١٧٥	٢١١٢	٢٠٠٠	١٣٦٥	١٩٧٥	١٤٢١	١٤١٦	١٩٧٥	٢٠٦٢	١٢٩٢	١٩٦٨٣	١٩١١٨	٥٦٥-
مجموع السيارات	٨٥٩٧	١٠٩٢٨	٨٥٥٨	٧٥٤٣	٩٣٥٤	٧٤٢٩	٨٤٦٥	٨٧٣٢	٨٨٤٠	٧٦٠٨	٩٤٨٦٠	٩١٢٨٣	٣٥٧٧-
السيارات المستوردة	٨٤٠١	١٠٩٠٨	٨٤٨٢	٧٣٩١	٩٢٧٦	٧٣٠٠	٨٣٩٠	٨٥٨٢	٨٧٩٦	٧٥٩٣	٩٣٢٥٧	٨٩٦٦٤	٣٥٩٣-
السيارات المعاد تصديرها بحرا	١٩٦	٢٠	٧٦	١٥٢	٧٨	١٢٩	٧٥	١٥٠	٤٤	١٥	١٦٠٣	١٦١٩	١٦+
مجموع الواردات المرفئية	١٥,٤٥١	١٥,٤٥٧	١٦,٠٤٤	١٥,٣٥٦	١٢,٥١٣	١٤,٢٢٢	١٤,٥٢٩	١٣,٥٧٠	١٢,٧٥٧	١٣,٥٠٠	١٤٨,٠٥٥	١٥٢,٧٤٥	٤,٦٩٠+
مجموع الواردات الجمركية	٢٢٨,٠٤٩	٢٤٠,٥٢٨	٢٢٠,٤٨٧	٢٢٤,٦٣٠	٢٠٩,٠٥٥	٢٢٠,٥٢٥	٢٢٢,٦٢٨	٢١٤,١٣٧	١٨٦,٥٢١	٢٠٥,٩٦٥	٢٢٤٠,٤٢٦	٢٣٥٧,٧٣٠	١١٧,٣٠٤+
مجموع واردات الـ TVA	١٤٣,٢٥٨	١٥٠,١٧٠	١٤١,٨٢٥	١٤٤,١٨٠	١٣٦,٧٤٧	١٤٦,٨٥٠	١٣٣,٩٤٨	١٤٠,١٣١	١١٢,٨١٧	١٤٢,٣٥٥	١٤٣٧,٨٦٠	١٥٦٥,٠٩٣	١٢٧,٢٣٣+
مجموع واردات رئاسة الميناء	٦١٣	٤٦٦	٤٣٠	٣٥٥	٣٨٩	٣٥٧	٣٢٠	٣٥٠	٢٩٢	٣٢٩	٥,٧١٩	٥,٩٣٤	٢١٥+
المجموع العام للواردات ليرات لبنانية (مليار ليرة)	٣٧١,٩٢٠	٣٩١,١٦٤	٣٦٢,٧٤٢	٣٦٩,١٦٥	٣٤٦,١٩١	٣٦٧,٧٣٢	٣٥٦,٨٩٦	٣٥٤,٦١٨	٢٩٩,٦٣٠	٣٤٨,٦٤٩	٣٦٨٤,٠٠٥	٣٩٢٨,٧٥٧	٢٤٤,٧٥٢+
دولار اميركي (مليون دولار)	١٥,٤٥١	١٥,٤٥٧	١٦,٠٤٤	١٥,٣٥٦	١٢,٥١٣	١٤,٢٢٢	١٤,٥٢٩	١٣,٥٧٠	١٢,٧٥٧	١٣,٥٠٠	١٤٨,٠٥٥	١٥٢,٧٤٥	٤,٦٩٠+
المجموع العام بعد تحويله الى دولار اميركي	٢٦٢,١٦٤ مليون دولار	٢٧٤,٩٣٦ مليون دولار	٢٥٦,٦٦٩ مليون دولار	٢٦٠,٢٤٢ مليون دولار	٢٤٢,١٥٩ مليون دولار	١٥٨,١٥٧ مليون دولار	٢٥١,٢٧٥ مليون دولار	٢٤٨,٨٠٦ مليون دولار	٢١١,٥١٦ مليون دولار	٢٤٤,٧٧٦ مليون دولار	٢٥٩١,٨٣٨ مليون دولار	٢٧٥٨,٨٨٧ مليون دولار	١٦٧,٠٤٩+ مليون دولار

جدول مقارنة بمجموع الواردات عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	٢٣١,٦١٤ مليون دولار	٢٣٢,٤٦٩ مليون دولار	+٨٥٥ الف دولار
شباط	١٩٨,٠٨٢ مليون دولار	٢٠٦,٢٨٧ مليون دولار	+٨,٢٠٥ مليون دولار
آذار	٢٣٣,٣٨١ مليون دولار	٢٧١,٩٢٧ مليون دولار	+٣٨,٥٤٦ مليون دولار
نيسان	٢٢٩,٢٠٤ مليون دولار	٢٤٢,٥٦٩ مليون دولار	+١٣,٣٦٥ مليون دولار
أيار	٢٣٦,٢٠٣ مليون دولار	٢٤٠,٧٦٧ مليون دولار	+٤,٥٦٤ مليون دولار
حزيران	٢٣٩,٥٧١ مليون دولار	٢٧٧,٩٥١ مليون دولار	+٣٨,٣٨٠ مليون دولار
تموز	٢٦٢,١٦٤ مليون دولار	٢٧٤,٩٣٦ مليون دولار	+١٢,٧٧٢ مليون دولار
آب	٢٥٦,٦٦٩ مليون دولار	٢٦٠,٢٤٢ مليون دولار	+٣,٥٧٣ مليون دولار
ايلول	٢٤٢,١٥٩ مليون دولار	٢٥٨,١٥٧ مليون دولار	+١٥,٩٩٨ مليون دولار
تشرين الاول	٢٥١,٢٧٥ مليون دولار	٢٤٨,٨٠٦ مليون دولار	-٢,٤٦٩ مليون دولار
تشرين الثاني	٢١١,٥١٦ مليون دولار	٢٤٤,٧٧٦ مليون دولار	+٣٣,٢٦٠ مليون دولار
المجموع العام	٢٥٩١,٨٣٨ مليون دولار	٢٧٥٨,٨٨٧ مليون دولار	+١٦٧,٠٤٩ مليون دولار

جدول مقارنة بمجموع وارادات الـ TVA عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	١٢٧,٨٠٩ مليار ليرة	١٣٢,٠٤٨ مليار ليرة	+٤,٢٣٩ مليار ليرة
شباط	١٠٧,٨٩٧ مليار ليرة	١١٢,٣٢٦ مليار ليرة	+٤,٤٢٩ مليار ليرة
آذار	١٣٣,٠٩٢ مليار ليرة	١٦١,٣٣٩ مليار ليرة	+٢٨,٢٤٧ مليار ليرة
نيسان	١٢٨,١٦٥ مليار ليرة	١٣٩,٩٣٨ مليار ليرة	+١١,٧٧٣ مليار ليرة
أيار	١٣٩,٧١٦ مليار ليرة	١٤١,٦٣٥ مليار ليرة	+١,٩١٩ مليار ليرة
حزيران	١٣٢,٥٨٦ مليار ليرة	١٥٤,١٢١ مليار ليرة	+٢١,٥٣٥ مليار ليرة
تموز	١٤٣,٢٥٨ مليار ليرة	١٥٠,١٧٠ مليار ليرة	+٦,٩١٢ مليار ليرة
آب	١٤١,٨٢٥ مليار ليرة	١٤٤,١٨٠ مليار ليرة	+٢,٣٥٥ مليار ليرة
ايلول	١٣٦,٧٤٧ مليار ليرة	١٤٦,٨٥٠ مليار ليرة	+١٠,١٠٣ مليار ليرة
تشرين الاول	١٣٣,٩٤٨ مليار ليرة	١٤٠,١٣١ مليار ليرة	+٦,١٨٣ مليار ليرة
تشرين الثاني	١١٢,٨١٧ مليار ليرة	١٤٢,٣٥٥ مليار ليرة	+٢٩,٥٣٨ مليار ليرة
المجموع العام	١٤٣٧,٨٦٠ مليار ليرة	١٥٦٥,٠٩٣ مليار ليرة	+١٢٧,٢٣٣ مليار ليرة

جدول مقارنة بالواردات المرفئية عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	١٤,٠٩٦ مليون دولار	١٢,٦٥٠ مليون دولار	-١,٤٤٦ مليون دولار
شباط	١٢,٤٩٩ مليون دولار	١٣,٠٢٢ مليون دولار	+٥٢٣ الف دولار
آذار	١٣,١٣٤ مليون دولار	١٣,٣٦١ مليون دولار	+٢٢٧ الف دولار
نيسان	١١,٩٢٥ مليون دولار	١٣,٢٣٣ مليون دولار	+١,٣٠٨ مليون دولار
ايار	١١,٨٤٣ مليون دولار	١٢,٨٣٦ مليون دولار	+٩٩٣ ألف دولار
حزيران	١٣,٢٦٤ مليون دولار	١٥,٥٣٨ مليون دولار	+٢,٢٧٤ مليون دولار
تموز	١٥,٤٥١ مليون دولار	١٥,٤٥٧ مليون دولار	+٦ آلاف دولار
آب	١٦,٠٤٤ مليون دولار	١٥,٣٥٦ مليون دولار	-٦٨٨ الف دولار
ايلول	١٢,٥١٣ مليون دولار	١٤,٢٢٢ مليون دولار	+١,٧٠٩ مليون دولار
تشرين الاول	١٤,٥٢٩ مليون دولار	١٣,٥٧٠ مليون دولار	-٩٥٩ الف دولار
تشرين الثاني	١٢,٧٥٧ مليون دولار	١٣,٥٠٠ مليون دولار	+٧٤٣ الف دولار
المجموع العام	١٤٨,٠٥٥ مليون دولار	١٥٢,٧٤٥ مليون دولار	+٤,٦٩٠ مليون دولار

جدول مقارنة بواردات رئاسة الميناء في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	١,٤٢٢ مليار ليرة	١,٦١٥ مليار ليرة	+١٩٣ مليون ليرة
شباط	٣٧٥ مليون ليرة	٧٠٠ مليون ليرة	+٣٢٥ مليون ليرة
آذار	٤١٤ مليون ليرة	٤٠٠ مليون ليرة	-١٤ مليون ليرة
نيسان	٥٢٢ مليون ليرة	٣٦٩ مليون ليرة	-١٥٣ مليون ليرة
أيار	٣٨٨ مليون ليرة	٥٣٠ مليون ليرة	+١٤٢ مليون ليرة
حزيران	٥٥٤ مليون ليرة	٤٦٣ مليون ليرة	-٩١ مليون ليرة
تموز	٦١٣ مليون ليرة	٤٦٦ مليون ليرة	-١٤٧ مليون ليرة
آب	٤٣٠ مليون ليرة	٣٥٥ مليون ليرة	-٧٥ مليون ليرة
ايلول	٣٨٩ مليون ليرة	٣٥٧ مليون ليرة	-٣٢ مليون ليرة
تشرين الاول	٣٢٠ مليون ليرة	٣٥٠ مليون ليرة	+٣٠ مليون ليرة
تشرين الثاني	٢٩٢ مليون ليرة	٣٢٩ مليون ليرة	+٣٧ مليون ليرة
المجموع العام	٥,٧١٩ مليار ليرة	٥,٩٣٤ مليار ليرة	+٢١٥ مليون ليرة

جدول مقارنة بالواردات الجمركية عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	١٩٨,٦٧٧ مليار ليرة	١٩٧,٧١٤ مليار ليرة	-٩٦٣ مليون ليرة
شباط	١٧١,٤٩٥ مليار ليرة	١٧٨,٣٢١ مليار ليرة	+٦,٨٢٦ مليار ليرة
آذار	١٩٨,٥١٦ مليار ليرة	٢٢٨,٠٤٩ مليار ليرة	+٢٩,٥٣٣ مليار ليرة
نيسان	١٩٨,٨٦١ مليار ليرة	٢٠٥,٤١٧ مليار ليرة	+٦,٥٥٦ مليار ليرة
أيار	١٩٨,١١٩ مليار ليرة	٢٠١,٤٤١ مليار ليرة	+٣,٣٢٢ مليار ليرة
حزيران	٢٠٨,٠١٨ مليار ليرة	٢٤١,٠٠٣ مليار ليرة	+٣٢,٩٨٥ مليار ليرة
تموز	٢٢٨,٠٤٩ مليار ليرة	٢٤٠,٥٢٨ مليار ليرة	+١٢,٤٧٩ مليار ليرة
آب	٢٢٠,٤٨٧ مليار ليرة	٢٢٤,٦٣٠ مليار ليرة	+٤,١٤٣ مليار ليرة
ايلول	٢٠٩,٠٥٥ مليار ليرة	٢٢٠,٥٢٥ مليار ليرة	+١١,٤٧٠ مليار ليرة
تشرين الاول	٢٢٢,٦٢٨ مليار ليرة	٢١٤,١٣٧ مليار ليرة	-٨,٤٩١ مليار ليرة
تشرين الثاني	١٨٦,٥٢١ مليار ليرة	٢٠٥,٩٦٥ مليار ليرة	+١٩,٤٤٤ مليار ليرة
المجموع العام	٢٢٤٠,٤٢٦ مليار ليرة	٢٣٥٧,٧٣٠ مليار ليرة	+١١٧,٣٠٤ مليار ليرة

جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت ومجموع وارداته المالية خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الابواب	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
مجموع البواخر	٢١٩٩ باخرة	٢١٠٤ باخرة	-٩٥ باخرة
مجموع البضائع	٥,٧٧٢ ملايين طن	٥,٩٤٧ مليون طن	+١٧٥ الف طن
مجموع الحاويات	٩١٤٤٧٦ حاوية نمطية	٨٧٣٦٠٩ حاوية نمطية	-٤٠٨٦٧ حاوية نمطية
الحاويات المستوردة	٤٤٧٤٦٥ حاوية نمطية	٤٢٧٥٠١ حاوية نمطية	-١٩٩٦٤ حاوية نمطية
الحاويات المصدرة	٤٤٧٣٢٨ حاوية نمطية	٤٢٦٩٩٠ حاوية نمطية	-٢٠٣٣٨ حاوية نمطية
الحاويات المعاد تستيفها	١٩٦٨٣ حاوية نمطية	١٩١١٨ حاوية نمطية	-٥٦٥ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٩٤٨٦٠ سيارة	٩١٢٨٣ سيارة	-٣٥٧٧ سيارة
السيارات المستوردة	٩٣٢٥٧ سيارة	٨٩٦٦٤ سيارة	-٣٥٩٣ سيارة
السيارات المعاد تصديرها بحرا	١٦٠٣ سيارة	١٦١٩ سيارة	+١٦ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	١٤٨,٠٥٥ مليون دولار	١٥٢,٧٤٥ مليون دولار	+٤,٦٩٠ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	٢٢٤٠,٤٢٦ مليار ليرة	٢٣٥٧,٧٣٠ مليار ليرة	+١١٧,٣٠٤ مليار ليرة
مجموع واردات الـTVA	١٤٣٧,٨٦٠ مليار ليرة	١٥٦٥,٠٩٣ مليار ليرة	+١٢٧,٢٣٣ مليار ليرة
مجموع واردات رئاسة الميناء	٥,٧١٩ مليار ليرة	٥,٩٣٤ مليار ليرة	+٢١٥ مليون ليرة
المجموع العام			
ليرات لبنانية	٣٦٨٤,٠٠٥ مليار ليرة	٣٩٢٨,٧٥٧ مليار ليرة	+٢٤٤,٧٥٢ مليار ليرة
دولار اميركي	١٤٨,٠٥٥ مليون دولار	١٥٢,٧٤٥ مليون دولار	+٤,٦٩٠ مليون دولار
المجموع العام بعد تحويله الى دولار اميركي	٢٥٩١,٧٣٨ مليون دولار	٢٧٥٨,٨٨٧ مليون دولار	+١٦٧,٠٤٩ مليون دولار

نمو الحركة الإجمالية لمرفأ طرابلس ومجموع وارداته المالية للعام الثاني على التوالي

ارتفاع عدد البواخر الى ٤٦٩ باخرة وكميات البضائع العامة الى ١١٧٧٨٥٨ طناً ومجموع الواردات المالية الى ٢٤٢ مليار ليرة

سجل مرفأ طرابلس نتائج جيدة بحركته الإجمالية ومجموع وارداته المالية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٠ وذلك للعام الثاني على التوالي. وعزت مصادر في المرفأ هذه الايجابيات الى تمكن المرفأ من استقطاب قسم من البضائع الواردة برسم الترانزيت البري الى الدول العربية ولا سيّما الى الأردن بشكل خاص. وأوضحت ان القطاعات الاقتصادية في عاصمة الشمال ما تزال تأمل من ان تؤدي الاتصالات الجارية بين كبار المسؤولين في لبنان وسوريا الى تمتين العلاقات الاقتصادية بين البلدين والتي ستنعكس بدورها ايجاباً على تسهيل المعاملات وتبسيطها عند الحدود اللبنانية السورية، ما يشجع التجار والمستوردين العرب على استيراد قسم من بضائعهم عبر مرفأ طرابلس.



احمد تامر

مدير مرفأ طرابلس

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال الأشهر الأحد عشر من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس ان حركته الإجمالية المحققة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠ جاءت أكبر ممّا كانت عليه في الفترة نفسها من ٢٠٠٩ وذلك للعام الثاني على التوالي. فقد بيّنت المقارنة الوقائع التالية:

مجموع البواخر: بلغ ٤٦٩ باخرة مقابل ٤٣٠ باخرة، أي بارتفاع قدره ٣٩ باخرة ونسبته ٩,٠٧٪.

كميات البضائع: ارتفع وزنها الإجمالي الى ١١٧٧٨٥٨ طناً مقابل ٩٤٨٦٢٧ طناً، أي بتحسن قدره ٢٢٩٢٣١ طناً ونسبته ٢٤,١٦٪.

مجموع السيارات: سجل انخفاضاً صغيراً فبلغ ٦٠٢٩ سيارة مقابل ٦١٠١ سيارة، أي بتراجع ٧٢ سيارة ونسبته ١,١٨٪.

عدد الحاويات: ما تزال حركة الحاويات شبه مشلولة لأن ليس هناك من خطوط بحرية تؤمن الخدمات المنتظمة بواسطة السفن الناقلة للحاويات الى مرفأ طرابلس. فالحاويات التي يتداولها المرفأ حالياً تفرغ من السفن الرو/رو الناقلة للسيارات. فقد بلغ عددها ٤٢ حاوية مقابل ٢٢ حاوية، أي بارتفاع قدره ٢٠ حاوية ونسبته ٩٠,٩٠٪.

وارتفاع كبير لمجموع الواردات المالية خلال الأشهر الاحد عشر الأولى من ٢٠١٠

وانعكست الإفادة المسجلة بالحركة الإجمالية في مرفأ طرابلس خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من ٢٠١٠ على مجموع الواردات المالية التي بلغت ٢٤٢,٠٢٩ مليار ليرة مقابل ١٩٩,٧١٧ ملياراً للفترة عينها من ٢٠٠٩، أي بتحسن جيد قدره ٤٢,٣١٢ مليار ليرة ونسبته ٢١,١٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٤٢,٠٢٩ مليار ليرة على الشكل التالي:

مجموع الواردات المرفئية: بلغ ١٣,١٠٩ مليار ليرة مقابل ١٠,١٤٣ مليارات للفترة نفسها من ٢٠٠٩، أي بزيادة نسبتها ٢٩,٢٤٪.

مجموع الواردات الجمركية: ارتفع الى ٨٨,٩٨٧ مليار ليرة مقابل ٦٧,٥٦٦ ملياراً، أي بارتفاع قدره ٢١,٤٢١ مليار ليرة ونسبته ٣١,٧٠٪.

مجموع واردات الـ TVA: بلغ ١٣٩,٩٣٣ مليار ليرة مقابل ١٢٢,٠٠٨ ملياراً أي بتحسن قدره ١٧,٩٢٥ مليار ليرة ونسبته ١٤,٦٩٪.

أيلول ٢٠١٠ الأكبر بمجموع وارداته المالية

من جهة ثانية، أظهرت احصاءات مرفأ طرابلس ان شهر أيلول كان الأكبر بمجموع الواردات المالية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٠ حيث بلغ ٢٤,٨٨٥ مليار ليرة، تبعه في المرتبة الثانية شهر نيسان بـ ٢٣,٩١١ملياراً وجاء في المرتبة الثالثة أيار بـ ٢٣,٣٦٧ ملياراً، في حين كان ك٢ من العام ٢٠٠٩ الأكبر بمجموع الواردات التي بلغت ٢٢,٨٩٤ مليار ليرة، وحل ت١ في المرتبة الثانية بـ ٢١,٠٢٥ ملياراً وكانت المرتبة الثالثة من نصيب شهر آب بـ ١٩,٥٨٣ ملياراً.

وآذار ٢٠١٠ الأكبر بالبضائع العامة

واحتل شهر آذار المرتبة الأولى في العام ٢٠١٠ بالبضائع العامة حيث بلغ وزنها الإجمالي ١٤٢٨١٣ طناً وحل تموز في المرتبة الثانية بـ ١٢٢٤٨٠ طناً وجاء ك٢ في المرتبة الثالثة بـ ١٢١٢٤٩ طناً، بينما كان أيار ٢٠٠٩ في المرتبة الأولى بـ ١٠٤٩٦٠ طناً، وحل شهر شباط في المرتبة الثانية بـ ١٠٠٥٥٩ طناً وجاءت المرتبة الثالثة لصالح ت٢ بـ ٩٣٦٩٨ طناً.

جدول مقارنة بمجموع كميات البضائع العامة التي تداولها مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	٧٨٧٥٥ طنا	١٢١٢٤٩ طنا	+٤٢٤٩٤ طنا
شباط	١٠٠٥٥٩ طنا	٧٣٣٣٢ طنا	-٢٧٢٢٧ طنا
آذار	٨٣٢٧٤ طنا	١٤٢٨١٣ طنا	+٥٩٥٣٩طنا
نيسان	٨٧٧٣٦ طنا	١١٢٩٢٩ طنا	+٢٥١٩٣ طنا
أيار	١٠٤٩٦٠ طنا	١٠٤١٤٤ طنا	-٨١٦ طنا
حزيران	٧٣٥١٠ طنا	١٠١٥٤٥ طنا	+٢٨٠٣٥ طنا
تموز	٧٢٧٨٥ طنا	١٢٢٤٨٠ طنا	+٤٩٦٩٥ طنا
آب	٨٢٥٧٨ طنا	٩٢٩٥٦ طنا	+١٠٣٧٨ طنا
ايلول	٨٥٦٧٧ طنا	٨٤١١٣ طنا	-١٥٦٤ طنا
تشرين الاول	٨٥٠٩٥ طنا	١١١١٠٥ طنا	+٢٦٠١٠ طنا
تشرين الثاني	٧٣٦٩٨ طنا	١١١١٩٢ طناً	+١٧٤٩٤ طنا
المجموع العام	٩٢٨٦٢٧ طنا	١١٧٧٨٥٨ طنا	+٢٢٩٢٣١ طنا

جدول مقارنة بمجموع الواردات المرفئية في مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	٨٨٢ مليون ليرة	١,٣٤٢ مليار ليرة	+٤٦٠ مليون ليرة
شباط	٩٣٠ مليون ليرة	١,٦٠٤ مليار ليرة	+٦٧٤ مليون ليرة
آذار	٩٣٦ مليون ليرة	١,٣٠٢ مليار ليرة	+٣٦٦ مليون ليرة
نيسان	٩٢٩ مليون ليرة	١,٠٣٣ مليار ليرة	+١٠٤ مليون ليرة
أيار	٩٧٧ مليون ليرة	١,٠١١ مليار ليرة	+٣٤ مليون ليرة
حزيران	٧٦٥ مليون ليرة	١,٠٦٤ مليار ليرة	+٢٩٩ مليون ليرة
تموز	١,٠٦٤ مليار ليرة	١,٢٩٦ مليار ليرة	+٢٣٢ مليون ليرة
آب	١,٠١٦ مليار ليرة	١,٢٢٦ مليار ليرة	+٢١٠ مليون ليرة
ايلول	٨٠٣ مليون ليرة	١,٠٢٧ مليار ليرة	+٢٢٤ مليون ليرة
تشرين الاول	١,٠٠٤ مليار ليرة	٩٥٢ مليون ليرة	-٥٢ مليون ليرة
تشرين الثاني	٨٣٧ مليون ليرة	١,٢٥٢ مليار ليرة	+٤١٥ مليون ليرة
المجموع العام	١٠,١٤٣ مليار ليرة	١٣,١٠٩ مليار ليرة	+٢,٩٦٦ مليار ليرة

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المالية خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
الأبواب	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠
عدد البواخر	٣٧	٤٤	٣٧	٣٤	٣٦	٥٢	٣٤	٤٣	٤٤	٤٣	٣٥	٤٧
كميات البضائع	٧٨٧٥٥	١٢١٢٤٩	١٠٠٥٥٩	٧٣٣٣٢	٨٣٢٧٤	١٤٢٨١٣	١١٢٩٢٩	٨٧٧٣٦	١٠٤٩٦٠	١٠٤١٤٤	٧٣٥١٠	١٠١٥٤٥
مجموع السيارات	٨٢	١٥٥	٦٠٢	٦٦	٤٩٧	٢٢٠	٧٧١	٦٤٨	٧٢٤	٦٤١	٣٧١	٦١٧
مجموع الحاويات	–	–	–	–	١٢	٢٥	٥	١٤	–	–	–	–
الواردات المرفئية	٨٨٢	١,٣٤٢	٩٣٠	١,٦٠٤	٩٣٦	١,٣٠٢	٩٢٩	١,٠٣٣	٩٧٧	١,٠١١	٧٦٥	١,٠٦٤
الواردات الجمركية	٦,٦٣٣	٦,٦٠١	٥,١١٦	٧,٠٤٠	٦,٨٢١	٨,٠٨٦	٦,٤٣٨	٩,٥٩٧	٦,٦٧٧	٩,٤٤٧	٦,٥٧٦	٩,٢٨٩
واردات الـ TVA (مليار ل.ل.)	١,٥٣٧٩	١٣,٨٧٩	١٢,٣٦٦	١٠,٣٣٢	٨,٧١١	١٢,٥٢٣	٩,٧٦٩	١٣,٢٨١	٨,٩١٨	١٢,٩٠٩	١٠,٩٩٠	١٤٠,٧٧٨
مجموع الواردات	٢٢,٩٨٤ مليارات ليرة	٢١,٨٢٢ مليارات ليرة	١٨,٤١٢ مليار ليرة	١٨,٩٧٦ مليار ليرة	١٦,٤٦٨ مليار ليرة	٢١,٩١١ مليار ليرة	١٧,١٣٦ مليار ليرة	٢٣,٩١١ مليار ليرة	١٦,٥٧٢ مليار ليرة	٢٣,٣٦٧ مليار ليرة	١٨,٣٣١ مليار ليرة	٢١,١٣١ مليار ليرة

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/–
الأبواب	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	
عدد البواخر	٣٧	٥٣	٣٧	٤٦	٣٣	٤٤	٣٧	٣٤	٤٦	٤٦	٤٣٠	٤٦٩	+٣٩
كميات البضائع	٧٢٧٨٥	١٢٢٤٨٠	٨٢٥٧٨	٩٢٩٥٦	٨٥٦٧٧	٨٤١١٣	٨٥٠٩٥	١١١١٠٥	٩٣٦٩٨	١١١١٩٢	٩٤٨٦٢٧	١١٧٧٨٥٨	+٢٢٩٢٣١
مجموع السيارات	٦٢٥	٨٦٥	٥٩٨	٥٤٠	٥٩٣	٧٢٧	٦٦٦	٣٩١	٥٧٢	٥٥٦	٦١٠١	٦٠٢٩	–٧٢
مجموع الحاويات	٣	–	–	–	–	٢	–	–	٢	١	٢٢	٤٢	+٢٠
الواردات المرفئية	١,٠٦٤	١,٢٩٦	١,٠١٦	١,٢٢٦	٨٠٣	١,٠٢٧	١,٠٠٤	٩٥٢	٨٣٧	١,٢٥٢	١٠,١٤٣	١٣,١٠٩	+٢,٩٦٦
الواردات الجمركية	٥,٩٤٣	٨,٤٤٠	٦,٢٤٧	٧,٧٤٥	٥,٠٠٩	٩,٨٤٤	٦,٣٧٠	٦,٨٤٨	٥,٧٣٦	٦,٠٥٠	٦٧,٥٦٦	٨٨,٩٨٧	+٢١,٤٢١
واردات الـ TVA	١٠,٧٣٤	١٣,٧٧٠	١٢,٣٢٠	١٣,١٦٢	١٠,٣١٣	١٤,٠١٤	١٣,٦٥١	١٤,٣٨٤	٨,٨٥٧	١٠,٩٠١	١٢٢,٠٠٨	١٣٩,٩٣٣	+١٧,٩٢٥
المجموع الواردات	١٧,٧٤١ مليار ليرة	٢٣,٥٠٦ مليار ليرة	١٩,٥٨٣ مليارات ليرة	٢٢,١٣٣ مليار ليرة	١٦,١٢٥ مليارات ليرة	٢٤,٨٨٥ مليار ليرة	٢١,٠٢٥ مليارات ليرة	٢٢,١٨٤ مليارات ليرة	١٥,٤٣٠ مليارات ليرة	١٨,٢٠٣ مليار ليرة	١٩٩,٧١٧ مليارات ليرة	٢٤٢,٠٢٩ مليارات ليرة	+٤٢,٣١٢ مليار ليرة

جدول مقارنة بمجموع الواردات الجمركية في مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/–
كانون الثاني	٦,٦٣٣ مليار ليرة	٦,٦٠١ مليار ليرة	–٣٢ مليار ليرة
شباط	٥,١١٦ مليار ليرة	٧,٠٤٠ مليار ليرة	+١,٩٢٤ مليار ليرة
آذار	٦,٨٢١ مليار ليرة	٨,٠٨٦ مليار ليرة	+١,٢٦٥ مليار ليرة
نيسان	٦,٤٣٨ مليار ليرة	٩,٥٩٧ مليار ليرة	+٣,١٥٩ مليار ليرة
أيار	٦,٦٧٧ مليار ليرة	٩,٤٤٧ مليار ليرة	+٢,٧٧٠ مليار ليرة
حزيران	٦,٥٧٦ مليار ليرة	٩,٢٨٩ مليار ليرة	+٢,٧١٣ مليار ليرة
تموز	٥,٩٤٣ مليار ليرة	٨,٤٤٠ مليار ليرة	+٢,٤٩٧ مليار ليرة
آب	٦,٢٤٧ مليار ليرة	٧,٧٤٥ مليار ليرة	+١,٤٩٨ مليار ليرة
ايلول	٥,٠٠٩ مليار ليرة	٩,٨٤٤ مليار ليرة	+٤,٨٣٥ مليار ليرة
تشرين الاول	٦,٣٧٠ مليار ليرة	٦,٨٤٨ مليار ليرة	+٤٧٨ مليون ليرة
تشرين الثاني	٥,٧٣٦ مليار ليرة	٦,٠٥٠ مليار ليرة	+٣١٤ مليون ليرة
المجموع العام	٦٧,٥٦٦ مليار ليرة	٨٨,٩٨٧ مليار ليرة	+٢١,٤٢١ مليار ليرة

جدول مقارنة بحركة السيارات عبر مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/–
كانون الثاني	٨٢ سيارة	١٥٥ سيارة	+٧٣ سيارة
شباط	٦٠٢ سيارة	٦٦٩ سيارة	+٦٧ سيارة
آذار	٤٩٧ سيارة	٢٢٠ سيارة	–٢٧٧ سيارة
نيسان	٧٧١ سيارة	٦٤٨ سيارة	–١٢٣ سيارة
أيار	٧٢٤ سيارة	٦٤١ سيارة	–٨٣ سيارة
حزيران	٣٧١ سيارة	٦١٧ سيارة	+٢٤٦ سيارة
تموز	٦٢٥ سيارة	٨٦٥ سيارة	+٢٤٠ سيارة
آب	٥٩٨ سيارة	٥٤٠ سيارة	–٥٨ سيارة
ايلول	٥٩٣ سيارة	٧٢٧ سيارة	+١٣٤ سيارة
تشرين الاول	٦٦٦ سيارة	٣٩١ سيارة	–٢٧٥ سيارة
تشرين الثاني	٥٧٢ سيارة	٥٥٦ سيارة	–١٦ سيارة
المجموع العام	٦١٠١ سيارة	٦٠٢٩ سيارة	–٧٢ سيارة

جدول مقارنة بالمجموع العام للواردات المستوفاة عبر مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/–
كانون الثاني	٢٢,٨٩٤ مليار ليرة	٢١,٨٢٢ مليار ليرة	–١,٠٧٢ مليار ليرة
شباط	١٨,٤١٢ مليار ليرة	١٨,٩٧٦ مليار ليرة	+٥٦٤ مليون ليرة
آذار	١٦,٤٦٨ مليار ليرة	٢١,٩١١ مليار ليرة	+٥,٤٤٣ مليار ليرة
نيسان	١٧,١٣٦ مليار ليرة	٢٣,٩١١ مليار ليرة	+٦,٧٧٥ مليار ليرة
أيار	١٦,٥٧٢ مليار ليرة	٢٣,٣٦٧ مليار ليرة	+٦,٧٩٥ مليار ليرة
حزيران	١٨,٣٣١ مليار ليرة	٢١,١٣١ مليار ليرة	+٢,٨٠٠ مليار ليرة
تموز	١٧,٧٤١ مليار ليرة	٢٣,٥٠٦ مليار ليرة	+٥,٧٦٥ مليار ليرة
آب	١٩,٥٨٣ مليار ليرة	٢٢,١٣٣ مليار ليرة	+٢,٥٥٠ مليار ليرة
ايلول	١٦,١٢٥ مليار ليرة	٢٤,٨٨٥ مليار ليرة	+٨,٧٦٠ مليار ليرة
تشرين الاول	٢١,٠٢٥ مليار ليرة	٢٢,١٨٤ مليار ليرة	+١,١٥٩ مليار ليرة
تشرين الثاني	١٥,٤٣٠ مليار ليرة	١٨,٢٠٣ مليار ليرة	+٢,٧٧٣ مليار ليرة
المجموع العام	١٩٩,٧١٧ مليار ليرة	٢٤٢,٠٢٩ مليار ليرة	+٤٢,٣١٢ مليار ليرة

جدول مقارنة بواردات الضريبة على القيمة المضافة TVA المستوفاة في مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/–
كانون الثاني	١٥,٣٧٩ مليار ليرة	١٣,٨٧٩ مليار ليرة	–١,٥٠٠ مليار ليرة
شباط	١٢,٣٦٦ مليار ليرة	١٠,٣٣٢ مليار ليرة	–٢,٠٣٤ مليار ليرة
آذار	٨,٧١١ مليار ليرة	١٢,٥٢٣ مليار ليرة	+٣,٨١٢ مليار ليرة
نيسان	٩,٧٦٩ مليار ليرة	١٣,٢٨١ مليار ليرة	+٣,٥١٢ مليار ليرة
أيار	٨,٩١٨ مليار ليرة	١٢,٩٠٩ مليار ليرة	+٣,٩٩١ مليار ليرة
حزيران	١٠,٩٩٠ مليار ليرة	١٠,٧٧٨ مليار ليرة	–٢١٢ مليون ليرة
تموز	١٠,٧٣٤ مليار ليرة	١٣,٧٧٠ مليار ليرة	+٣,٠٣٦ مليار ليرة
آب	١٢,٣٢٠ مليار ليرة	١٣,١٦٢ مليار ليرة	+٨٤٢ مليون ليرة
ايلول	١٠,٣١٣ مليار ليرة	١٤,٠١٤ مليار ليرة	+٣,٧٠١ مليار ليرة
تشرين الاول	١٣,٦٥١ مليار ليرة	١٤,٣٨٤ مليار ليرة	+٧٣٣ مليون ليرة
تشرين الثاني	٨,٨٥٧ مليار ليرة	١٠,٩٠١ مليار ليرة	+٢,٠٤٤ مليار ليرة
المجموع العام	١٢٢,٠٠٨ مليار ليرة	١٣٩,٩٣٣ مليار ليرة	+١٧,٩٢٥ مليار ليرة

استمرار تراجع حركة الحاويات في مرفأ بيروت الذي تداول ٦٧٧٢١ حاوية نمطية

تغييرات في المراتب الامامية: MSC تحتفظ بالاولى استيرادا وMAERSK تصديرا

سجل مرفأ بيروت انخفاضا ملموسا بحركة الحاويات التي تداولها في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٠. وبينت الاحصاءات ان هذا التراجع عائد الى انخفاض حركة الحاويات برسم المسافنة التي سجلت الرقم الادنى بمجموعها.

تراجع عدد الحاويات الى ٦٧٧٢١ حاوية نمطية في تشرين الثاني ٢٠١٠

فقد تعامل مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الثاني مع ٦٧٧٢١ حاوية نمطية مقابل ٧٨٠٣٤ حاوية لشهر تشرين الاول (اكتوبر) المنصرم اي بتراجع ملموس قدره ١٠٣١٣ حاوية نمطية ونسبته ١٣,٢٢ بالمئة. وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٧٧٢١ حاوية نمطية في تشرين الثاني كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ عددها ٣٤٢٠٥ حاويات نمطية مقابل ٣٥٩٧٥ حاوية لشهر ت١، اي بانخفاض نسبته ٤,٩٢ ٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: تراجع عددها الى ٣٢٢٢٤ حاوية نمطية مقابل ٤٠٠٨٤ حاوية اي بانخفاض نسبته ١٩,٦١ ٪.

الحاويات المعاد تستيفها على السفن: بلغ عددها ١٢٩٢ حاوية نمطية مقابل ١٩٧٥ حاوية اي بتراجع قدره ٦٨٣ حاوية نمطية ونسبته ٣٤,٥٨ ٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني ٢٠١٠؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في ت٢ كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٣٣٣١ حاوية نمطية مقابل ٢٢٢٠١ حاوية، اي بتحسن نسبته ٥,٠٩ ٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ١٤ حاوية نمطية مقابل ١٩ حاوية اي بتراجع قدره ٥ حاويات نمطية.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: تراجع مجموعها الى ١٠٨٦٠ حاوية مقابل ١٣٧٥٥ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٢١,٠٥ ٪.

تغييرات في المراتب الامامية وMSC دائما الاولى بالاستيراد

وافادت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ٢٣٣٣١ حاوية نمطية في ت٢ ان تغييرات عدة حدثت في المراتب الامامية:

– فوكالة MSC (لبنان) ما تزال كعادتها متشبثة بالمرتبة الاولى مسجلة تفريغ ٦٦٣٩ حاوية نمطية مقابل ٧٦٨٦ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٣,٦٢ ٪.

– كما ظلت وكالة MERIT SHIPPING محتلة المرتبة الثانية باستيرادها ٤٠٣٨ حاوية نمطية مقابل ٣٤٩٤ حاوية، اي بتحسن نسبته ١٥,٥٧ ٪.

– وتمكنت وكالة MAERSK (لبنان) من التقدم لتحتل المرتبة الثالثة بتنزيلها ٣٨٨٩ حاوية نمطية مقابل ٢٤٠٠ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٦٢,٠٤ ٪.

– بينما تراجعت مجموعة سي لاين من المرتبة الثالثة الى الرابعة بتفريغها ٣٥٣٩ حاوية نمطية مقابل ٣٢٩٠ حاوية اي بزيادة نسبتها ٧,٥٧ ٪.

– وراوحت مجموعة ميتز مكانها في المرتبة الخامسة باستيرادها ١٤٦٨ حاوية نمطية مقابل ١٤٥٣ حاوية اي بتحسن نسبته ١,٠٣ ٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في ت٢ ٢٠١٠؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة والبالغ مجموعها ٣٢٢٢٤ حاوية نمطية في تشرين الثاني على الشكل الثاني:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغ عددها ٣٣٦١ حاوية نمطية في ت٢ مقابل ٤٧٥٧ حاوية لـ ت١ اي بانخفاض نسبته ٢٩,٣٥ ٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ١٧٩٥٣ حاوية نمطية مقابل ٢٠٢٥٦ حاوية، اي بتراجع قدره ٢٣٠٣ حاويات نمطية ونسبته ١١,٣٧ ٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: تراجع عددها الى ١٠٩١٠ حاويات نمطية مقابل ١٥٠٧١ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٢٧,٦١ ٪.

لا تعديلات في المراتب الامامية وMAERSK تحتفظ بالاولى تصديرا

من جهة اخرى، اظهرت حركة الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية والبالغ مجموعها ٣٣٦١ حاوية نمطية في شهر ت٢ ان الوكالات الفاعلة حافظت على المراتب عينها التي كانت تتربع عليها في ت١:

– فوكالة MAERSK (لبنان) احتفظت بالمرتبة الاولى للشهر الثالث على التوالي بتصديرها ١١٣٨ حاوية مقابل ١٧٩٠ حاوية اي بانخفاض نسبته ٣٦,٤٢ ٪.

– كما راوحت وكالة MERIT SHIPPING مكانها في المرتبة الثانية بشحنها ٧٩٢ حاوية نمطية مقابل ١٣٥٩ حاوية اي بتراجع نسبته ٤١,٧٢ ٪.

– واحتفظت وكالة MSC (لبنان) بالمرتبة الثالثة بتحميلها ٥٥٥ حاوية نمطية مقابل ٦٥٥ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٠٠ حاوية ونسبته ١٥,٢٧ ٪.

– كما بقيت مجموعة سي لاين في المرتبة الرابعة بتصديرها ٣٩٠ حاوية نمطية مقابل ٣٠٩ حاويات اي بتحسن نسبته ٢٦,٢١ ٪.

– وتقدمت نقليات الجزائري من المرتبة الثانية عشرة الى الخامسة بتحميلها ١٣٢ حاوية نمطية مقابل ٩ حاويات بارتفاع قدره ١٢٣ حاوية نمطية.

حركة المسافنة تتراجع الى ٢١٧٧٠ حاوية نمطية في تشرين الثاني ٢٠١٠

من ناحية ثانية، اظهرت حركة المسافنة التي تعامل معها مرفأ بيروت انها جاءت ادنى مما كانت عليه في شهر ت١، فقد انخفض مجموعها الى ٢١٧٧٠ حاوية نمطية مقابل ٢٨٨٢٦ حاوية، اي بتراجع نسبته ٢٤,٤٨ ٪.

وتوزعت حركة المسافنة البالغة ٢١٧٧٠ حاوية نمطية على الشكل التالي:

– حافظت وكالة MSC (لبنان) على المرتبة الاولى بتداولها ١٢٣٠٦ حاويات نمطية برسم المسافنة مقابل ١٦٨٠٦ حاويات، اي بتراجع نسبته ٢٦,٧٨ ٪.

– كما ظلت وكالة MERIT SHIPPING في المرتبة الثانية بـ ٩٤٦٤ حاوية نمطية مقابل ١٢٠٢٠ حاوية اي بانخفاض نسبته ٢١,٢٦ ٪. ■

IMPORT – استيراد

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 10	OCT 10	+/-
1- MSC (LEBANON)	6639	7686	-1047
2- MERIT SHIPPING AGENCY	4038	3494	+544
3- MAERSK (LEBANON)	3889	2400	+1489
4- SEALINE GROUP	3539	3290	+249
5- METZ GROUP	1468	1453	+15
6- GEZAIRY TRANSPORT	930	596	+334
7- ABDUL HAMID ELFIL	865	1081	-216
8- TOURISM & SHIPPING SERVICES	853	799	+54
9- EDOUARD CORDAHI	637	736	-98
10- AKAK MARINE CO	321	429	-108
11- LOTUS SHIPPING	82	202	-120
12- HENRY HEALD CO	45	-	+45
13- FAST AGENCY	13	19	-6
14- UNI MALK	12	-	+12
15- GULF AGENCY	-	16	-16
TOTAL IMPORT FOR LOCAL MARKET (TEU)	23331	22201	+1130
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	14	19	-5
TOTAL IMPORT FOR TRANSHIP (FULL) (TEU)	9631	11755	-2124
TOTAL IMPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	1229	2000	-771
TOTAL GENERAL (TEU)	34205	35975	-1770

EXPORT – تصدير

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 10	OCT 10	+/-
1-MAERSK (LEBANON)	1138	1790	-652
2- MERIT SHIPPING AGENCY	792	1359	-567
3- MSC (LEBANON)	555	655	-100
4- SEALINE GROUP	390	309	+81
5- GEZAIRY TRANSPORT	132	9	+123
6- EDOUARD CORDAHI	126	145	-19
7- TOURISM & SHIPPING SERVICES	82	163	-81
8- METZ GROUP	73	89	-16
9- AKAK MARINE CO	49	56	-7
10- LOTUS SHIPPING	15	76	-61
11- ABDUL HAMID EL-FIL	9	33	-24
12- GULF AGENCY	-	64	-64
TOTAL EXPORT FULL (LEBANESE CARGO) (TEU)	3361	4757	-1396
TOTAL EXPORT EMPTY (TEU)	17953	20256	-2303
TOTAL EXPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	9695	12957	-3262
TOTAL EXPORT TRANSHIP (EMPTY) (TEU)	1215	2114	-899
TOTAL GENERAL (TEU)	32224	40084	-7860

تراجع حركة الحاويات الى ٨٧٣٦٠٩ حاويات نمطية وبنسبة ٤,٤٧ في المئة عن الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩

ارتفاع عدد الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية وانخفاض عدد الحاويات برسم المسافنة

تغييرات في المراتب الأمامية: MSC تحتفظ بالأولى استيراداً وMAERSK تحتلها تصديراً


خير الله الزين
MSC (LEBANON)


جورج قربان
MERIT SHIPPING


شادي حكيّم
MEARSK (LEBANON)


سمير مقوم
SEALINE GROUP


سيلين ميتز خير الله
METZ GROUP


حسن الفيل
ABDUL HAMID EL FIL

أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان حركة الحاويات التي تداولها المرفأ استيراداً وتصديراً خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠ جاءت أدنى مما كانت عليه في الفترة ذاتها من ٢٠٠٩. وأوضح مصدر مسؤول في المرفأ لـ «البيان الإقتصادية» ان هذا الانخفاض عائد الى تراجع حركة المسافنة نتيجة لقيام الشركتين البحريتين اللتين تتخذان مرفأ بيروت مركزاً لعمليات المسافنة بتحويل عدد من سفنهما المحملة بالحاويات برسم المسافنة الى مرافئ أخرى لعدم قدرة المرفأ على استيعاب هذه الحاويات. كما ان هاتين الشركتين أصبحتا تفرغان بعضاً من سفنهما المتوسطة الحجم مباشرة في المرافئ السورية (اللاذقية وطرطوس) بدلاً من مرفأ بيروت، بعد أن أصبحت هذه المرافئ مجهزة برافعات جسرية (GANTRY CRANES) ومؤهلة لاستقبال هذه السفن التي لا تتجاوز سعتها الـ ٦٥٠٠ حاوية نمطية، في حين ان مرفأ بيروت قادر على التعامل مع سفن تفوق سعتها الـ ١٠ آلاف حاوية نمطية.

ارتفاع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي

وفي مقابل انخفاض حركة الحاويات برسم المسافنة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠، سجلت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية زيادة عمّا كانت عليه في الفترة نفسها من ٢٠٠٩.

انخفاض المجموع العام الى ٨٧٣٦٠٩ حاويات نمطية في العام ٢٠١٠

فقد بلغ المجموع العام للحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت ٨٧٣٦٠٩ حاويات نمطية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠، مقابل ٩١٤٤٧٦ حاوية نمطية للفترة ذاتها من ٢٠٠٩، أي بتراجع نسبته ٤,٤٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٧٣٦٠٩ حاويات نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٤٢٧٥٠١ حاوية نمطية مقابل ٤٤٧٤٦٥ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٩٩٦٤ حاوية نمطية ونسبته ٤,٤٦٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: انخفض مجموعها الى ٤٢٦٩٩٠ حاوية نمطية مقابل ٤٤٧٣٢٨ حاوية، أي بتراجع نسبته ٤,٥٥٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ١٩١١٨ حاوية نمطية مقابل ١٩٦٨٣ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢,٨٧٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة البالغة ٤٢٧٥٠١ حاوية نمطية

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة البالغة ٤٢٧٥٠١ حاوية نمطية خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام الحالي على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٦٩٩٢٦ حاوية نمطية مقابل ٢٦٠٣٥٧ حاوية، أي بتحسن نسبته ٣,٦٨٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ ٨٤٥ حاوية نمطية مقابل ٧٠٥ حاويات، أي بارتفاع قدره ١٤٠ حاوية نمطية ونسبته ١٩,٨٦٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٥٦٧٣٠ حاوية نمطية مقابل ١٨٦٤٠٣ حاويات، أي بانخفاض نسبته ١٥,٩٢٪.

تبديلات في المراتب الأمامية وMSC تحتفظ بالمرتبة الأولى استيراداً

من جهة ثانية، أفادت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠ والبالغة ٢٦٩٩٢٦ حاوية نمطية ان تبديلات طرأت على المراتب الأمامية:

– فوكالة MSC (لبنان) بقيت كالعادة متربعة على المرتبة الأولى بتفريغها ٨٤٦٢٢ حاوية نمطية أي ما نسبته ٣١,٣٥٪ من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ٢٦٩٩٢٦ حاوية مقابل ٧٩٤٨٥ حاوية للفترة ذاتها من ٢٠٠٩، اي ما نسبته ٣٠,٥٣٪ من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ٢٦٠٣٥٧ حاوية أي بارتفاع نسبته ٦,٤٦٪.

– كما حافظت وكالة MERIT SHIPPING على المرتبة الثانية باستيرادها ٤٦١٢٧ حاوية نمطية أي ما نسبته ١٧,٠٩٪، مقابل ٤٨٣٢٠ حاوية نمطية أي ما نسبته ١٨,٥٦٪، أي بانخفاض قدره ٢١٩٣ حاوية نمطية ونسبته ٤,٥٤٪.

– وتقدمت وكالة MAERSK (لبنان) من المرتبة الرابعة الى الثالثة بتنزيلها ٣٦٨٤٤ حاوية نمطية أي ما نسبته ١٣,٦٥٪ مقابل ٣١٠٩٦ حاوية أي ما نسبته ١١,٩٤٪، أي بارتفاع قدره ٥٧٤٨ حاوية نمطية ونسبته ١٨,٤٨٪.

– بينما تراجعت مجموعة سي لاين من المرتبة الثالثة الى الرابعة بتفريغها ٣٣٨٩٧ حاوية نمطية أي ما نسبته ١٢,٥٦٪، مقابل ٣٧٤٦٦ حاوية، أي ما نسبته ١٤,٣٩٪، أي بانخفاض قدره ٣٥٦٩ حاوية نمطية ونسبته ٩,٥٣٪.

– وراوحت مجموعة ميتز مكانها في المرتبة الخامسة باستيرادها ٢١٥٢٤ حاوية نمطية أي ما نسبته ٧,٩٧٪ مقابل ١٨٤٧٤ حاوية، أي ما نسبته ٧,١٠٪، أي بزيادة قدرها ٣٠٥٠ حاوية نمطية ونسبتها ١٦,٥١٪.

وكانت المرتبة السادسة من نصيب وكالة عبد الحميد الفيل أيضاً بتنزيلها ١٣٥٣٠ حاوية نمطية أي ما نسبته ٥,٠١٪ مقابل ٩٠٩٢ حاوية، أي ما نسبته ٣,٤٩٪، أي بارتفاع قدره ٤٤٣٨ حاوية نمطية ونسبته ٤٨,٨١٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى والبالغة ٤٢٦٩٩٠ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغ مجموعها ٤٠٦٥٩ حاوية نمطية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى مقابل ٣٨٧١٥ حاوية للفترة عينها من ٢٠٠٩ أي بارتفاع قدره ١٩٤٤ حاوية نمطية ونسبته ٥,٠٢٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ عددها ٢٢٨٦٨١ حاوية نمطية مقابل ٢٢٤٠٥٨ حاوية، أي بزيادة قدرها ٤٦٢٣ حاوية نمطية ونسبتها ٢,٠٦٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٥٧٦٥٠ حاوية نمطية مقابل ١٨٤٥٥٥ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٤,٥٨٪.

مفاجآت في المراتب الأمامية وMAERSK تحتل الأولى تصديراً

كما بينت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى والبالغة ٤٠٦٥٩ حاوية ان مفاجآت حدثت في المراتب الأمامية:

– فوكالة MAERSK (لبنان) تمكنت من التقدم من المرتبة الثانية للتربع على الأولى بتصديرها ١٢٧٨٦ حاوية ملأى ببضائع لبنانية، أي ما نسبته ٣١,٤٥٪ من المجموع العام للحاويات البالغ ٤٠٦٥٩ حاوية، مقابل ١١١١٩ حاوية أي ما نسبته ٢٨,٧٢٪ من مجموع الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية للفترة ذاتها من ٢٠٠٩ والبالغة ٣٨٧١٥ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٤,٩٩٪.

– في حين تراجعت وكالة MERIT SHIPPING من المرتبة الأولى الى الثانية بشحنها ١١٧٨١ حاوية نمطية، أي ما نسبته ٢٨,٩٧٪ مقابل ١١٤٧٧ حاوية، أي ما نسبته ٢٩,٦٤٪ أي بزيادة قدرها ٣٠٤ حاويات نمطية ونسبتها ٢,٦٥٪.

– وحافظت وكالة MSC (لبنان) على المرتبة الثالثة بتحميلها ٦٠٠٨ حاويات نمطية أي ما نسبته ١٤,٧٨٪، مقابل ٧٠٨٣ حاوية، أي ما نسبته ١٨,٢٩٪ أي بانخفاض قدره ١٠٧٥ حاوية نمطية ونسبته ١٥,١٨٪.

– وراوحت مجموعة سي لاين مكانها في المرتبة الرابعة بتصديرها ٣٧٢١ حاوية نمطية أي ما نسبته ٩,١٥٪، مقابل ٣١٨٠ حاوية، أي ما نسبته ٨,٢١٪، أي بزيادة قدرها ٥٤١ حاوية نمطية ونسبتها ١٧٪.

– وظلت مجموعة ميتز محتلة المرتبة الخامسة بشحنها ١٨٥٥ حاوية نمطية أي ما نسبته ٤,٥٦٪ مقابل ١٧٦١ حاوية، أي ما نسبته ٤,٥٥٪ أي بتحسن قدره ٩٤ حاوية نمطية ونسبته ٥,٣٤٪.

حصة الوكالات الست الأولى ٨٧,٦٣٪ من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي

من ناحية أخرى، أفادت الإحصاءات ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى بالاستيراد خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠ أنها أمنت تفريغ ٢٣٦٥٤٤ حاوية نمطية أي ما نسبته ٨٧,٦٣٪ من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ٢٦٩٩٢٦ حاوية نمطية، في حين كانت حصة الوكالات التي احتلت المراتب ذاتها في ٢٠٠٩ ما مجموعه ٢٢٤٩١٠ حاويات نمطية أي ما نسبته ٨٦,٣٧٪ من المجموع العام للحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ٢٦٠٣٥٧ حاوية نمطية.

وحصة الوكالات الست الأولى ٩٢,٣٩٪ من الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية

كما بينت الإحصاءات ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى بالتصدير خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠ أمنت تصدير ٣٧٥٦٧ حاوية نمطية أي ما نسبته ٩٢,٣٩٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغ ٤٠٦٥٩ حاوية نمطية، بينما كانت حصة الوكالات التي احتلت المراتب عينها في ٢٠٠٩ ما مجموعه ٣٥٩٤٥ حاوية نمطية أي ما نسبته ٩٢,٨٤٪ من المجموع العام للحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغ ٣٨٧١٥ حاوية نمطية.

حصة حركة المسافنة ٣٥,٩٩٪ من المجموع العام للحاويات التي تداولها مرفأ بيروت

وأظهرت الإحصاءات أيضاً ان حركة المسافنة التي سجلها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠ بلغت ٣١٤٣٨٠ حاوية نمطية أي ما نسبته ٣٥,٩٩٪ من المجموع العام للحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت والبالغ ٨٧٣٦٠٩ حاويات نمطية، في حين بلغ عدد الحاويات برسم المسافنة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠ ٣٧٠٩٥٨ حاوية نمطية أي ما نسبته ٤٠,٥٦٪ من المجموع العام للحاويات التي تداولها مرفأ بيروت والبالغة ٩١٤٤٧٦ حاوية نمطية.

شهر حزيران الأول بحركة الحاويات في العام ٢٠١٠

ولا بد من الإشارة أخيراً الى ان شهر حزيران من العام ٢٠١٠ احتل المرتبة الأولى بحركة الحاويات التي تداولها حيث بلغ مجموعها ٩٦٠٢٦ حاوية نمطية، وحل شهر تموز في المرتبة الثانية بـ٨٩٣٩٦ حاوية نمطية وآب بالمرتبة الثالثة بـ ٨٦٥٧٥ حاوية نمطية، بينما كانت المرتبة الأولى في ٢٠٠٩ من نصيب شهر ايار بتداوله ١٠٢٤١٠ حاويات نمطية وهو الرقم الأكبر الذي يحققه المرفأ حتى اليوم، وحل نيسان في المرتبة الثانية بـ ٩٠٨٨٨ حاوية وجاءت المرتبة الثالثة من نصيب تموز بـ ٨٩٨٩٢ حاوية. ■

جدول مقارنة للمراتب العشر الاولى لاستيراد الحاويات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
السنة	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠
1– MSC (LEBANON)	٦٨١٨	٥٤١٢	٥٧٠٣	٦٠٨٤	٧١٠٥	٧٥٧٧	٨٦٩٩	٩٠٥١	٨٣١٥	٨٩٩٣	٧٤٣٨	٨٣٧٠
2– MERIT SHIPPING	٣٦٨٦	٣٥٣٠	٣٩١٥	٣٦١٣	٣٩٦٨	٤٠٨٤	٤٢١٧	٣٣٤١	٤٥٠١	٤٥٣٣	٥٠٦٠	٤٧٩٨
3– MEARSK (LEBANON)	٢٩٥٩	٣٢٦٩	٢١٣٠	٣٠٤٣	٣٥٧٢	٤٣٩٤	٣٣٢٦	٣١٩٠	٢٧٧٩	٣٠٧١	٣٨٢٤	٣٨٧٦
4– SEALINE GROUP	٢٩٠٦	٣٢٢٤	٣٠٤٥	٣٠٢٤	٣٤١٣	٢٩٩٣	٣٢٤٤	٢٨٥١	٣٢٥٨	٣٣٧٣	٣٢٥٠	٢٨٠٥
5– METZ GROUP	٢٠٦٠	٢٢٩٦	١١٤٣	١٥٧١	٨١٨	١٥٩٨	١٤٠٧	١٦٨٢	١٧٦١	٢١٧٦	١١٤٩	٢٣٠٢
6– ABDUL HAMID EL FIL	٥٦	٩٥٠	٢٢٣	٦٧٢	٤١٠	١٦٩٥	٧٧٧	١٤٧٧	٨١٧	١٦٨٠	٩٧٩	١٦٠٦
7– GEZAIRY TRANSPORT	٢٠٤	٥٨٠	٣٩٩	٧٧٥	٧٣٠	١٣٧٧	٧٨٨	٧٨٦	٧٨٩	٨٨٩	٦٤٣	٨٥٥
8– TOURISM & SHIPING SERV	١٠٩٤	٨٤٦	٨٩٨	٧٤٥	٨٨٣	٧٤٠	٨٠٢	١٠٤٧	٩٠٠	٨٧٣	١٠١٩	٥٠٧
9– EDOUARD CORDAHI	٦٥١	٦٨٦	٥١٢	٥٧٤	٥٣٧	٤٦١	٦٢٥	٧٢٩	١٠١٢	٥٨٦	٦٦٧	٦٢٨
10- AKAK MARINE	–	٣٥٨	–	٢٣٣	–	٥٩٣	–	٢٦٦	–	١١٣	–	٥٦٤

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/–
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠ حاوية نمطية (TEU)	
1– MSC (LEBANON)	٦٧١٣	١٠٤١١	٨٠٠٠	٧٤١٠	٧٠٨٦	٦٩٨٩	٦٣٨٢	٧٦٨٦	٧٢٢٦	٦٦٣٩	٧٩٤٨٥	٨٤٦٢٢	+٥١٣٧
2– MERIT SHIPPING	٥٣١٠	٥٤٩٩	٤٩٥٧	٥٠٥٧	٥١٠٢	٤١٤٠	٤١٧٥	٣٤٩٤	٣٤٢٩	٤٠٣٨	٤٨٣٢٠	٤٦١٢٧	–٢١٩٣
3– MEARSK (LEBANON)	٢٦٥٩	٢٨٩٣	٢٥٦٢	٣٦٧٩	١٨٩٣	٣١٤٠	٢٧٥٤	٢٤٠٠	٢٦٣٨	٣٨٨٩	٣١٠٩٦	٣٦٨٤٤	+٥٧٤٨
4– SEALINE GROUP	٤٨٤١	٣٦٥٢	٣٤٨٤	٢٨٠٥	٣١٤٥	٢٣٤١	٣٦٥٣	٣٢٩٠	٣٢٢٧	٣٥٣٩	٣٧٤٦٦	٣٣٨٩٧	–٣٥٦٩
5– METZ GROUP	١٨٤١	٢١٠٩	١٣٨٧	٢٠٣٥	٢٦٩٨	٢٨٣٤	٢٠٢٨	١٤٥٣	٢١٨٢	١٤٦٨	١٨٤٧٤	٢١٥٢٤	+٣٠٥٠
6– ABDUL HAMID EL FIL	٦٩٧	١٢٩٤	١٣٥٥	١٠٦٨	١١٧٧	١١٤٢	١٢٣٦	١٠٨١	١٢٦٥	٨٦٥	٩٠٩٢	١٣٥٣٠	+٤٤٣٨
7– GEZAIRY TRANSPORT	٤٨٢	١١٩٨	٤٣٠	١٢٢٩	٧٣٩	٧٦٣	٨١٣	٥٩٦	٨١٧	٩٣٠	٦٨٣٤	٩٩٧٨	+٣١٤٤
8– TOURISM & SHIPING SERV	١١٠٢	٩٩٢	١٢٤٦	٦٠٣	٧٣٥	٣٣٦	٧٣٥	٧٩٩	٦٥٥	٨٥٣	١٠٠٦٩	٨٣٤١	–١٧٢٨
9– EDOUARD CORDAHI	١٠٥٤	٨٥٩	٧٥٠	٧١٠	٣٤٤	٢٦٧	٧٣٦	٦٧١	٦٣٦	٦٣٧	٧٤٥٩	٦٨٧٣	–٥٨٦
10- AKAK MARINE	–	٥٦٩	–	٣٠٣	–	٢٨١	–	٤٢٩	–	٣٢١	–	٤٠٣٠	+٤٠٣٠
المجموع العام											٢٤٨٢٩٥ حاوية نمطية (TEU)	٢٦٥٧٦٦ حاوية نمطية (TEU)	+١٧٤٧١ حاوية نمطية (TEU)

جدول مقارنة للمراتب العشر الاولى لتصدير الحاويات الملأى ببضائع لبنانية خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠
1– MAERSK (LEBANON)	١٠١٥	٩٦٨	١٠٨٤	٩٩١	١١٠٧	١٤١٢	٨٩٧	١٠١٧	١٠٢١	١٠٢٩	١٠١٩	١٤١٥
2– MERIT SHIPPING	٨٩٤	١٠٨١	٦٠٢	١٠٣٧	١١٧٥	٩٨٦	٨٨٧	١٢٠١	١٠٧١	١٠٩٦	١٠٣٤	٨٧٧
3– MSC (LEBANON)	٧٩٨	٥٨٥	٨٦٠	٥٥٩	٧٥٢	٤٩٩	٥٩٧	٦٥١	٥١٢	٤٧٧	٦٤٨	٥٦٥
4– SEALINE GROUP	٢٥٢	٣٤٠	١٩٣	٢٢٩	٢٥٨	٣٥٧	٣٢٢	٣٢٤	٢٢٢	٣٦٥	٣٠٧	٣٣٥
5– METZ GROUP	٨٤	١٦٤	١٠٢	١٤٧	٣١٦	١٨٦	١٤٣	٢٦٥	١٣٢	٢٧٠	١٧٢	١٤٥
6– EDOUARD CORDAHI	٤٦	٧٢	١١٠	١٤٧	١٣٨	١٧٦	٢٩	٣٤٠	٣٣٣	١٤٣	١٢٤	٤٨
7– TOURISM & SHIPPING	٣٨	١٢٥	٦٣	٧٤	٦٢	٩٩	٣٠	١٣٦	٧٩	١٣٣	٧١	١١١
8– GEZAIRY TRANSPORT	–	٤٠	٢٢٣	٣٥	٣٧	١٦٦	٣١	٥٦	٩٦	١٤٢	٧١	٧٩
9– LOTUS SHIPPING	١٢	٦	٦	٤٥	٢٣	١	٦	١٦	٩	٤٤	١١	٢٧
10– ABDUL HAMID EL FIL	–	٢٣	–	١٤	٢٩	٢٥	٢٠	٢٧	٨	٢١	٢٦	٢٥

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/–
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	حاوية نمطية TEU
1– MAERSK (LEBANON)	١١٦٦	٨٩٨	٧٩١	٩٢١	٨٣٩	١٢٠٧	١١٥٦	١٧٩٠	١٠٢٤	١١٣٨	١١١١٩	١٢٧٨٦	+١٦٦٧
2– MERIT SHIPPING	١٢٨٧	١١٢٢	١٣٥٠	١٢٣٥	٩٤٤	٩٩٥	١٢٦٣	١٣٥٩	٩٧٠	٧٩٢	١١٤٧٧	١١٧٨١	+٣٠٤
3– MSC (LEBANON)	٦٠٣	٥٠٢	٥٨٧	٤٨٤	٤٩٧	٤٧٦	٥٣٧	٦٥٥	٦٩٢	٥٥٥	٧٠٨٣	٦٠٠٨	–١٠٧٥
4– SEALINE GROUP	٣٦٦	٣٠٥	٣٥٧	٥٠٦	٣١٢	٢٦١	٢٩٩	٣٠٩	٢٩٣	٣٩٠	٣١٨٠	٣٧٢١	+٥٤١
5– METZ GROUP	١٧٦	١٠٥	١٥٢	٢٠٦	٣١٢	٢٠٥	٧٥	٨٩	٩٧	٧٣	١٧٦١	١٨٥٥	+٩٤
6– EDOUARD CORDAHI	٦١	٧٤	١٠٣	١٢١	٣٩	٢٤	١٨٦	١٤٥	١٥٦	١٢٦	١٣٢٥	١٤١٦	+٩١
7– TOURISM & SHIPPING	١٢٨	٥٨	٩٩	٣٤	١١٩	٥٧	٢٢٣	١٠٣	١٧٦	٨٢	١٠٨٨	١٠١٢	–٧٦
8– GEZAIRY TRANSPORT	١٧٩	٦٩	٦	٤١	١١	٥٣	٣٠	٩	١٧	١٣٢	٦٧٤	٨٢٢	+١٤٨
9– LOTUS SHIPPING	٨	٣٢	٤٠	٥٣	٢٠	٣٣	٩	٧٦	٦	١٥	١٥٠	٣٤٨	+١٩٨
10– ABDUL HAMID EL FIL	٢٠	٣٠	١٤٩	٢١	٢٨	٢٣	٣٤	٣٣	٢٠	٩	٣٣٤	٢٥١	–٨٣
المجموع العام											٣٨١٩١ حاوية نمطية (TEU)	٤٠٠٠٠ حاوية نمطية (TEU)	+١٨٠٩ حاوية نمطية (TEU)

جدول مقارنة بحركة الحاويات المستوردة في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الأولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/–
كانون الثاني	٣٧٧١٨	٣٣٨٩٢	–٣٨٢٦ حاوية نمطية
شباط	٣٤٦٧٧	٣٢٢٧٩	–٢٣٩٨ حاوية نمطية
آذار	٣٩٥٢٥	٣٧٦٠٩	–١٩١٦ حاوية نمطية
نيسان	٤٠٥٩٧٣	٣٩٦٠٧	–٦٣٦٦ حاوية نمطية
ايار	٤٩٤٣٧	٤٢٧٦٦	–٦٦٧١ حاوية نمطية
حزيران	٤٢٤٦٤	٤٦٤١٢	+٣٩٤٨ حاوية نمطية
تموز	٤٤١٠٠	٤٦٤١٩	+٢٣١٩ حاوية نمطية
آب	٤٠٥٣٣	٤١٦٨٨	+١١٥٥ حاوية نمطية
ايلول	٣٨٢٤٥	٢٦٦٤٩	–١٥٩٦ حاوية نمطية
تشرين الاول	٣٥٨٤١	٣٥٩٧٥	+١٣٤ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٣٨٩٥٢	٣٤٢٠٥	–٤٧٤٧ حاوية نمطية
المجموع العام	٤٤٧٤٦٥	٤٢٧٥٠١	–١١٩٩٦٤ حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المستوردة فارغة في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/–
كانون الثاني	١	٢١	+٢٠ حاوية نمطية
شباط	٣٢	٥٣	+٢١ حاوية نمطية
آذار	٢٧	٢٨	+١ حاوية نمطية
نيسان	١٤	٧٢	+٥٨ حاوية نمطية
ايار	٢٣٢	٢٥٩	+٢٧ حاوية نمطية
حزيران	١٢٤	٧٠	–٥٤ حاوية نمطية
تموز	٤	٥٠	+٤٦ حاوية نمطية
آب	١٠٤	٢٢٣	+١١٩ حاوية نمطية
ايلول	٤	٣٦	+٣٢ حاوية نمطية
تشرين الاول	١٠٠	١٩	–٨١ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٦٣	١٤	–٤٩ حاوية نمطية
المجموع العام	٧٠٥	٨٤٥	+١٤٠ حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/–
كانون الثاني	٢١٥٨١	٢١٤٢٥	–١٥٦ حاوية نمطية
شباط	١٩١١١	٢٠٦٧٣	+١٥٦٢ حاوية نمطية
آذار	٢٢٧٩٢	٢٦٠٥٠	+٣٢٥٨ حاوية نمطية
نيسان	٢٤٩٦٢	٢٤٨٨١	–٨١ حاوية نمطية
ايار	٢٥٦٤٦	٢٦٩٠٦	+١٢٦٠ حاوية نمطية
حزيران	٢٥٧٥١	٢٦٨١٢	+١٠٦١ حاوية نمطية
تموز	٢٥٦٦١	٢٩٨٨٦	+٤٢٢٥ حاوية نمطية
آب	٢٥٤٤٠	٢٥٢٧٠	–١٧٠ حاوية نمطية
ايلول	٢٣٧٨٠	٢٢٤٩١	–١٢٨٩ حاوية نمطية
تشرين الاول	٢٢٩٤٣	٢٢٢٠١	–٧٤٢ حاوية
تشرين الثاني	٢٢٦٩٠	٢٣٣٣١	+٦٤١ حاوية نمطية
المجموع العام	٢٦٠٣٥٧	٢٦٩٩٢٦	+٩٥٦٩ حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المستوردة برسم المسافنة في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/–
كانون الثاني	١٦١٣٦	١٢٤٤٦	–٣٦٩٠ حاوية نمطية
شباط	١٥٥٣٤	١١٥٥٣	–٣٩٨١ حاوية نمطية
آذار	١٦٧٠٦	١١٥٣١	–٥١٧٥ حاوية نمطية
نيسان	٢٠٩٩٧	١٤٦٥٤	–٦٣٤٣ حاوية نمطية
ايار	٢٣٥٥٩	١٥٦٠١	–٧٩٥٨ حاوية نمطية
حزيران	١٦٥٨٩	١٩٥٣٠	+٢٩٤١ حاوية نمطية
تموز	١٨٤٣٥	١٦٤٨٣	–١٩٥٢ حاوية نمطية
آب	١٤٩٨٩	١٦١٩٥	+١٢٠٦ حاوية نمطية
ايلول	١٤٤٦١	١٤١٢٢	–٣٣٩ حاوية نمطية
تشرين الاول	١٢٧٩٨	١٣٧٥٥	+٩٥٧ حاوية نمطية
تشرين الثاني	١٦١٩٩	١٠٨٦٠	–٥٣٣٩ حاوية نمطية
المجموع العام	١٨٦٤٠٣	١٥٦٧٣٠	–٢٩٦٧٣ حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	٣١٩٠	٣٤٤٥	+٢٥٥ حاوية نمطية
شباط	٣٢٤٩	٣٣٢٦	+٧٧ حاوية نمطية
آذار	٣٩٠٦	٣٩٧٠	+٦٤ حاوية نمطية
نيسان	٢٩٧٣	٤٠٧٤	+١١٠١ حاوية نمطية
ايار	٣٥٥٣	٣٧٧٢	+٢١٩ حاوية نمطية
حزيران	٣٤٩٣	٣٦٧٩	+١٨٦ حاوية نمطية
تموز	٤١٠٦	٣٢٤٧	-٨٥٩ حاوية نمطية
آب	٣٦٨١	٣٦٦٠	-٢١ حاوية نمطية
ايلول	٣١٧٢	٣٣٦٨	+١٩٦ حاوية نمطية
تشرين الاول	٣٩٣٤	٤٧٥٧	+٨٢٣ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٣٤٥٨	٣٣٦١	-٩٧ حاوية نمطية
المجموع العام	٣٨٧١٥	٤٠٦٥٩	+١٩٤٤ حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المصدرة برسم المسافنة في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	٣١٦٤٩	٢٥١٢١	-٦٥٢٨ حاوية نمطية
شباط	٣٣٥٤٢	٢٢٩٢٤	-١٠٦١٨ حاوية نمطية
آذار	٣١٥٧٦	٢٣٨٥٩	-٧٧١٧ حاوية نمطية
نيسان	٤١٩٠٨	٢٨٤٣٦	-١٣٤٧٢ حاوية نمطية
ايار	٤٦٣٩٩	٢٨٩٣٨	-١٧٤٦١ حاوية نمطية
حزيران	٣٣٦٤١	٤١٠١٨	+٧٣٧٧ حاوية نمطية
تموز	٣٥٢٩٢	٣٢٣٨١	-٢٩١١ حاوية نمطية
آب	٢٩٧٩٦	٣٢٤١٥	+٢٦١٩ حاوية نمطية
ايلول	٣١٠٥٧	٢٨٦٩٢	-٢٣٦٥ حاوية نمطية
تشرين الاول	٢٣٥٢٨	٢٨٨٢٦	+٥٢٩٨ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٣٢٥٧٠	٢١٧٧٠	-١٠٨٠٠ حاوية نمطية
المجموع العام	٣٧٠٩٥٨	٣١٤٨٠	-٥٦٥٧٨ حاوية نمطية

جدول مقارنة بالحاويات المعاد تستيفها على متن السفن في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	١٣٣٥	١٤٢٤	+٨٩ حاوية نمطية
شباط	٢٠٤٢	١٤٠٤	-٦٣٨ حاوية نمطية
آذار	١٨٧٢	١٨٣٢	-٤٠ حاوية نمطية
نيسان	١٦٧٠	٢٠٧٠	+٤٠٠ حاوية نمطية
ايار	١٧١٤	٢٣٦٢	+٦٤٨ حاوية نمطية
حزيران	١٤٢٢	١٨٦١	+٤٣٩ حاوية نمطية
تموز	٢١٧٥	٢١١٢	-٦٣ حاوية نمطية
آب	٢٠٠٠	١٣٦٥	-٦٣٥ حاوية نمطية
ايلول	١٩٧٥	١٤٢١	-٥٥٤ حاوية نمطية
تشرين الاول	١٤١٦	١٩٧٥	+٥٥٩ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٢٠٦٢	١٢٩٢	-٧٧٠ حاوية نمطية
المجموع العام	١٩٦٨٣	١٩١١٨	-٥٦٥ حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	١٦٩٧٥	١٩٥٨٨	+٢٦١٣ حاوية نمطية
شباط	٢١٢٠٥	١٥٦٤٩	-٥٥٥٦ حاوية نمطية
آذار	١٦٧١٥	٢١٥٥١	+٤٨٣٦ حاوية نمطية
نيسان	١٩٣٦١	١٧٢٤٠	-٢١٢١ حاوية نمطية
ايار	٢٤٨٦٦	٢٥٠٠٢	+١٣٦ حاوية نمطية
حزيران	٢٠٢٠١	٢٢٥٨٦	+٢٣٨٥ حاوية نمطية
تموز	٢٢٦٥٤	٢١٧٢٠	-٩٣٤ حاوية نمطية
آب	٢٣٣١٢	٢٣٦٤٢	+٣٣٠ حاوية نمطية
ايلول	٢١٦٧٦	٢٣٤٩٤	+١٨١٨ حاوية نمطية
تشرين الاول	٢٢٤٤١	٢٠٢٥٦	-٢١٨٥ حاوية نمطية
تشرين الثاني	١٤٦٥٢	١٧٩٥٣	+٣٣٠١ حاوية نمطية
المجموع العام	٢٢٤٠٥٨	٢٢٨٦٨١	+٤٦٢٣ حاوية نمطية

جدول مقارنة لحركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الأولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	٣٥٦٧٨	٣٥٧٠٨	+٣٠ حاوية نمطية
شباط	٤٢٤٦٢	٣٠٣٤٦	-١٢١١٦ حاوية نمطية
آذار	٣٥٤٩١	٣٧٨٤٩	+٢٣٥٨ حاوية نمطية
نيسان	٤٣٢٤٥	٣٥٠٩٦	-٨١٤٩ حاوية نمطية
ايار	٥١٢٥٩	٤٢١١١	-٩١٤٨ حاوية نمطية
حزيران	٤٠٧٤٦	٤٧٧٥٣	+٧٠٠٧ حاوية نمطية
تموز	٤٣٦١٧	٤٠٨٦٥	-٢٧٥٢ حاوية نمطية
آب	٤١٨٠٠	٤٣٥٢٢	+١٧٢٢ حاوية نمطية
ايلول	٤١٤٤٤	٤١٤٣٢	-١٢ حاوية نمطية
تشرين الاول	٣٧١٠٥	٤٠٠٨٤	+٢٩٧٩ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٣٤٤٨١	٣٢٢٢٤	-٢٢٥٧ حاوية نمطية
المجموع العام	٤٤٧٣٢٨	٤٢٦٩٩٠	-٢٠٣٣٨ حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	١٥٥١٣	١٢٦٧٥	-٢٨٣٨ حاوية نمطية
شباط	١٨٠٠٨	١١٣٧١	-٦٦٣٧ حاوية نمطية
آذار	١٤٨٧٠	١٢٣٢٨	-٢٥٤٢ حاوية نمطية
نيسان	٢٠٩١١	١٣٧٨٢	-٧١٢٩ حاوية نمطية
ايار	٢٢٨٤٠	١٣٣٣٧	-٩٥٠٣ حاوية نمطية
حزيران	١٧٠٥٢	٢١٤٨٨	+٤٤٣٦ حاوية نمطية
تموز	١٦٨٥٧	١٥٨٩٨	-٩٥٩ حاوية نمطية
آب	١٤٨٠٧	١٦٢٢٠	+١٤١٣ حاوية نمطية
ايلول	١٦٥٩٦	١٤٥٧٠	-٢٠٢٦ حاوية نمطية
تشرين الاول	١٠٧٣٠	١٥٠٧١	+٤٣٤١ حاوية نمطية
تشرين الثاني	١٦٣٧١	١٠٩١٠	-٥٤٦١ حاوية نمطية
المجموع العام	١٨٤٥٥٥	١٥٧٦٥٠	-٢٦٩٠٥ حاوية نمطية



يحظر نقل هذه الارقام
بدون اذن خطي
من مجلة «البيان الاقتصادية»

جدول مقارنة للمجموع العام لحركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	٧٤٧٣١	٧١٠٢٤	-٣٧٠٧ حاوية نمطية
شباط	٧٩١٨١	٦٤٠٢٩	-١٥١٥٢ حاوية نمطية
آذار	٧٦٨٨٨	٧٧٢٩٠	+٤٠٢ حاوية نمطية
نيسان	٩٠٨٨٨	٧٦٧٧٣	-١٤١١٥ حاوية نمطية
ايار	١٠٢٤١٠	٨٧٢٣٩	-١٥١٧١ حاوية نمطية
حزيران	٨٤٦٣٢	٩٦٠٢٦	+١١٣٩٤ حاوية نمطية
تموز	٨٩٨٩٢	٨٩٣٩٦	-٤٩٦ حاوية نمطية
آب	٨٤٣٣٣	٨٦٥٧٥	+٢٢٤٢ حاوية نمطية
ايلول	٨١٦٦٤	٧٩٥٠٢	-٢١٦٢ حاوية نمطية
تشرين الاول	٧٤٣٦٢	٧٨٠٣٤	+٣٦٧٢ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٧٥٤٩٥	٦٧٧٢١	-٧٧٧٤ حاوية نمطية
المجموع العام	٩١٤٤٧٦	٨٧٣٦٠٩	-٤٠٨٦٧ حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات الاجمالية في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الابواب	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
مجموع الحاويات المستوردة	٤٤٧٤٦٥	٤٢٧٥٠١	-١٩٩٦٤ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة	٤٤٧٣٢٨	٤٢٦٩٩٠	-٢٠٣٣٨ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المعاد تستيفها على السفن	١٩٦٨٣	١٩١١٨	-٥٦٥ حاوية نمطية
المجموع العام	٩١٤٤٧٦	٨٧٣٦٠٩	-٤٠٨٦٧ حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الابواب	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٢٦٠٣٥٧	٢٦٩٩٢٦	+٩٥٦٩ حاوية نمطية
الحاويات المستوردة فارغة	٧٠٥	٨٤٥	+١٤٠ حاوية نمطية
الحاويات المصدرة مأى ببضائع لبنانية	٣٨٧١٥	٤٠٦٥٩	+١٩٤٤ حاوية نمطية
الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٢٢٤٠٥٨	٢٢٨٦٨١	+٤٦٢٣ حاوية نمطية
الحاويات برسم المسافنة	٣٧٠٩٥٨	٣١٤٣٨٠	-٥٦٥٧٨ حاوية نمطية
الحاويات المعاد تستيفها على السفن	١٩٦٨٣	١٩١١٨	-٥٦٥ حاوية نمطية
المجموع العام للحاويات التي تداولها مرفأبيروت	٩١٤٤٧٦	٨٧٣٦٠٩	-٤٠٨٦٧ حاوية نمطية



Josemar
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

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
2, Metamorfoseos Str.
17455 Alimos, Athens, Greece
Tel : (30) 210 957 15 95
Fax: (30) 210 957 17 95
e-mail: bfm@otenet.gr

حركة السيارات ما تزال جيدة رغم تراجع مجموعها الى ٩١٢٨٣ سيارة

تغييرات عدة في المراتب الأمامية: ليفانت شيبنغ تحتفظ بالأولى وMSC تحتل الثانية



انطوان خياط
LEVANT SHIPPING



محمد فخر الدين
MSC (LEBANON)



سمير نعيمه
SEALINE GROUP



سمير الحاج
WILHELSEM SHIP SERVICES



توفيق لطوف
MEDCONRO GRPOUP

أفادت احصاءات مرفأ بيروت ان حركة السيارات التي تعامل معها خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠ ما تزال جيدة رغم تراجعها عمّا كانت في الفترة ذاتها من ٢٠٠٩. كما بينت هذه الحركة ان السيارات الجديدة المستوردة حققت ارتفاعاً فيما تراجع عدد السيارات المستعملة. وأوضح ركن بحري لـ «البيان الإقتصادية» ان السيارات المستعملة المستوردة من الولايات المتحدة الأميركية ما تزال ناشطة مقابل نشاط مماثل تحققه السيارات الجديدة المشحونة من مرافئ الشرق الأقصى ولا سيّما اليابان وكوريا الجنوبية.

المرفأ يتعامل مع ٩١٢٨٣ سيارة في العام ٢٠١٠

فقد أظهرت الإحصاءات ان مرفأ بيروت تعامل مع ٩١٢٨٣ سيارة مستعملة وجديدة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠ مقابل ٩٤٨٦٠ سيارة للفترة عينها من ٢٠٠٩ أي بانخفاض نسبته ٣,٧٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩١٢٨٣ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٨٩٦٦٤ سيارة مقابل ٩٣٢٥٧ سيارة، أي بتراجع قدره ٣٥٩٣ سيارة ونسبته ٣,٨٥٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ١٦١٩ سيارة مقابل ١٦٠٣ سيارات، بارتفاع قدره ١٦ سيارة ونسبته ١٪.

مفاجآت في المراتب الأمامية: ليفانت تحتفظ بالأولى وMSC تحتل الثانية

من ناحية ثانية، أفادت حركة السيارات المستوردة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى والبالغة ٨٩٦٦٤ سيارة ان مفاجآت عدة طرأت على أسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية:

– فوكالة ليفانت شيبنغ ظلت متربعة على المرتبة الأولى للعام الثالث على التوالي.

فقد أمنت استيراد ٢٢٨٨٨ سيارة جديدة ومستعملة من مرافئ أميركا الشمالية والشرق الأقصى مقابل ٢٠٧٦٢ سيارة، أي بارتفاع نسبته ١٠,٢٤٪.

– وحققت MSC (لبنان) زيادة جيدة بعدد السيارات التي أفرغتها أتاحت لها التقدم لاحتلال المرتبة الثانية، فقد بلغ مجموعها ١٥٣٦٤ سيارة مشحونة من مرافئ الولايات المتحدة مقابل ١٠٥٧٧ سيارة، أي بتحسن نسبته ٤٥,٢٦٪.

– وتراجعت مجموعة سي لاين من المرتبة الثانية الى الثالثة بتنزيلها ١١٠٦٨ سيارة محملة من موانئ الولايات المتحدة الأميركية والشرق الأقصى وأوروبا الشمالية مقابل ١٧٠١٥ سيارة، اي بتراجع نسبته ٣٤,٩٥٪.

– وجاءت المرتبة الرابعة لصالح وكالة Wilhelsen بتفريغها ٨١٨٢ سيارة محملة من الشرق الأقصى مقابل ٥٤١٤ سيارة، اي بتحسن نسبته ٥١,١٣٪.

– وحققت وكالة مدكونرو شيبنغ قفزة نوعية بانتقالها من المرتبة التاسعة الى الخامسة باستيرادها ٧٠٢١ سيارة من مرافئ الولايات المتحدة وأوروبا مقابل ٣١٨٧ سيارة أي بارتفاع نسبته ١٢٠,٩٢٪.

الوكالات الست الأولى تحافظ على نشاطها وتتعامل مع ٦٩٨٩٢ سيارة

وبينت الإحصاءات ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠ أمنت تفريغ ما مجموعه ٦٩٨٩٢ سيارة أي ما نسبته ٧٧,٩٥٪ من مجموع السيارات المستوردة مقابل ٦٩٩٨٥ سيارة حصة الوكالات الست التي احتلت المراتب ذاتها في العام ٢٠٠٩، أي ما نسبته ٧٥,٠٤٪ من مجموع السيارات المستوردة للفترة نفسها من ٢٠٠٩، بانخفاض قدره ٩٣ سيارة ونسبته ٠,١٣٪.

انخفاض عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ٢٦٥٦٤ سيارة

وبينت الإحصاءات أيضاً ان عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات خلال

جدول مقارنة بحركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/–
كانون الثاني	٩٩١٦ سيارة	٥٣٨٨ سيارة	–٤٥٢٨ سيارة
شباط	٨٦٤٦ سيارة	٨٣٥٦ سيارة	–٢٩٠ سيارة
آذار	٧٩٣٧ سيارة	٨١٥٣ سيارة	+٢١٦ سيارة
نيسان	٧٨٩٩ سيارة	٩٢٧٢ سيارة	+١٣٧٣ سيارة
ايار	٧٢٩٩ سيارة	٩١٠٧ سيارة	+١٨٠٨ سيارة
حزيران	٩٣٤٩ سيارة	٨٧٦٧ سيارة	–٥٨٢ سيارة
تموز	٨٥٩٧ سيارة	١٠٩٢٨ سيارة	+٢٣٣١ سيارة
آب	٨٥٥٨ سيارة	٧٥٤٣ سيارة	–١٠١٥ سيارة
ايلول	٩٣٥٤ سيارة	٧٤٢٩ سيارة	–١٩٢٥ سيارة
تشرين الاول	٨٤٦٥ سيارة	٨٧٣٢ سيارة	+٢٦٧ سيارة
تشرين الثاني	٨٨٤٠ سيارة	٧٦٠٨ سيارة	–١٢٣٢ سيارة
المجموع العام	٩٤٨٦٠ سيارة	٩١٢٨٣ سيارة	–٣٥٧٧ سيارة

جدول مقارنة بحركة السيارات المستوردة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/–
كانون الثاني	٩٨٢٢ سيارة	٥٣٧١ سيارة	–٤٤٥١ سيارة
شباط	٨٠٢٣ سيارة	٧٧٨١ سيارة	–٢٤٢ سيارة
آذار	٧٩٠٣ سيارة	٨١٢٢ سيارة	+٢١٩ سيارة
نيسان	٧٨٩٢ سيارة	٩٠٥٧ سيارة	+١١٦٥ سيارة
ايار	٧٢١٨ سيارة	٩٠٧٨ سيارة	+١٨٦٠ سيارة
حزيران	٩٠٥٤ سيارة	٨٤٨١ سيارة	–٥٧٣ سيارة
تموز	٨٤٠١ سيارة	١٠٩٠٨ سيارة	+٢٥٠٧ سيارة
آب	٨٤٨٢ سيارة	٧٣٩١ سيارة	–١٠٩١ سيارة
ايلول	٩٢٧٦ سيارة	٧٣٠٠ سيارة	–١٩٧٦ سيارة
تشرين الاول	٨٣٩٠ سيارة	٨٥٨٢ سيارة	+١٩٢ سيارة
تشرين الثاني	٨٧٩٦ سيارة	٧٥٩٣ سيارة	–١٢٠٣ سيارة
المجموع العام	٩٣٢٥٧ سيارة	٨٩٦٦٤ سيارة	–٣٥٩٣ سيارة

جدول مقارنة بحركة السيارات المستوردة والمعاد تصديرها خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

اسم الوكالة البحرية	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠
1-LEVANT SHIPPING	١١١٦	١١١٦	٢٤٢٥	١٦٢٨	٩٠٠	٢٦٥٨	١٧٤٨	١٦٠٥	١٢٣١	٢٥٣٢	٣٣٧٣	١٩٢٢
2-MSC (LEBANON)	٧٠٧	٧٥٧	٤٦٨	٩٧٧	٤٧٣	١٣٨٨	٢١٨٦	١٨٩٠	١١٤٣	١٧٩١	٩٨٧	١٥٩٩
3-SEALINE GROUP	٩٣٩	٨٦٢	٩٨١	٨٥٢	١٨٤٥	١١٤٠	١٢٥٢	١٢٣٨	١٣٧٧	٦١٢	٨٥٣	٩٩٧
4-WILHELSEN SHIP SERVICES	١٢٨٢	٥٠٦	٥٨٦	١٠٥٢	–	–	–	٥٥٠	٤٥٠	٩١٨	–	١٠٠٣
5-MEDCONRO GRPOUP	٣١١	٧٧٦	١٢٢	٥٥١	٧٥	٧٩١	١٩١	٧١٧	٣٢٠	٨٨٥	٢٧٦	١٢٤٦
6-HENRY HEALD & CO	٢٠٨٣	١٣٦	٢٠٣	٤٧٧	٦٠٨	٥٠٢	–	١٢٣٩	٣٨٣	٤١٠	٣٤٧	١١٣
7-NICOLAS ABOURJEILY	–	٢٣١	٨٥	١٠٧	١١٥	٣٥٥	٧٦	١٩٧	٩٩	٢٧٠	٢٦٤	٣٤٩
8-EDOUARD CORDHI	٤٠٠	٥٦	٢٥٤	٢١١	٧٩٨	٣١٩	٢٨٢	٤٠٤	٥٦٠	٣٦٧	١٠١٨	٣٠٩
9-WORLDWIDE LOGISTICS	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
10-ABDUL HAMID EL FIL	–	٢٧٦	–	٢٠٤	–	٤٥٧	–	٣٤٨	٥٥	٤٢٧	٢٧	٣٥٨

اسم الوكالة البحرية	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	
1-LEVANT SHIPPING	١٤٣٠	٣١٨٤	٢٢٢٤	٢١٦٠	٢١٨٥	١٩١٠	١١٩٩	٢٤٩٤	٢٩٣١	١٦٧٩	٢٠٧٦٢	٢٢٨٨٨	+٢١٢٦
2-MSC (LEBANON)	٥٨١	١٩١٩	٩٧٩	١٣٧٩	٩١١	١٢٦١	١١٢٤	١١٢٥	١٠١٨	١٢٧٨	١٠٥٧٧	١٥٣٦٤	+٤٧٨٧
3-SEALINE GROUP	٢٣٨٤	١٢١٦	١٨٧١	١٠٣٧	٢٦٨٤	٣٥٤	١٤٤٧	١٦٨٣	١٣٨٢	١٠٧٧	١٧٠١٥	١١٠٦٨	–٥٩٤٧
4-WILHELSEN SHIP SERVICES	٤٦٩	٢٠٤١	٤٧٤	١١٤٦	٢٥١	٩٦٦	١٤٣٥	–	٤٦٧	–	٥٤١٤	٨١٨٢	+٢٧٦٨
5-MEDCONRO GRPOUP	١٨٥	–	١٦١	٢٥٢	٥٦٧	٩٠٦	٣٤٣	٥٢٢	٦٢٧	٣٧٥	٣١٧٨	٧٠٢١	+٣٨٤٣
6-HENRY HEALD & CO	٢٣٧	٥٦٢	٣٤٨	١٩٦	٥٢٣	١٠٤١	٧٣٢	٥٦٤	١٠٢٢	١٢٩	٦٤٨٦	٥٣٦٩	–١١١٧
7-NICOLAS ABOURJEILY	١٩٦	٧٦٣	١٨٤	٣٠٥	١٣٦	١٥١	٢٨٤	٤٠٧	١٥١	٣٩٢	١٥٩٠	٣٥٢٧	+١٩٣٧
8-EDOUARD CORDHI	١٢٩١	٤٣٧	٣٩٠	٢٤٧	٣٩٤	١٥٦	٣٣١	٢٤٥	٢١٣	٤٢٤	٥٩٣١	٣١٧٥	–٢٧٥٦
9-WORLDWIDE LOGISTICS	–	–	–	–	–	–	–	١٢٢٨	–	١٧١٨	–	٢٩٤٦	+٢٩٤٦
10-ABDUL HAMID EL FIL	٢٩	٢٢٤	١٥٦	٧٦	١٩٤	–	٢٧٦	–	٢٠٩	–	٩٤٦	٢٦٤٦	+١٧٠٠
المجموع العام											٧١٨٩٩ سيارة	٨٢١٨٦ سيارة	+١٠٢٨٧ سيارة

الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠ بلغ ٢٦٥٦٤ سيارة أي ما نسبته ٢٩,٦٣٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٨٩٦٦٤ سيارة، مقابل ٤٤٣٣٧ سيارة للفترة ذاتها من ٢٠٠٩، أي ما نسبته ٤٧,٥٤٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٩٣٢٥٧ سيارة، وبانخفاض نسبته ٤٠,٠٩٪.

ارتفاع عدد السيارات الجديدة المستوردة الى ٣٥١٠٦ سيارات في العام ٢٠١٠

وسجلت حركة السيارات الجديدة المستوردة زيادة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠، فبلغ عددها ٣٥١٠٦ سيارات، اي ما نسبته ٣٩,١٥٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٨٩٦٦٤ سيارة، مقابل ٣٢٤٦٧ سيارة جديدة للفترة ذاتها من ٢٠٠٩ أي ما نسبته ٣٤,٨١٪ من المجموع العام للسيارات المستوردة والبالغ ٩٣٢٥٧ سيارة، أي بارتفاع نسبته ٨,١٣٪.

تموز الأكبر بحركة السيارات في العام ٢٠١

من جهة اخرى، بينت الإحصاءات ان شهر تموز من العام ٢٠١٠ كان الأكبر بحركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠، حيث بلغ مجموعها ١٠٩٢٨ سيارة بينما احتل شهر نيسان المرتبة الثانية بـ ٩٢٧٢ سيارة، وحزيران المرتبة الثالثة بـ٩١٠٧ سيارات، في حين كان ك٢ الأكبر بحركة السيارات في ٢٠٠٩ بتعامله مع ٩٩١٦ سيارة، تبعه أيلول في المرتبة الثانية بـ٩٣٥٤ سيارة وجاءت المرتبة الثالثة لصالح حزيران بـ٩٣٤٩ سيارة.

ارتفاع عدد المركبات الجديدة المباعة الى ٣٣٤١٩ مركبة في العام ٢٠١٠

وتجدر الإشارة أخيراً الى ان عدد المركبات الجديدة المباعة خلال الاشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠١٠ بلغ ٣٣٤١٩ مركبة مقابل ٣١٤١٨ مركبة للفترة ذاتها من ٢٠٠٩، اي بارتفاع قدره ٢٠٠١ مركبة ونسبته ٦,٣٧ بالمئة. واظهرت الارقام الصادرة عن جمعية مستوردي السيارات في لبنان ان KIA الكورية الجنوبية احتلت المرتبة الاولى ببيعها ٥٩٣٢ مركبة تبعتها NISSAN اليابانية في المرتبة الثانية بـ ٥٤٨٠ مركبة وحلت HYUNDAI الكورية الجنوبية في المرتبة الثالثة بـ ٣٩٣٠ مركبة. ■

جدول بحركة السيارات المستوردة والمعاد تصديرها بحراً خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٠

الشهر	السيارات المستوردة	المعاد تصديرها بحراً	المجموع
كانون الثاني	٥٣٧١ سيارة	١٧ سيارة	٥٣٨٨ سيارة
شباط	٧٧٨١ سيارة	٥٧٥ سيارة	٨٣٥٦ سيارة
آذار	٨١٢٢ سيارة	٣١ سيارة	٨١٥٣ سيارة
نيسان	٩٠٥٧ سيارة	٢١٥ سيارة	٩٢٧٢ سيارة
ايار	٩٠٧٨ سيارة	٢٩ سيارة	٩١٠٧ سيارة
حزيران	٨٤٨١ سيارة	٢٨٦ سيارة	٨٧٦٧ سيارة
تموز	١٠٩٠٨ سيارة	٢٠ سيارة	١٠٩٢٨ سيارة
آب	٧٣٩١ سيارة	١٥٢ سيارة	٧٥٤٣ سيارة
ايلول	٧٣٠٠ سيارة	١٢٩ سيارة	٧٤٢٩ سيارة
تشرين الاول	٨٥٨٢ سيارة	١٥٠ سيارة	٨٧٣٢ سيارة
تشرين الثاني	٧٥٩٣ سيارة	١٥ سيارة	٧٦٠٨ سيارة
المجموع العام	٨٩٦٦٤ سيارة	١٦١٩ سيارة	٩١٢٨٣ سيارة

جدول مقارنة بحركة السيارات المعاد تصديرها بحراً خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	٩٤ سيارة	١٧ سيارة	–٧٧ سيارة
شباط	٦٢٣ سيارة	٥٧٥ سيارة	–٤٨ سيارة
آذار	٣٤ سيارة	٣١ سيارة	–٣ سيارات
نيسان	٧ سيارات	٢١٥ سيارة	+٢٠٨ سيارة
ايار	٨١ سيارة	٢٩ سيارة	–٥٢ سيارة
حزيران	٢٩٥ سيارة	٢٨٦ سيارة	–٩ سيارات
تموز	١٩٦ سيارة	٢٠ سيارة	–١٧٦ سيارة
آب	٧٦ سيارة	١٥٢ سيارة	+٧٦ سيارة
ايلول	٧٨ سيارة	١٢٩ سيارة	+٥١ سيارة
تشرين الاول	٧٥ سيارة	١٥٠ سيارة	+٧٥ سيارة
تشرين الثاني	٤٤ سيارة	١٥ سيارة	–٢٩ سيارة
المجموع العام	١٦٠٣ سيارة	١٦١٩ سيارة	+١٦ سيارة

حركة السيارات تسجل انخفاضا والمرفأ يتعامل مع ٧٦٠٨ سيارات

مفاجآت عدة في المراتب الامامية: WORLDWIDE تحتل الاولى وليفانت تتراجع الى الثانية



ناقلة للسيارات

اظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان حركة السيارات التي يتعامل معها المرفأ ما تزال جيدة رغم الانخفاض الذي تسجله من حين الى آخر.

واكدت ان المرفأ يتداول نحو ٨ آلاف سيارة شهريا ما سمح له ان يحقق النتائج الجيدة نفسها التي كان حققها خلال العامين المنصرمين بين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩. وامل وكيل بحري لخطوط بحرية تؤمن نقل السيارات من مرافئ الولايات المتحدة والشرق الاقصى لـ «البيان الاقتصادية» بأن تكون حركة السيارات في الشهر الاخير من العام الحالي كبيرة نظرا للاستيراد المتواصل للسيارات الجديدة من طراز ٢٠١١ والمستعملة المسموح باستيرادها حتى نهاية العام ٢٠١٠ وفقا للانظمة الجمركية.

تراجع حركة السيارات الى ٧٦٠٨ سيارات في تشرين الثاني ٢٠١٠

فقد بينت حركة مرفأ بيروت لشهر تشرين الثاني الماضي ان عدد السيارات التي تعامل معها المرفأ بلغ ٧٦٠٨ سيارات مقابل ٨٧٣٢ سيارة لشهر تشرين الاول المنصرم، اي بتراجع قدره ١١٢٤ سيارة ونسبته ١٢,٨٧ ٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٦٠٨ سيارات في تشرين الثاني كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٧٥٩٣ سيارة مقابل ٨٥٨٢ سيارة لتشرين الاول المنصرم، اي بانخفاض قدره ٩٨٩ سيارة ونسبته ١١,٥٢ ٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغ مجموعها ١٥ سيارة مقابل ١٥٠ سيارة، اي بتراجع قدره ١٣٥ سيارة.

مفاجآت عدة في المراتب الامامية وWORLDWIDE تحتل الاولى

من جهة ثانية، بينت حركة السيارات المستوردة خلال شهر تشرين الثاني الماضي والبالغة ٧٥٩٣ سيارة ان مفاجآت عدة طرأت على اسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الامامية:

– فقد سجلت وكالة WORLDWIDE LOGISTICS مفاجأة كبيرة بتربعها على المرتبة الاولى باستيرادها ١٧١٨ سيارة من موانئ الشرق الاقصى مقابل لا شيء لانها لم تستقبل اي باخرة سيارات في شهر تشرين الاول المنصرم.

– بينما تراجعت وكالة LEVANT SHIPPING الى المرتبة الثانية بتفريغها ١٦٧٩ سيارة مشحونة من مرافئ الولايات المتحدة الاميركية والشرق الاقصى مقابل ٢٤٩٤ سيارة، اي بانخفاض قدره ٨١٥ سيارة ونسبته ٣٢,٦٨ ٪.

– وتقدمت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة الرابعة الى الثالثة بتفريغها ١٢٧٨ سيارة محملة من موانئ الولايات المتحدة الاميركية مقابل ١١٢٥ سيارة، اي بارتفاع قدره ١٥٣ سيارة ونسبته ١٣,٦٠ بالمئة.

– في حين تراجعت مجموعة سي لاين من المرتبة الثانية الى الرابعة باستيرادها ١٠٧٧ سيارة من مرافئ الشرق الاقصى واوروبا الشمالية مقابل ١٦٨٣ سيارة اي بانخفاض قدره ٦٠٦ سيارات ونسبته ٣٦ بالمئة.

الانخفاض ينسحب على حصة الوكالات الست الاولى

وانسحب تراجع حركة السيارات المستوردة في ت٢ على حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الاولى اذ امنت تفريغ ما مجموعه ٦٥٦٨ سيارة اي ما نسبته ٨٦,٥٠ ٪ من مجموع السيارات المستوردة البالغ ٧٥٩٣ سيارة. في حين بلغت حصة الوكالات الست التي احتلت المراتب ذاتها في ت١ ٧٦١٦ سيارة اي ما نسبته ٨٨,٧٤ ٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٨٥٨٢ سيارة، اي بانخفاض نسبته ١٣,٧٦ ٪.

ارتفاع عدد السيارات الجديدة المستوردة الى ٣٧٢١ سيارة في تشرين الثاني ٢٠١٠

من جهة ثانية، اظهرت حركة السيارات ان عدد السيارات الجديدة المستوردة خلال شهر ت٢ بلغ ٣٧٢١ سيارة جديدة اي ما نسبته ٤٩ ٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٧٥٩٣ سيارة، مقابل ٣٤٠٩ سيارات جديدة اي ما نسبته ٣٩,٧٢ من مجموع السيارات المستوردة في ت١ والبالغ ٨٥٨٢ سيارة.

وارتفاع عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ١٩٩٦ سيارة

كما ارتفع عددالسيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ١٩٩٦ سيارة في ت٢، اي ما نسبته ٢٦,٢٩ ٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٧٥٩٣ سيارة، مقابل ١٣٦٨ سيارة مشحونة ضمن الحاويات في ت١ اي ما نسبته ١٥,٩٤ ٪ من مجموع السيارات المستوردة في ت١ والبالغ ٨٥٨٢ سيارة.

وارتفاع عدد السيارات الجديدة المباعة في تشرين الثاني ٢٠١٠

وتجدر الاشارة الى ان عدد السيارات الجديدة المباعة في ت٢ بلغ ٣١٧٧ سيارة مقابل ٢٨٣٩ سيارة لـ ت١ اي بتحسن قدره ٣٣٨ سيارة ونسبته ١١,٩١ ٪.

عدد السيارات الجديدة المباعة في ت٢ ٢٠١٠ اكبر من ت٢ ٢٠٠٩

كما اظهرت الاحصاءات ان عدد السيارات الجديدة المباعة في ت٢ من ٢٠١٠ والبالغ ٣١٧٧ سيارة جاء اكبر مما كان عليه في ت٢ ٢٠٠٩ حيث بلغ ٢٤٥٩ سيارة اي بارتفاع قدره ٧١٨ سيارة ونسبته ٢٩,٢٠ ٪.

وارتفع المجموع العام للسيارات الجديدة المباعة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠١٠ الى ٣١٥٨١ سيارة مقابل ٢٩١٢٢ سيارة للفترة عينها من ٢٠٠٩ اي بزيادة قدرها ٢٤٥٩ سيارة ونسبتها ٨,٤٤ ٪.

استمرار تدفق استيراد السيارات المستعملة من موانئ الولايات المتحدة

ولا بد من الاشارة اخيرا الى ان حركة السيارات المستعملة المستوردة من الولايات المتحدة الاميركية ناشطة ولم تتأثر بارتفاع سعر صرف الدولار الاميركي مقابل اليورو. فقد تبين ان معظم السيارات المستعملة المستوردة ضمن الحاويات تشحن من مرافئ الولايات المتحدة الاميركية كما ان قسما كبيرا منها يستورد على سفن الرو/رو الناقلة للسيارات من المرافئ ذاتها ايضا.

	NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 10	OCT 10	+/-
TOP TEN	1- WORLDWIDE LOGISTICS	1718	1228	+490
	2- LEVANT SHIPPING AGENCY	1679	2494	-815
	3- MSC (LEBANON)	1278	1125	+153
	4- SEALINE GROUP	1077	1683	-606
	5- EDOUARD CORDAHI	424	245	+179
	6- NICOLAS ABOURJEILY	392	407	+179
	7- MEDCONRO GROUP	375	522	+15
	8- TOURISM & SHIP SERVICES	213	204	+9
	9- GLOBE SHIPPING	194	92	+102
	10- HENRY HEALD & CO	129	564	-435
	11- METZ GROUP	52	13	+39
	12- MAERSK (LEBANON)	39	-	+39
	13- MERIT SHIPPING AGENCY	13	5	+8
	14 FAST AGENCY	9	-	+9
	15- GEZAIRY TRANSPORT	1	-	+1
	TOTAL IMPORT (CARS)	7593	8582	-989
	TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	15	150	-135
	TOTAL GENERAL (CARS)	7608	8732	-1124

ارتفاع قيمة البضائع المستوردة انعكس ايجاباً على مجموع الواردات الجمركية والـ TVA

لبنان استورد بـ ١٦,٤٨ مليار دولار وصدر بـ ٣,٧٦ مليارات دولار واستوفى ٣,١٥ مليارات دولار واردات جمركية وTVA

أظهرت احصاءات تجارة لبنان الخارجية الصادرة عن ادارة الجمارك اللبنانية ان قيمة الاستيراد والتصدير خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٠ جاءت اكبر مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩. وقد انعكس ارتفاع قيمة الاستيراد على المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA والمحصل عبر كافة المرافئ والبوابات.

وشكل ارتفاع قيمة الاستيراد خلال العام ٢٠١٠ مفاجأة في ظل الأوضاع السياسية المضطربة في البلاد والتي تدفع عادة التجار الى الحذر وبالتالي تقليص حجم البضائع المستوردة خوفاً من تدهور الأحوال في البلاد.

ارتفاع قيمة الاستيراد والتصدير الى ٢٠,٢٥٤ مليار دولار

فقد أفادت حركة تجارة لبنان الخارجية عبر كافة المرافئ والبوابات ان القيمة الإجمالية لفاتورتي الاستيراد والتصدير بلغت ٢٠,٢٥٤ مليار دولار خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٠ مقابل ١٧,٩٨٣ ملياراً للفترة عينها من العام ٢٠٠٩ أي بزيادة كبيرة قدرها ٢,٢٧١ مليار دولار ونسبتها ١٢,٦٣٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٠,٢٥٤ مليار دولار كالآتي:

فاتورة البضائع المستوردة: بلغت قيمتها ١٦,٤٨٦ مليار دولار مقابل ١٤,٨٦١ ملياراً أي بتحسن قدره ١,٦٢٥ مليار دولار ونسبته ١٠,٩٣٪.

فاتورة البضائع المصدرة: ارتفعت قيمتها أيضاً الى ٣,٧٦٨ مليارات دولار مقابل ٣,١٢٢ مليارات، أي بتحسن قدره ٦٤٦ مليون دولار ونسبته ٢٠,٦٩٪.

تراجع قيمة بضائع الترانزيت الى ٣٥٠ مليون دولار

من ناحية ثانية، أظهرت حركة تجارة لبنان الخارجية تراجع قيمة فاتورة بضائع الترانزيت الى ٣٥٠ مليون دولار مقابل ٣٨٩ مليوناً أي بانخفاض قدره ٣٩ مليون دولار ونسبته ١٠٪.

وانخفاض قيمة البضائع المعاد تصديرها الى ١٣٥ مليون دولار

كما انخفضت قيمة فاتورة البضائع المعاد تصديرها الى ١٣٥ مليون دولار خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٠ مقابل ١٤٥ مليوناً للفترة عينها من العام ٢٠٠٩، أي بتراجع قدره ١٠ ملايين دولار ونسبته ٦,٩٠٪.

ارتفاع قيمة الاستيراد انعكس ايجاباً على مجموع الواردات الجمركية والـTVA

وبينت الإحصاءات ان ارتفاع قيمة الاستيراد خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠ انعكس ايجاباً على المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات، فبلغ ٣,١٥٢ مليارات دولار مقابل ٢,٩٢٩ مليارين للفترة ذاتها من ٢٠٠٩، أي بزيادة نسبتها ٧,٦١٪.

وتوزع هذا المجموع للواردات على الشكل التالي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ١,٧٨٠ مليار دولار مقابل ١,٦٧٩ مليار، اي بتحسن قدره ١٠١ مليون دولار ونسبته ٦٪.

مجموع واردات الـ TVA: ارتفع الى ١,٣٢٧ مليار دولار مقابل ١,٢٥٠ مليار، أي بزيادة قدرها ١٢٢ مليون دولار ونسبتها ٩,٧٦٪.

الولايات المتحدة الشريكة الأولى للتصدير الى لبنان

من جهة أخرى، أظهرت حركة تجارة لبنان الخارجية ان الولايات المتحدة الأميركية ما تزال الشريكة الأولى على صعيد التصدير الى لبنان اذ استورد لبنان بضائع اميركية بلغت قيمتها الإجمالية ١,٨٢٢ مليار دولار أي ما نسبته ١١,٠٥ بالمئة من القيمة الإجمالية للاستيراد خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٠ والبالغة ١٦,٤٨٦ مليار دولار، في حين تقدمت الصين من المرتبة الثالثة لتحتل المرتبة الثانية بتصديرها بضائع بقيمة إجمالية قدرها ١,٥٠٦ مليار دولار أي ما نسبته ٩,١٣ بالمئة من القيمة الإجمالية للبضائع المستوردة، بينما تقدمت ايطاليا من المرتبة الرابعة الى الثالثة بتصديرها بضائع بقيمة ١,٢٥٣ مليار دولار أي ما نسبته ٧,٦٠ بالمئة من القيمة الإجمالية والبالغة ١٦,٤٨٦ مليار دولار.

وسويسرا الشريكة الأولى بالاستيراد من لبنان

كما بينت حركة تجارة لبنان الخارجية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٠ ان سويسرا حافظت على المرتبة الأولى على صعيد الاستيراد من لبنان اذ بلغت القيمة الإجمالية للبضائع المصدرة من لبنان الى سويسرا ٤٨٠ مليون دولار، أي ما نسبته ١٢,٧٤ بالمئة من القيمة الإجمالية للبضائع المصدرة والبالغة ٣,٧٦٨ مليارات دولار، واحتفظت الإمارات العربية المتحدة بالمرتبة الثانية باستيرادها بضائع بقيمة ٣٩٢ مليون دولار أي ما نسبته ١٠,٤٠ بالمئة من القيمة الإجمالية للبضائع المصدرة. كما راوح العراق مكانه في المرتبة الثالثة باستيراده بضائع بقيمة ٢٤٢ مليون دولار، اي ما نسبته ٦,٤٢ بالمئة من القيمة الإجمالية للبضائع المصدرة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٠ والبالغة ٣,٧٦٨ مليارات دولار.

آذار هو الشهر الأكبر بقيمة البضائع المستوردة في العام ٢٠١٠

وأظهرت حركة البضائع المستوردة الى لبنان خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠، ان شهر آذار كان الأكبر بقيمة البضائع المستوردة الى لبنان حيث بلغ مجموعها ١,٩٣٤ مليار دولار، بينما حل تموز بالمرتبة الثانية بـ ١,٨٥٠ مليار دولار، وجاءت المرتبة الثالثة لصالح ت٢ بـ ١,٨١١ مليار دولار.

تشرين الأول هو الشهر الأكبر بقيمة البضائع المصدرة في العام ٢٠١٠

وبينت حركة البضائع المصدرة من لبنان خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٠ ان شهر ت١ كان الأكبر بقيمة البضائع المصدرة من لبنان حيث بلغ مجموعها ٤٣٥ مليون دولار تبعه في المرتبة الثانية حزيران بـ ٣٨٥ مليوناً وحلّ في المرتبة الثالثة شهر آذار بـ ٣٧٤ مليون دولار.

تغييرات خلال سنوات ٢٠٠٥ و٢٠١٠

وبينت حركة تجارة لبنان مع الخارج ان تغييرات عدة طرأت على أسماء البلدان التي احتلت المراتب الأمامية على صعيد التصدير الى لبنان خلال الفترة الواقعة بين ٢٠٠٥ و٢٠١٠.

فالولايات المتحدة الأميركية تمكنت من ان ترفع حصتها من ٦ بالمئة الى ١١ بالمئة، والصين من ٨ بالمئة الى ٩ بالمئة، بينما تراجعت حصة فرنسا من ٨ بالمئة في العام ٢٠٠٥ الى ٦ بالمئة في العام ٢٠١٠ والاتحاد الروسي من ٦ بالمئة الى ٣ بالمئة وايطاليا من ١٠ بالمئة الى ٨ بالمئة.

أما على صعيد الاستيراد من لبنان فتقدمت سويسرا بزيادة حصتها من ٧ بالمئة في العام ٢٠٠٥، الى ١٣ بالمئة في العام ٢٠١٠، والإمارات العربية المتحدة من ٨ بالمئة الى ١٠ بالمئة، بينما تراجعت حصة سوريا من ١٠ بالمئة الى ٥ بالمئة والعراق من ١٠ بالمئة الى ٦ بالمئة والسعودية من ٧ بالمئة الى ٦ بالمئة. ■

جدول مقارنة لمجموع الواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) المستوفاة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	٢٥٧ مليون دولار	٢٦٢ مليون دولار	+٥ ملايين دولار
شباط	٢٢٦ مليون دولار	٢٣٧ مليون دولار	+١١ مليون دولار
آذار	٢٦٥ مليون دولار	٣١٤ مليون دولار	+٤٩ مليون دولار
نيسان	٢٦٢ مليون دولار	٢٧٨ مليون دولار	+١٦ مليون دولار
ايار	٢٦٨ مليون دولار	٢٧٩ مليون دولار	+١١ مليون دولار
حزيران	٢٦٦ مليون دولار	٣١١ مليون دولار	+٤٥ مليون دولار
تموز	٢٩٤ مليون دولار	٣١٢ مليون دولار	+١٨ مليون دولار
آب	٢٨٤ مليون دولار	٢٩٥ مليون دولار	+١١ مليون دولار
ايلول	٢٧٦ مليون دولار	٢٩٥ مليون دولار	+١٩ مليون دولار
تشرين الاول	٢٨٤ مليون دولار	٢٩٠ مليون دولار	+٦ ملايين دولار
تشرين الثاني	٢٤٧ مليون دولار	٢٧٩ مليون دولار	+٣٢ مليون دولار
المجموع العام	٢,٩٢٩ مليار دولار	٣,١٥٢ مليارات دولار	+٢٢٣ مليون دولار

جدول مقارنة لحركة تجارة لبنان الخارجية خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠
قيمة البضائع المستوردة	١,٠٦٧ مليار دولار	١,٢٤٥ مليار دولار	١,٠٣٥ مليار دولار	١,٢٠٦ مليار دولار	١,١٣٨ مليار دولار	١,٩٣٤ مليار دولار	١,٧٩٧ مليار دولار	١,٣٧٧ مليار دولار	١,٢٤٢ مليار دولار	١,٣٦٩ مليار دولار	١,٥٥١ مليار دولار	١,٤٤٩ مليار دولار
قيمة البضائع المصدرة	٢٨١ مليون دولار	٣١٣ مليون دولار	٣٧٦ مليون دولار	٣٤٢ مليون دولار	٢٦٠ مليون دولار	٣٧٤ مليون دولار	٢٣١ مليون دولار	٣٢٨ مليون دولار	٢٩٢ مليون دولار	٣٧١ مليون دولار	٢٤٩ مليون دولار	٣٨٥ مليون دولار
قيمة بضائع الترانزيت	٣٧ مليون دولار	٢٣ مليون دولار	٢٨ مليون دولار	٢٦ مليون دولار	٣٨ مليون دولار	٤٠ مليون دولار	٥٥ مليون دولار	٣١ مليون دولار	٣٤ مليون دولار	٣٢ مليون دولار	٣٤ مليون دولار	٤١ مليون دولار
قيمة البضائع المعاد تصديرها	١٢ مليون دولار	١٣ مليون دولار	١٢ مليون دولار	١٤ مليون دولار	١٣ مليون دولار	١٢ مليون دولار	١٦ مليون دولار	١١ مليون دولار	١٠ مليون دولار	١٠ مليون دولار	١٢ مليون دولار	٩ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	١٤٦ مليون دولار	١٤٦ مليون دولار	١٢٩ مليون دولار	١٣٧ مليون دولار	١٥٢ مليون دولار	١٧٣ مليون دولار	١٤٩ مليون دولار	١٥٦ مليون دولار	١٥١ مليون دولار	١٥٥ مليون دولار	١٥٤ مليون دولار	١٨١ مليون دولار
مجموع واردات الـ TVA	١١١ مليون دولار	١١٦ مليون دولار	٩٧ مليون دولار	١٠٠ مليون دولار	١١٣ مليون دولار	١٤١ مليون دولار	١١٣ مليون دولار	١٢٢ مليون دولار	١١٧ مليون دولار	١٢٤ مليون دولار	١١٢ مليون دولار	١٣٠ مليون دولار
المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA	٢٥٧ مليون دولار	٢٦٢ مليون دولار	٢٢٦ مليون دولار	٢٣٧ مليون دولار	٢٦٥ مليون دولار	٣١٤ مليون دولار	٢٦٢ مليون دولار	٢٧٨ مليون دولار	٢٦٨ مليون دولار	٢٧٩ مليون دولار	٢٦٦ مليون دولار	٣١١ مليون دولار

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	
قيمة البضائع المستوردة	١,٤٧٠ مليار دولار	١,٨٥٠ مليار دولار	١,٤٣٩ مليار دولار	١,٤٤٩ مليار دولار	١,٢٥٠ مليار دولار	١,٣١٠ مليار دولار	١,٢٩١ مليار دولار	١,٤٨٦ مليار دولار	١,٥٨١ مليار دولار	١,٨١١ مليار دولار	١٤,٨٦١ مليار دولار	١٦,٤٨٦ مليار دولار	+١,٦٢٥ مليار دولار
قيمة البضائع المصدرة	٢٣٠ مليون دولار	٣٠٢ مليون دولار	٢٣٩ مليون دولار	٣١٢ مليون دولار	٢٩٨ مليون دولار	٢٩٠ مليون دولار	٣٢٧ مليون دولار	٤٣٥ مليون دولار	٣٣٩ مليون دولار	٣١٦ مليون دولار	٣,١٢٢ مليار دولار	٣,٧٦٨ مليار دولار	+٦٤٦ مليون دولار
قيمة بضائع الترانزيت	٢٩ مليون دولار	٤٠ مليون دولار	٣٣ مليون دولار	٣٤ مليون دولار	٣٠ مليون دولار	٣٠ مليون دولار	٣٩ مليون دولار	٣٢ مليون دولار	٣٢ مليون دولار	٢٢ مليون دولار	٣٨٩ مليون دولار	٣٥٠ مليون دولار	-٣٩ مليون دولار
قيمة البضائع المعاد تصديرها	١٠ مليون دولار	١١ مليون دولار	١٥ مليون دولار	١٤ مليون دولار	١٣ مليون دولار	٩ مليون دولار	١٢ مليون دولار	١٩ مليون دولار	١٠ مليون دولار	١٣ مليون دولار	١٤٥ مليون دولار	١٣٥ مليون دولار	-١٠ ملايين دولار
مجموع الواردات الجمركية	١٧٠ مليون دولار	١٨١ مليون دولار	١٦٣ مليون دولار	١٦٨ مليون دولار	١٥٦ مليون دولار	١٦٧ مليون دولار	١٦٦ مليون دولار	١٦٢ مليون دولار	١٤٣ مليون دولار	١٥٤ مليون دولار	١,٦٧٩ مليار دولار	١,٧٨٠ مليار دولار	+١٠١ مليون دولار
مجموع واردات الـ TVA	١٢٤ مليون دولار	١٣١ مليون دولار	١٢١ مليون دولار	١٢٧ مليون دولار	١٢٠ مليون دولار	١٢٨ مليون دولار	١١٨ مليون دولار	١٢٨ مليون دولار	١٠٤ مليون دولار	١٢٥ مليون دولار	١,٢٥٠ مليون دولار	١,٣٧٢ مليون دولار	+١٢٢ مليون دولار
المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA	٢٩٤ مليون دولار	٣١٢ مليون دولار	٢٨٤ مليون دولار	٢٩٥ مليون دولار	٢٧٦ مليون دولار	٢٩٥ مليون دولار	٢٨٤ مليون دولار	٢٩٠ مليون دولار	٢٤٧ مليون دولار	٢٧٩ مليون دولار	٢,٩٢٩ مليون دولار	٣,١٥٢ مليون دولار	+٢٢٣ مليون دولار

جدول مقارنة بقيمة البضائع المستوردة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام ٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	١,٠٦٧ مليار دولار	١,٢٤٥ مليار دولار	+١٧٨ مليون دولار
شباط	١,٠٣٥ مليار دولار	١,٢٠٦ مليار دولار	+١٧١ مليون دولار
آذار	١,١٣٨ مليار دولار	١,٩٣٤ مليار دولار	+٧٩٦ مليون دولار
نيسان	١,٧٩٧ مليار دولار	١,٣٧٧ مليار دولار	-٤٢٠ مليون دولار
ايار	١,٢٤٢ مليار دولار	١,٣٦٩ مليار دولار	+١٢٧ مليون دولار
حزيران	١,٥٥١ مليار دولار	١,٤٤٩ مليار دولار	-١٠٢ مليون دولار
تموز	١,٤٧٠ مليار دولار	١,٨٥٠ مليار دولار	+٣٨٠ مليون دولار
آب	١,٤٣٩ مليار دولار	١,٤٤٩ مليار دولار	+١٠ ملايين دولار
ايلول	١,٢٥٠ مليار دولار	١,٣١٠ مليار دولار	+٦٠ مليون دولار
تشرين الاول	١,٢٩١ مليار دولار	١,٤٨٦ مليار دولار	+١٩٥ مليون دولار
تشرين الثاني	١,٥٨١ مليار دولار	١,٨١١ مليار دولار	+٢٣٠ مليون دولار
المجموع العام	١٤,٨٦١ مليار دولار	١٦,٤٨٦ مليار دولار	+١,٦٢٥ مليار دولار

جدول مقارنة بقيمة البضائع المصدرة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠

الشهر	العام٢٠٠٩	العام ٢٠١٠	+/-
كانون الثاني	٢٨١ مليون دولار	٣١٣ مليون دولار	+٣٢ مليون دولار
شباط	٣٧٦ مليون دولار	٣٤٢ مليون دولار	-٣٤ مليون دولار
آذار	٢٦٠ مليون دولار	٣٧٤ مليون دولار	+١١٤ مليون دولار
نيسان	٢٣١ مليون دولار	٣٢٨ مليون دولار	+٩٧ مليون دولار
ايار	٢٩٢ مليون دولار	٣٧١ مليون دولار	+٧٩ مليون دولار
حزيران	٢٤٩ مليون دولار	٣٨٥ مليون دولار	+١٣٦ مليون دولار
تموز	٢٣٠ مليون دولار	٣٠٢ مليون دولار	+٧٢ مليون دولار
آب	٢٣٩ مليون دولار	٣١٢ مليون دولار	+٧٣ مليون دولار
ايلول	٢٩٨ مليون دولار	٢٩٠ مليون دولار	-٨ ملايين دولار
تشرين الاول	٣٢٧ مليون دولار	٤٣٥ مليون دولار	+١٠٨ ملايين دولار
تشرين الثاني	٣٣٩ مليون دولار	٣١٦ مليون دولار	-٢٣ مليون دولار
المجموع العام	٣,١٢٢ مليار دولار	٣,٧٦٨ مليار دولار	+٦٤٦ مليون دولار

لوفتهانزا وشركاتها التابعة تؤكد على حضورها في الشرق الاوسط

الشركة تعتمد ايرباص A380 ذات المقصورة الفاخرة وتزيد الرحلات

تييري انطينوري: الاجراءات المتخذة جاءت وفقا لرغبات المسافرين



تييري انطينوري

تزيد شركة الطيران الالمانية لوفتهانزا رحلاتها باطراد في الشرق الاوسط، بالتوازي مع الشركات التابعة لها. والمعلوم ان الناقلة الالمانية تخدم ١٤ محطة في ١١ بلدا في المنطقة. فهي تسيّر ١٢ رحلة اسبوعيا من بيروت. كما ان الشركة التابعة لها BMI تسيّر رحلات يومية من بيروت الى لندن.

وكانت لوفتهانزا قد حازت على جائزة افضل شركة طيران في اوروبا تخدم الشرق الاوسط من BUSINESS TRAVELLER M.E. AWARDS .

والجدير بالذكر ان BMI تحالفت مع لوفتهانزا سنة ٢٠٠٩ وفتحت مكاتبها معها في شباط ٢٠١٠.

وقالت المديرة الاقليمية للوفتهانزا وBMI في لبنان السيدة **كوليت عكرا** «انا مسرورة جدا بتقديم نقطة بيع مشتركة لزبائن الـLUFTHANSA والـBMI والشركة تخدم حاليا تسع محطات في الخليج من فرانكفورت وميونيخ، مع رحلتين يوميا لدبي ورحلة يومية لابو ظبي، مسقط، البحرين، الدوحة، الكويت، الرياض وجدة».

واضافت: هناك رحلات ايضا متوفرة مع الشركات التابعة للوفتهانزا من محطات زوريخ، فيينا، لندن وتسيّر لوفتهانزا مع الشركات التابعة لها السويسرية، النمساوية والـBMI ١٨١ رحلة في الاسبوع الى ١٤ وجهة في ١١ بلدا في الشرق الاوسط.

الدرجة الاولى الجديدة

في شهر ايار المنصرم كشفت الشركة عن الدرجة الاولى في طائراتها الـ AIRBUS A380 وتتميز مقصورة الدرجة الاولى بالتصميم الاوروبي الناعم والانيق مع اجود انواع الجلود والتجهيزات.

وتوفر طائرات الـ A380 لمسافريها تجربة فريدة في السفر اذ ان حجم الـ AIRBUS وخصائصها تجعل الرحلة على متنها تجربة فريدة وممتعة. ففي الدرجات الثلاث (الدرجة السياحية، درجة رجال الاعمال والدرجة الاولى) يمكن للمسافرين التمتع بقمة الراحة والرفاهية. وصرّح السيد **تييري انطينوري** (THIERRY ANTINORI) عضو مجلس ادارة الشركة، ان التصميم في المقصورة A380 جاء وفقا لمتطلبات ورغبات المسافرين وهو مثير للاعجاب.



واضاف: للوهلة الاولى وعند دخول المسافر الى المقصورة يلاحظ رحابتها وتناسبها وقد لحظ التصميم ازالة الحجرات المنفصلة وذلك بعد دراسة معمّقة. لان مسافري الدرجة الاولى عبر الناقلة الالمانية عبّروا عن تفضيلهم بوضوح التصميم المفتوح دون الحواجز مع الحفاظ على خصوصية كل شخص.

خدمات مميزة

وهناك عامل آخر اضيف الى مقاعد الدرجة الاولى، حيث تقدم المقصورة افضل سرير في الدرجة. فبعد الدراسات توصلت LUFTHANSA الى تحديد جو من الامان والهدوء هو من اهم متطلبات مسافري الدرجة الاولى، لذلك عمدت الى وضع ستائر تمتص الضوضاء وكذلك سجادة تمتص وقع الخطوات على ارضية الطائرة وذلك لتأمين مقصورة الدرجة الاولى الاكثر هدوءا وراحة في العالم.

يضاف الى ذلك ان جهاز ترطيب الجو، وهو الاول من نوعه قد وضع في الخدمة، كما عززت الانارة في المقصورات بحيث تتناسب مع الوقت خلال النوم. كما يتمتع مسافر الدرجة الاولى بحمام فاخر جدا مع مكان منفصل لتبديل الملابس.

وعند الوصول الى فرانكفورت يمكن لركاب درجة رجال الاعمال الاسترخاء في الصالون المخصص لهم. هناك تسهيلات جديدة وضعت في كانون الثاني ٢٠٠٩ خصيصا لركاب الرحلات الطويلة LONG-HAUL FLIGHTS مثل التنويع في الاكل وغرف للاستحمام، اضافة الى وجود موظف يسهّل ويلبي طلبات المسافرين، وخدمة كي الملابس ويستفيد من هذه الخدمة ايضا حاملو بطاقات HON CIRCLE MEMBERS والـ SENATORS. ■







منير جحوش (شركة الخطوط الجوية اليمنية):

اجراءات وتدابير بعض الدول تجاه رحلاتنا مبالغ فيها

نائب المدير العام للشؤون التجارية في شركة الخطوط الجوية اليمنية منير جحوش أكد في حديث الى «البيان الإقتصادية» ان الشركة تعمل منذ حصولها على صفة الناقل الوطني لفعاليات بطولة كأس الخليج في نسختها العشرين على انجاح المهمة الملقاة على عاتقها، وكشف عن شراء أربع طائرات وإضافتها الى أسطول الشركة وتكثيف الرحلات وزيادة المحطات من ٣٠ الى ٣٥، مشيراً الى ريادة الشركة سياحياً مطمئناً الى اتخاذ اجراءات تدقيق لمنع دخول الطرود المفخخة الى اليمن ومنها الى مطارات العالم، واصفاً قرارات بعض الدول القاضية بمنع دخول طائرات الشركة اليها بالمبالغ فيها.

محطات جديدة

■ **ما ابرز ما ستركزون عليه خلال ٢٠١١؟**

– سنركز خلال سنة ٢٠١١ على التوسع وتكثيف الرحلات وتحديداً الى المناطق ذات الطاقات الواعدة، وسنحاول تغطية أكبر عدد ممكن من المناطق المحيطة باليمن.

كما وسنضيف الى أسطول الشركة اربع طائرات جديدة مع التذكير بأن رحلاتنا اليوم تشمل ثلاثين محطة خارجية، سنعمل على رفعها الى خمس وثلاثين.

■ **بمَ تعلقون على اختياركم الناقل الرسمي خلال بطولة خليجي ٢٠ لكرة القدم؟**

– شرف لنا الحصول على هذا اللقب الذي يضاف الى انجازاتنا. نحن نرى في ذلك فرصة لنا لعرض خدماتنا في شكل أكبر الى أشقائنا من دول الخليج من جهة والمساهمة في انجاح فعاليات خليجي ٢٠ من جهة أخرى.

تكثيف الرحلات

■ **في ظل الأوضاع الاقتصادية الراهنة وتأثر قطاع النقل الجوي بها، كيف تقوّمون القطاع في المنطقة وتحديداً في اليمن؟**

– يحقق قطاع النقل الجوي نمواً بارزاً في المنطقة، والدليل ان شركات الطيران العاملة في اليمن كثفت من رحلاتها، أضف الى ذلك، ان هناك جالية يمنية كبيرة جداً متوزعة في مختلف بلدان المنطقة، ناهيك عن حاجة الرعايا اليمنيين الى السياحة العلاجية، حيث يسافرون للعلاج في الخارج أضف الى ذلك حركة الطلاب بين اليمن والخارج.

بالمقابل، وان تأثرت السياحة الأجنبية إلا ان السياحة الخليجية زادت وفي شكل ملحوظ.

■ **كيف تقوّمون أعمالكم العام ٢٠١٠؟**

– حققنا خلال العام ٢٠١٠ نتائج ايجابية وبنمو كبير عن العام ٢٠٠٩.

دور رائد

■ **هل تلعب الخطوط الجوية اليمنية دوراً في دعم السياحة في اليمن؟**

– «الطيران اليمنية» اليوم وسيلة فاعلة من وسائل السياحة في البلاد، وهي توفر أفضل الخدمات السياحية عبر مكاتبها، أضف الى ذلك انها الناقل الوطني الرسمي لليمن وجسر التواصل بين اليمن ودول العالم ودورها رائد في التفاعل السياحي بين اليمن والخارج.

■ **هل تؤمنون تأشيرات دخول؟**

– لو طلبت منا وكالات السفر ذلك سنستجيب لطلبها ونؤمنها ولكن للأسف، وبسبب الأوضاع الأمنية في اليمن، وضعت الدولة قيوداً متشدّدة على تأشيرات الدخول.

اجراءات صارمة لضمان السلامة

■ **هل من اجراءات معينة بدأتم تتخذونها بعد حادثة الطرود المفخخة وبسبب الأحداث الأمنية في اليمن؟**

– بالنسبة لشركة الخطوط الجوية اليمنية هي أصلاً تتخذ اجراءات أكثر صرامة من الشركات الأخرى. ومع ذلك، وبعد حادثة الطرود الأخيرة، بدأنا نتبع اجراءات اضافية لضمان سلامة الركاب والشحنات. وباتت الأخيرة تخضع لتفتيش دقيق يتطلب بين ٢٤ و٤٠ساعة.

■ **بمَ تعلقون على حظر دخول الطيران اليمنية الى بعض الدول بعد حادثة الطرود؟**

– هذا القرار مبالغ فيه جداً، مع توافر حلول أخرى كثيرة كان يمكن اللجوء اليها ونحن جاهزون للتجاوب مع متطلبات أي دولة.

وفي النهاية الضحية الأكبر لذلك القرار هم ركاب الخطوط الجوية اليمنية الذين يسافرون الى تلك الدول.

جائزة من «أياتا»

■ **كلمة أخيرة؟**

– حازت الخطوط الجوية اليمنية وللمرة الثالثة على جائزة من اتحاد النقل الجوي الدولي (أياتا) على تميّزها في تطبيق معايير اجراءات السلامة العالمية، وهذا يؤكد ريادتنا في مجال الأمن والسلامة.

ونحرص أيضاً على مواكبة كل التطورات في مجال النقل الجوي من أجل تقديم أفضل الخدمات الى ركابنا. على أمل ان نبقى دائماً عند حسن ظن الجميع. ■





مساعد السعيد (شركة الخزامى للادارة AKMC - السعودية):

فندق الفيصلية ارتقاء بمستوى فنادق فئة الخمسة نجوم

«الخزامى للادارة» ومقرها الرياض شركة متخصصة في الاستثمار العقاري، وتمارس نشاطها في مجال التطوير والاستثمار في العقارات الحديثة والمميزة وتسعى الى تحقيق عوائد مستدامة على المدى الطويل لمستثمريها.

الرئيس التنفيذي للشركة مساعد السعيد ابرز المعوقات التي تعترض المنطقة الشرقية وتؤخر ازدهار القطاع السياحي، ونوه بأهمية مدينة الرياض الزاخرة بالمراكز الثقافية والمتاحف والنشاطات والمهرجانات السياحية باعتبارها من المناطق الجاذبة، مشيرا الى ان المملكة اضحت مقصد رجال الاعمال والمستثمرين من انحاء العالم، لافتا الى سعي الشركة للارتقاء بمستوى الفنادق فئة خمسة نجوم.

■ ما هي ابرز التحديات التي يواجهها القطاع السياحي في المملكة العربية السعودية؟

– انفتاح المملكة على استضافة حجاج بيت الله الحرام افاد مناطق معينة في المملكة وتحديدا المنطقة الغربية (مكة المكرمة – المدينة المنورة..) بالمقابل تواجه المناطق الاخرى مثل المنطقة الشرقية معوقات في القطاع السياحي وبالاخص لجهة منح تأشيرات الدخول اليها، مع العلم ان هذه المناطق تتمتع ببنى تحتية سياحية وتضم وكالات سياحة راقية.

■ ما هي العوامل السياحية التي تعتمد عليها المناطق الاخرى في المملكة لتكون جاذبة للسياح؟

– اشير بداية الى وجود توجه للدولة بأن تسمح لقاصدي المملكة من اجل القيام بفرائض الحج ان يتجولوا في المناطق الاخرى مثل المنطقة الشرقية والوسطى. ومهما يكن ووفق مفهوم السياحة العالمي تعني السياحة التعرف على حضارات وثقافات البلد المقصود، والرياض تزخر بعدد كبير من المراكز الثقافية، والمتاحف، اضافة الى منطقة الدرعية المسجلة على لائحة الاونيسكو للتراث العالمي وغيرها من المرافق والمناطق الجاذبة للسياحة.

كما تتميز الرياض بسياحة المؤتمرات والاحتفالات والنشاطات والمعروف عنها تنظيمها ما يسمى بعرس الجنادرية وهو عبارة عن حفل ثقافي كبير يتضمن انشطة وسباقات متنوعة.

الرياض مقصد رجال الاعمال

■ هل المهرجانات السياحية التي تنظم في المملكة تستهدف كل الثقافات؟

– الاحتفالات والمهرجانات التي يتم تنظيمها تستهدف مختلف الجنسيات في العالم. بالمقابل، هناك احتفالات اخرى يشارك فيها الخليجيون بينها احتفالية «مزايين الابل» التي تنظم شمال المملكة في منطقة «ام رقيبة».

■ نلاحظ اشغالا فندقيا كبيرا في المملكة من قبل رجال الاعمال الوافدين اليها، بم تعلقون؟

– لا شك في ان هناك سياحة اعمال كبيرة في المملكة، بحيث تشهد فورة اقتصادية هائلة في جميع قطاعاتها وقد اضحت مقصد رجال الاعمال والمستثمرين من انحاء العالم، وهذا ما نلمسه طبعا بالاشغال الفندقي، واشير هنا الى احد التقارير العالمية الصادر مؤخرا الذي صنف المملكة العربية السعودية من الاسواق الجاذبة لمختلف انواع الاستثمارات.

قيمة مضافة للفنادق

■ كيف تنظرون الى فورة المشاريع العقارية والفندقية في المملكة؟

– انه امر ايجابي فهو من جهة يلبي الطلب الكبير الذي تشهده المملكة على الفنادق بسبب فورتها الاقتصادية ومن جهة اخرى يوجد نوعا من المنافسة الايجابية.

■ المعروف عن شركة خزامى انها من الشركات الرائدة في عالم الفنادق من فئة خمسة نجوم. اليوم في ظل ارتفاع الاستثمارات الفندقية كيف تنظرون الى منافسة الشركات الاخرى؟

– لا تقف خزامى عند حد معين او تكتفي بأن تكون في المرتبة الاولى لكنها تسعى الى اضافة نوعية ومستوى جديد الى الفنادق الراقية.

ومؤخرا افتتحنا في شكل غير رسمي الجناح الجنوبي لفندق الفيصلية الذي من المتوقع ان يرتقي بقطاع الضيافة الى اعلى المستويات ويجعل منافسته اكثر صعوبة.

هذا وتتميز الاجنحة الجديدة في الفندق بالاناقة والتصميم المتقن والرقي، وتبلغ ١٠٦ اجنحة اضافة الى مطاعم ومنتجع صحي مخصص للنساء كإضافة للمنتجع السابق الذي كان مخصصا للرجال.

السياحة ركيزة اقتصادية

■ ماذا عن خططكم بالنسبة للعام ٢٠١١؟

– سنركز خلال العام ٢٠١١ على انجاز الاجنحة في الجزء الجنوبي من فندق الفيصلية، كما سنفتتح فندق الخزامى في المدينة المنورة.

■ كلمة اخيرة؟

– اذا لم نهتم بالقطاع السياحي في المنطقة العربية عموما والخليجية خصوصا وجعله احد ركائز اقتصاداتنا فلن نحقق نهضة حقيقية. ■









ملتزم معايير الجودة والتفوق في كل الظروف

نبيل حمود (فندق سفير مارينا - الكويت):

خطة مدروسة لتقديم خدمات متمايزة ذات نوعية عالية

يواصل فندق سفير مارينا – الكويت، المملوك من شركة العقارات المتحدة وتقوم بإدارته شركة سفير الدولية لإدارة الفنادق، ارتقاءه سلم النجاح والتقدم، ويعزّز الفندق الذي يحتل موقعاً استراتيجياً متميزاً مسار تطوره بالمصداقية التي ارتبطت باسمه وبالتزامه معايير الجودة والتفوق في كل الأوقات والمناسبات.

مدير مجموعة إدارة العمليات في سفير الدولية لإدارة الفنادق ومدير عام الفندق نبيل حمود لاحظ تراجع أنشطة شركات السفر والسياحة وتزايد حدة المنافسة بفعل تداعيات الأزمة المالية، وأشار الى منافسة متأتية من الفنادق الاقتصادية والفنادق التابعة لشركات عالمية، موضحاً اعتماد خطة مدروسة ومحكمة تتركز على تقديم خدمات متمايزة ذات نوعية عالية تضمن عودة الزائر مرات ومرات، عارضاً لخصائص ومميزات الفندق وتجهيزاته ومرافقه المتعددة، مؤكداً مواكبة التطورات العصرية الحديثة بالتصاميم الخارجية والتجهيزات التكنولوجية وعمليات التجديد المستمرة.

■ كيف تقيّمون القطاع الفندقي في المنطقة في ظل تداعيات الأزمة الأخيرة؟

– تجلّت آثار الأزمة في المنطقة والكويت بتصاعد وتيرة عمليات الاندماج واستحواذ الفنادق الكبيرة على الصغيرة، ما عزّز الخبرات في مجال النشاط الفندقي العالمي. من جهة أخرى، لاحظنا تراجع أسعار الغرف في ٢٠١٠، بعدما تراجعت اعداد رحلات رجال الأعمال لحضور المؤتمرات، فضلاً عن التراجع الملحوظ الذي سجّله السوق وتزايد حدّة المنافسة، بعد ان حدّ معظم الأفراد من أنشطتهم المختلفة بسبب سيطرة حال الهلع والقلق عليهم. وكل ذلك برغم التوسع في العروضات التي قدّمتها الفنادق لجذب الزوّار والتي كان لها تأثيراتها الايجابية.

أما اليوم، فيتحدث الجميع عن تحسّن نسب الاشغال، لكن طبعاً بأسعار أدنى ممّا كانت عليه سابقاً. ويتوقع ان تكون نسبة النجاح في ٢٠١١ أدنى من ٢٠١٠، خصوصاً وان البلاد تستقبل أعداداً محدودة من رجال الاعمال، فضلاً عن محدودية المشاريع الضخمة المعززة لسياحة الأعمال وقلة المؤتمرات التي تنظمها الدولة سنوياً.

منافسة الفنادق الاقتصادية

■ نلاحظ افتتاح أعداد كبيرة من الفنادق ومنها الإقتصادية، بمَ تعلقون؟

– الفنادق الإقتصادية تناسب الزوّار اصحاب الميزانيات المحدودة والذين يهتمون بالموقع المناسب المجهّز بوسائل الإتصال الحديثة كالإنترنت والخدمات الأخرى الأساسية.

وبالطبع، هذه الفنادق تنافسنا خصوصاً ان غالبيتها تقع في مناطق تضم مجموعة من المطاعم التي تلبي حاجات الزوّار حتى خارج الفندق.

هذا فضلاً عن افتتاح بعض الفنادق التابعة لشركات عالمية وبعضها الآخر محلي، والتي تجذب الزوّار وتغريهم للتعرّف عليها، مما يزيد من حدة المنافسة ويدفعنا دائما نحو التجديد والتطور لنحافظ على مكانتنا كرواد لصناعة الفندقة بالكويت والمنطقة.

على صعيد آخر حصلت مجموعة من الفنادق على التراخيص الضرورية لافتتاح فروع لها محلياً عندما كانت الأوضاع الاقتصادية جيدة، لكن افتتاح المزيد من الفنادق الجديدة في ظل الأوضاع الحاضرة سيحتاج الى بعض الوقت لايجاد اسواق وانشطة جديدة.

تحسين الخدمات وتطويرها

■ ما هي الإستراتيجية التي تعتمدونها في فندق مارينا، في ظل الأوضاع الحالية؟

– نعتمد خطة مدروسة ومحكمة ونركّز على تقديم خدمات متمايزة ذات نوعية عالية، لكي نضمن عودة الزائر الى فندقنا مرّات عدة ومتتالية. وأشير هنا الى ان علاقات طيبة تجمعنا بمعظم عملائنا، لدرجة ان هؤلاء يطلبون منا مباشرة تحسين بعض الخدمات وتطويرها، التي نحرص على الأخذ بها، كونها الطريقة التي تضمن لنا النجاح وجذب الرواد.

وعموماً فإن المنافسة الشرسة موجودة وبانتظارنا في المستقبل لكننا على اتم الاستعداد لها لنكون دائما في المقدمة كما هو الحال في فندق سفير مارينا اليوم.

خدمات جاذبة

■ ما هي ميزات فندق المارينا؟

– يتميّز فندق المارينا بتصاميمه الجذّابة والعصرية بالرغم من انه صغير، بحيث يضم ٩١ غرفة من ضمنها الجناحان الملكي والأميري (تصل مساحة الواحد منهما الى ٢٤٠ متراً مربعاً).

هذا فضلاً عن موقعه الجغرافي المميّز في وسط العاصمة بحيث يحسب الزائر نفسه على جزيرة نائية، محاطاً بالمياه العذبة من مختلف الجهات، ويستقطب رجال الأعمال والعائلات للترفيه والتسلية.

ولا بد من الإشارة الى اننا سنقدّم عروضات لجذب العائلات خلال فترة الأعياد ولكننا لن نعتمد سياسة المضاربة بالأسعار لأننا نحرص على تقديم خدمات ذات مستوى راق.

والفندق نابض بالحياة ويوفر الوصول المباشر الى مارينا مول المؤلف من القسم الداخلي المخصص للتسوق والخارجي حيث المقاهي المطلّة على البحر.

ويضم الفندق مطعمين، الأول يقدّم وجبات الإفطار والثاني FULL DAY REST حيث تنظم الحفلات والمناسبات، فضلاً عن صالة الإنتظار LOBBY LOUNGE حيث تقدم الوجبات الخفيفة، من دون أن ننسى خدمات الإنترنت، ومركز الأعمال الخاص بالفندق والنادي الرياضي والذي يضم عدداً كبيراً من الأعضاء المشتركين (يتجاوز ٤٠٠ مشترك) ينجذبون خصوصاً الى ممارسة هواية السباحة في نهاية الأسبوع.

من جانب آخر يوفر الفندق ٦ قاعات للإجتماعات، ثلاث منها تستوعب من ٣٠ الى ٤٠ شخصاً والثلاث الأخرى تستوعب الواحدة منها نحو ١٥ شخصاً.

إضافة الى قاعة سلوى صباح الأحمد التابعة للفندق والمخصصة للمؤتمرات الضخمة، حيث تستوعب حوالى الألف شخص. إضافة الى المرسى حيث البواخر التي تؤمن الرحلات السياحية الى جزيرة فيلكا خلال ٣٥ دقيقة فقط والمرسى الخاص باليخوت.

مواكبة التطورات

■ ما هي خططكم للعام ٢٠١١؟

– نتطلع الى القيام ببعض التجديدات للفندق والغرف لكي نواكب دائماً التطورات العصرية الحديثة سواء من ناحية التصاميم الخارجية أو التكنولوجيا، لنتماشى مع كل ما هو جديد عالميا ولنقدم ارقى وافضل الخدمات لنزلاء الفندق.

سايمون ستامبر (فندق انتركونتيننتال أبوظبي INTERCONTINENTAL - ABU DHABI):

خطة لتوفير أفضل الخدمات للرواد والزوار في ظل المنافسة

يطل فندق انتركونتيننتال على جزيرة مزدانة بالنخيل ومارينا وساحل الخليج العربي ويبعد الفندق حوالى ١٠ دقائق عن وسط المدينة ويبعد مسافة قصيرة بالسيارة من سوق الذهب وقرية التراث والمجمع الثقافي وهناك أيضاً عدد كبير من مراكز التسوّق ويبعد ٢٠ دقيقة عن مطار أبوظبي الدولي.

مدير عام فندق انتركونتيننتال أبوظبي سايمون ستامبر SIMON STAMPER أبدى تفاؤله بمستقبل سياحي زاهر لأبوظبي، وقدّم سلة خدمات نوعية يوفرها الفندق لرواده وزواره، معدداً خصائص ومزايا مرافقه، كاشفاً عن خطة لتوفير أفضل الخدمات في ظل المنافسة.



مستقبل سياحي زاهر

■ **كيف تصفون أوضاع قطاع السياحة والفنادق في أبوظبي عموماً، وماذا عن فندقكم؟**

– تركز خطة حكومة أبوظبي ٢٠٣٠ في جزء منها على قطاع السياحة، خصوصاً مع تطوير جزيرة السعديات والمرافق التي ستبنى عليها مثل متحف اللوفر ومتحف غوغنهايم ومركز الفنون.

كذلك افتتحت جزيرة ياس عالم فيراري والذي يجذب السيّاح من كل أنحاء العالم.

وقد كان موسم الصيف مزدهرا بالنسبة الى فندق انتركونتيننتال أبوظبي وأفضل بكثير ممّا توقعنا.

كما تعتبر البوادر ايجابية للربع الأخير من ٢٠١٠، علماً ان معدلات أسعار الغرف الفندقية انخفضت في أبوظبي بسبب كثرة عدد الفنادق.

لكن عموماً، هذا الانخفاض في الاسعار يصبّ في مصلحة خطة ابوظبي ٢٠٣٠ وفي مصلحة السيّاح والضيوف لدى إقامتهم في فنادق فخمة بأسعار معقولة.

كذلك، ساهمت خطوط طيران الاتحاد في جذب المزيد من السياح الى أبوظبي التي تعتبر نقطة تواصل وربط وسطي بين مختلف بقاع الأرض. من هنا نحن متفائلون وواثقون بمستقبل سياحي زاهر لأبوظبي.

عراقة وسمعة راسختان

■ **ما الذي يميّز فندقكم عن غيره من الفنادق؟**

– لا شك في ان العلامة التجارية مهمة، وانتركونتيننتال علامة مميزة وعريقة في العالم وهي موثوقة ومقدّرة من قبل المسافرين العالميين.

وفندق انتركونتيننتال أبوظبي يقدّم خدماته للضيوف والروّاد منذ ٣٠ عاماً ويتمتع بعراقة وسمعة راسختين، وقد قمنا بتجديد الفندق عام ٢٠٠٧ لمواكبة العصر.

هذا ويضم الفندق أيضاً شاطئاً ومسبحاً خاصّين.

وبالنظر الى هذه الميزات، يتمتّع الفندق بوضع ممتاز برغم المنافسة الحادة بسبب زيادة عدد الفنادق في العاصمة كما ذكرت.

مرافق وخدمات نوعية

■ **ما هي أحدث التغييرات التي أجريتموها في الفندق؟**

– خضع الفندق لعملية تجديد كاملة عام ٢٠٠٧ واقفل أبوابه لسنتين.

وقد افتتحنا في كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٩ BELGIAN CAFE في الفندق وهو أشبه بجزء من بروكسل في أبوظبي وهو يقدّم ٢٠ نوعاً من الجعة البلجيكية الأصيلة للزوار.

أما عام ٢٠١٠، فقد افتتحنا BELGIAN CAFE TERRACE الذي يطل على المارينا.

وإجمالاً يضم الفندق خمسة مطاعم تتمتع كل منها بترّاس خاص بها وهي BOCCACCIO، FISHMARKET، CHAMMAS، THE YACHT CLUB وBELGIAN CAFE.

كما يضم الفندق مطاعم ومقاهي داخلية مثل PIANO LOUNGE الذي يستقبل الزوّار غير المقيمين و CLUB LOUNGE في الطابق ١٩ وهو مخصّص لضيوف النادي إضافة الى مطعم في الطابق الثالث يفتح طوال النهار ومطلّ على المسبح.

عروضات بأسعار تنافسية

■ **ما هي استراتيجيتكم لعام ٢٠١١؟**



– مع افتتاح عدد كبير من الفنادق في أبوظبي، سنركّز في انتركونتيننتال أبوظبي، على توفير أفضل الخدمات التي يمكن إيجادها حفاظاً على قاعدة روادنا الحالية.

فالمنافسة حادة وعلينا بذل كل الجهود للحفاظ على روادنا وزوّارنا. ومن هنا فالمنافسة ايجابية لأنها تدفعنا الى تقديم الأفضل وتحسين مستوى أدائنا.

وسنقدّم عروضات بأسعار تنافسية من خلال الحجوزات عبر موقعنا الإلكتروني. ■

هلال العطار (مجموعة الحكير للفنادق - السعودية):

تتميز المجموعة بأسعارها المنافسة ومستوى خدماتها ما يجعلها الافضل في مجالها

يشير نائب مدير عام ادارة قطاع الفنادق ومدير المنطقة الغربية في مجموعة «الحكير» السيد هلال العطار، الى ان حجم اعمال المجموعة كان جيدا في العام ٢٠١٠ عازيا ذلك الى مستوى الخدمات المقدمة.

ويضيف انه على الرغم من المنافسة، تخطط المجموعة لافتتاح فنادق ووحدات تابعة لها خلال العامين الحالي والمقبل، علما ان معظم هذه المشاريع يتركز في مدينة جده. كذلك تخطط للتوسع خارجا في الدول العربية ومنها الى الانتشار العالمي.

ويلفت العطار الى تميز المجموعة على صعيد الاسعار المنافسة من دون المساس بنوعية الخدمات المقدمة وهو ما يجعلها الافضل في مجالها.



تحسن الاعمال

■ كيف تقوّمون عام ٢٠١٠ على قطاع الفنادق في المنطقة الغربية؟

– فنادق المنطقة الغربية التابعة الى مجموعة «الحكير» كان حجم اعمالها مختلفا تماما وتحسن بشكل ملحوظ وفوري في الوقت نفسه خلال عام ٢٠١٠، واستطعنا تحقيق نتائج افضل بكثير من العام الذي سبقه، وذلك يعود الى مستوى الخدمات التي نقدمها، لانه مهما كان الفندق راقيا في هندسته وتجهيزاته ولكن لا تتوفر فيه الخدمات المميزة التي تلبي رغبة العملاء، فإنهم يتحوّلون الى فنادق اخرى يجدون فيها ما يبحثون عنه. لذلك فقد عملنا على بعض التغييرات، حيث تعاملنا مع شركات عدة موجودة في جدة، وكذلك مع شركات وخطوط الطيران التي تعتبر من الاساسيات في عملنا، وقد اضفنا اليها شركات الصيدلة المنطلقة حديثا في جدة، وهذا كله ادى الى وجود انواع مختلفة من الشركات وهو ما اعطانا عملا نوعيا واضافيا.

■ ماذا بالنسبة الى تسعيرة الفنادق في المنطقة الغربية؟

– تنقسم مدينة جدة الى قسمين، بالنسبة الى الفنادق حيث ينتشر قسم منها في منطقة وسط المدينة وهي فنادق قديمة وآلية العمل فيها تعتمد على الحج والعمرة وشركات الطيران، وبالتالي فإن معظم الفنادق الموجودة في جدة تعتمد خفض الاسعار كعامل منافسة، وذلك للاستحواذ على نصيب اكبر من الحجوزات، وقد ادى هذا السلوك الى ان يكون متوسط سعر الغرفة على مدار السنة في مدينة جدة قليلا جدا مقارنة مع مدن اخرى في المملكة مثل الرياض او المنطقة الشرقية او الوسطى.

اما الفنادق المنتشرة شمال جدة سواء على البحر ام الكورنيش، والتي تعتبر جديدة نسبيا وتدار من قبل سلاسل فنادق عالمية، فأسعارها مختلفة وبطبيعة الحال فإن ادارة الفنادق العالمية هي التي تحدد الاسعار المعتمدة خارج المملكة.

مشاريع جديدة

■ على الرغم من المنافسة المحيطة بكم في هذا القطاع، فقد ارتفع عدد الفنادق التابعة لمجموعتكم، كيف تفسرون ذلك وما هي مشاريعكم الجديدة؟

– سيتم قريبا افتتاح فندق NOVOTEL في منطقة الخبر وهو احد تلك الزيادات على مجموعة فنادقنا، يضاف الى ذلك فنادق قيد الانشاء في المنطقة الغربية، ستكون جاهزة خلال العامين المقبلين ويتركز معظمها في جده.

هذا بالاضافة الى فندق «هوليداي ان» على طريق المطار الى جانب مجمع العرب، وهو من فئة الخمسة نجوم ويضم ١٨٠ غرفة مع SUITE وبمزايا فندقية مهمة جدا وسيكون الاحدث في مدينة جدة، وهناك ايضا مشروع قيد الدراسة والمتابعة في المدينة. والجدير بالذكر ان فندق NOVOTEL على طريق نحلة سيكون جاهزا لاستقبال الزوار بعد عام ونصف وسيكون له افتتاح مميز.

■ ماذا عن فندق البحر الاحمر؟

– لقد قررنا مع بداية الربع الاول من عام ٢٠١١ البدء بتجديد جزء من ادوار الفندق بشكل يظهره على صورة متجددة خلال الشهرين المقبلين، ومن المنتظر ان يكون تابعا لشبكة مينا التابعة لمجموعة الحكير وهذا كله قيد المناقشة.

مواصفات عالمية

■ ما هي استراتيجية مجموعة الحكير وعلى ماذا تعتمد؟

– نحن نعتمد على العلامات العالمية، اضافة الى العلامة الخاصة بنا، فنحن لا ينقصنا اي من مواصفات العالمية وفي اي مجال. وشبكة «مينا» هي سلسلة فنادق منافسة لفنادق الخمسة نجوم.

■ ما هي المميزات العالمية والمحلية المتوافرة لديكم بالنسبة الى حجم العمل ونوعيته؟

– بالنسبة للعالمية، نحن نتحدث عن الانتشار حول العالم، فالهوليداي إن هو من ضمن سلسلة فنادق عريقة تضم ما يقارب ٤٥٠٠ فندق حول العالم، ونحن حاليا ننشئ سلسلة فنادق جديدة باشرنا بها في المملكة، وسنبدأ قريبا الانتشار خارجها الى سائر الدول العربية، وبعدها نخطو خطوتنا التالية نحو العالمية، علما ان توسعنا الى الخليج ودول عربية اخرى تحت اسم مجموعة الحكير يعتبر انجازا وانتشارا ضخما جدا.

■ بماذا يتميز عملكم في قطاع الفنادق؟

– لا شك في ان انشاء سلسلة فنادق محلية، تتوفر فيها كل الخدمات العالمية من دون ان تتأثر الاسعار كثيرا مقارنة مع الاسعار العالمية للفنادق، بحد ذاته تميز مهم في مجموعتنا. ورغم الخدمات الراقية التي نوفرها للعملاء، لا تزيد عن مستوى الاسعار المعتمدة في الفنادق ذات الاربعة نجوم تقريبا.

اما بالنسبة للفنادق العالمية، فالاسعار تحددها الهيئة العليا للسياحة والآثار، وذلك استنادا الى تصنيف الفندق ونحن نلتزم بها. ولا بد من الاشارة الى ان الفندق يحق له خفض الاسعار حسب السوق ولكن يحظر تخطي السعر المحدد من الهيئة العليا، فنحن ننافس في الخدمات كما ننافس في خفض الاسعار.

توسع وتميز

■ اضافة الى مشاريعكم في قطاع الفنادق ماذا يمكن القول عن المشاريع في ما يخص المقاهي والمطاعم لشبكات عالمية؟

– خلال عام ٢٠١٠ افتتحنا مطعم «بريوش دوريه» BRIOCHE DOREE وهو اول مطعم يفتح في جدة، ونتوقع له انتشارا ونجاحا كبيرين اضافة الى مقهى آخر هو «هاغن داز» هذا بالاضافة الى ان لنا حضورا في معظم «المولات» في جدة وذلك من خلال اماكن ووسائل الترفيه التابعة لادارة الترفيه في المجموعة.

■ ما هي رسالتكم الموجهة لهذا العام؟

– نحن نستعد لعام ٢٠١١ الذي من الواضح انه سيكون عاما حافلا بالمناسبات والانشطة المختلفة، ونتوقع ان تحصل خلال هذا العام طفرة فندقية على مستوى جميع المدن وكذلك بالنسبة الى العمل. ■



فاطمة الحريبي (مجلس الترويج السياحي - اليمن):

حريصون على توفير أفضل المناخات للسياح

المديرة التنفيذية في مجلس الترويج السياحي اليمني فاطمة الحريبي قدمت استراتيجية المجلس لترويج اليمن وتسويقها سياحياً في دول أوروبا والخليج، وطمأنت الى الإجراءات الحكومية المعمول بها على الأراضي اليمنية لتأمين الحماية التامة للسياح.

وأشارت الى انطلاقة فعالة في مجال بناء الاستراحات على الطرقات السريعة بين المحافظات وعقد شراكات مع العديد من المؤسسات المتخصصة بهدف تعزيز خدمات المرافق السياحية، مبدية كل الحرص على توفير أفضل المناخات للسياح والذين يقصدون اليمن على مدار السنة، مستغربة تصرف وسائل الإعلام الغربية إزاء ما يحصل من احداث في البلاد.

حملات ترويج

■ **ما هي مهمتكم الأساسية؟**

– مهمتنا الأساسية الترويج للمنتج الأكبر وهو اليمن. وعليه تشمل استراتيجيتنا نشاطات عديدة منها الترويج لليمن في الخارج عبر مختلف وسائل الإعلام، وثمة حملات ترويجية عديدة أطلقناها في دول الخليج وأوروبا.

كما ونستضيف مجموعات من الصحافيين المتخصصين في المجال السياحي من دول متعددة مثل تركيا والخليج واسبانيا والمانيا وبريطانيا وغيرها. وذلك بهدف حث وسائل الإعلام على كتابة ونشر الصورة الحقيقية لليمن.

ولكن رغم كل هذا تحصل حوادث غير متوقعة تؤثر على سمعة اليمن.

■ **ما هي الوسيلة الأهم لإظهار صورة اليمن الحقيقية؟**

– في رأيي، تكثيف الترويج السياحي لليمن واستضافة فعاليات مختلفة فيها، أفضل الوسائل لإظهار الصورة الحقيقية والشفافة لليمن.

اجراءات السلامة العامة

■ **هل من اجراءات تتخذونها لضمان حماية وسلامة السائح؟**

– نعم، سيارات الوكالات السياحية اليوم في اليمن أصبحت مجهزة بأحدث أجهزة التتبع مما يحد من خطر الاختطاف.

كما وتم تشكيل شرطة سياحية ووحدة أمن سياحي ووظيفتهما ضمان تحرّك السياح مع وكالات السياحة المرخصة والمعترف بها رسمياً، إضافة الى منح التراخيص للسياح بزيارة أماكن ومواقع محددة ومعروفة.

هذا ويقوم رجال الأمن بمواكبة السياح في بعض الأماكن، أما المرافق السياحية من مواقع وفنادق وغيرها فهي آمنة جداً ولم تحدث فيها أي مشكلة لغاية اليوم.

استهداف أسواق أوروبا والخليج

■ **ما هي الاسواق التي تستهدفونها في شكل اساسي؟**

– نستهدف أسواق أوروبا والخليج وشرق آسيا بالأخص الدول الإسلامية فيها، حيث تجمعنا علاقات عمل مع شركات علاقات عامة في كل من سنغافورة، ماليزيا واندونيسيا.

كما ونتعامل مع شركة علاقات عامة في المملكة العربية السعودية، وأخرى في الإمارات تغطي الدول الخليجية الأخرى.

■ **ما هي أبرز الجنسيات التي تزور اليمن؟**

– يتحدر زوار اليمن من جنسيات مختلفة. ولمسنا ايضاً في الفترة الأخيرة اقبالاً واسعاً على جزيرة سقطرة بحيث ينزل السياح في مدينة صنعاء ومنها يستقلون طائرة الى سقطرة حيث يتمتعون بالعيش في الهواء الطلق ويختبرون الحياة في الخيم والطبيعة.

سياحة الجذور

■ **هل تلمسون تجاوباً عربياً تجاه السياحة في اليمن؟**

– نعم هناك اقبال عربي على السياحة في اليمن، خصوصاً من رعايا دول الخليج. وفي اليمن هناك ما يعرف بسياحة الجذور حيث يأتي العرب والماليزيون وغيرهم من ذوي الأصول اليمنية، للتعرف الى جذورهم وأرض الأجداد.

■ **هل يشمل نشاطكم بناء أو تأهيل البنى السياحية؟**

– يهتم مجلس الترويج السياحي ببناء الاستراحات على الطرقات السريعة بين المحافظات وأنجزنا لغاية اليوم ست استراحات وسلّمناها الى شركات خاصة ستعنى بتشغيلها وادارتها.

وقام المجلس ايضاً بإعادة تأهيل عدد من المنازل في المناطق الريفية وتحويلها الى فنادق بيئية. أضف الى ذلك عقدنا شراكة مع إحدى شركات بيع المأكولات عبر الأكشاك حيث وزعنا اعداداً كبيرة منها على كل المحافظات.

وبالشراكة أيضاً مع احدى الشركات الخاصة، نقوم بإنشاء المتاجر المخصصة لبيع التذكارات والحرفيات وغيرها في كل من العاصمة صنعاء وعدن.

توفير أفضل المناخات

■ **ما هي خطتكم للعام ٢٠١١؟**

– سنستمر طبعاً في الترويج لليمن بقدر المستطاع وفي تحسين صورتها في الخارج من خلال شركات العلاقات العامة التي نتعامل معها والتي نسعى الى توسيع نشاطنا معها في دول مختلفة.

كما وسنحرص على توفير أفضل المناخات للسياح.

■ **هل من رسالة توجهونها؟**

– أدعو الرعايا من الجنسيات كافة الى زيارة اليمن والتعرف الى هذا البلد المميّز، واطمئن الجميع الى ان الأمان متوافر في المناطق السياحية.

وهنا أوجه انتقادي لعدم صدقية الإعلام الغربي الذي يضخم ما يجري في اليمن ويسوقها كأنها بلد ارهابي في وقت ليس هناك ما يدعو للتخوف من شيء. ■



جزيرة سقطرة

معلم ملكي ساحر ورمز أبوظبي

هانز أولبرتز (فندق قصر الإمارات EMIRATES PALACE):

عروض منصفة ومستوى خدمة رفيع للتفوق على المنافسين



معلم ملكي خلاّب يسحر الأبصار والقلوب بجماله ورقيّه، حيث تتجسد فيه الأساطير المشوّقة، تأخذ النزيل الى أجواء ملكية وتمنحه الشعور بالتفرد وكأنه يعيش في عالم من وحي الخيال. انه فندق قصر الإمارات EMIRATES PALACE في أبوظبي.

مدير عام الفندق هانز اولبرتز لاحظ تراجع اعمال سياحة المؤسسات والشركات على حساب سياحة الترفيه، وأشار الى تحديات ستحملها سنة ٢٠١١ مع دخول مزيد من الفنادق الى أبوظبي.

وعرض أولبرتز للبرامج والنشاطات والأحداث التي استضافها الفندق، الى الشخصيات العالمية التي نزلت في غرفه، كاشفاً عن عروض منصفة سيوفرها للنزلاء، وعن خطة لرفع مستوى الخدمة للتفوق على المنافسين معتبراً اياه أيقونة ورمزاً لأبوظبي.

تحسن سياحة الترفيه

■ كيف تصفون أداء «قصر الإمارات» عام ٢٠١٠؟

– كان عام ٢٠١٠ جيداً مقارنة مع التحديات التي واجهتنا عام ٢٠٠٩ بسبب الأزمة المالية.

ولا شك في ان أعمال سياحة المؤسسات والشركات تراجعت خلال العام ٢٠١٠ عمّا كانت في ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ بسبب حذر الشركات واحتراسها لجهة كيفية صرف أموالها. لكن سياحة الترفيه تحسّنت وهذا دليل على استمرار اهتمام السيّاح بالسفر خصوصاً ان أبوظبي توفّر عروضاً سياحية مربحة وهي بذلك تنافس دبي.

وقد زاد إقبال السيّاح على مرافق الترفيه خصوصاً الآتين من الأسواق الأوروبية يليها السوقان الروسي والصيني.

وبالنتيجة يمكن القول ان سنة ٢٠١٠ كانت ايجابية عموماً. لكن التحديات تكمن في عام ٢٠١١ مع دخول مزيد من الفنادق الى أبوظبي.

لذا نأمل ان يرتفع عدد الرحلات الى أبوظبي لرفع نسب الإشغال في فندقنا.

هذا ونعمل مع خطوط الاتحاد وهيئة أبوظبي للسياحة وشركة التطوير والاستثمار السياحي TDIC للترويج لأبوظبي كوجهة سياحية عالمية، واستضافة أحداث ونشاطات ومعارض في مختلف أنحاء العالم.

استضافة نشاطات وشخصيات

■ ما هي أبرز البرامج والنشاطات التي احتضنها «قصر الإمارات» خلال عام ٢٠١٠؟

– استضاف قصر الإمارات برامج ونشاطات مميزة عام ٢٠١٠. فقد انطلقنا خلال كانون الثاني (يناير) بدورة أبوظبي المفتوحة للغولف وهي جزء من EUROPEAN PGA TOUR.

كما استضفنا مؤتمرات واجتماعات وقمماً عديدة، فضلاً عن نشاطات صيفية متنوعة.

هذا وقد استضاف قصر الإمارات وأبوظبي للمرة الأولى حدث LAURENS SPORTS AWARDS خلال شهر آذار (مارس) ٢٠١٠ والذي استقطب وسائل الإعلام حول العالم.

وأيضاً لاقى مهرجان أبوظبي للأفلام FILM FESTIVAL نجاحاً باهراً تلاه حدث «فورمولا ١» الذي انعكس ايجاباً على حركة الإشغال في قصر الإمارات.

ونذكر أيضاً ان قصر الإمارات استضاف ملكة انكلترا اليزابيت الثانية وكذلك مؤتمر دول مجلس التعاون الخليجي.

كما ونظمنا نشاطات عديدة لمناسبة العيد الوطني الإماراتي وعيدي الميلاد ورأس السنة.

عروض منصفة

■ هل تعتقدون ان الفنادق الجديدة وتلك الاقتصادية التي دخلت سوق أبوظبي ستشكل منافسة جدية لفندقكم؟

– رغم ان الفنادق الاقتصادية ستتنافس في ما بينها، لكن ذلك لا يعني ان قصر الإمارات لن يتخذ إجراءات أو يوفّر عروضاً لجذب مزيد من السيّاح.

وتوضيحاً فإننا نركّز على نوعية الخدمات الرفيعة جداً، بحيث نتخطى توقعات الضيوف في أبسط الأمور. ولا شك في اننا نقدم بعض العروض والصفقات المنصفة في ما يتعلق بأسعار الغرف، لكننا لن نلجأ الى تمييع الأسعار كما تفعل معظم الفنادق، إذ ان ذلك ينعكس سلباً على نوعية الخدمة.

■ ما هي الشرائح السياحية التي يستضيفها قصر الإمارات؟

– تختلف نوعية وشريحة الضيوف في قصر الإمارات مع اختلاف المواسم السياحية.

فخلال فترة الصيف تزدهر سياحة الترفيه بشكل كبير بينما تتراجع لمصلحة سياحة الأعمال والمؤتمرات خلال أشهر شباط وآذار ونيسان مع تسجيل عدد كبير من حفلات الأعراس نهاية السنة.

كما ونعتمد أيضاً على مبادرات الحكومة المحلية وسعيها الى جذب المستثمرين الى أبوظبي فنستفيد من المؤتمرات والاجتماعات التي تحصل.

ابهار وتفوق

■ ما الذي جعل قصر الإمارات رمزاً لإمارة أبوظبي وفخراً لها في العالم؟

– أضحى قصر الإمارات أيقونة ورمزاً لأبوظبي نظراً لفرادته وجماله الهندسي وجاذبيته. وتستخدم الحكومة هذا القصر لاستضافة ضيوفها، والثقة كبيرة بنا لامتلاكنا القدرة على إرضاء حاجات ومتطلبات مختلف شرائح السيّاح في مجالات الترفيه، الأعمال، المؤتمرات، سياحة العائلات، المعارض الرياضية واستضافة الشخصيات الرسمية وغيرها.

ثم ان الإبهار والتفوّق والخدمة الراقية والشاملة جعلت قصر الإمارات يتميّز عن بقية الفنادق ويتقدم الى موقع فريد من نوعه.

رفع مستوى الخدمة

■ ما هي نسب الإشغال التي سجلتموها عام ٢٠١٠، وما هي خططكم لعام ٢٠١١؟

– حققنا نسبة إشغال تصل الى ٦٥ في المئة عام ٢٠١٠ في سوق عانى تحديات جمّة.

وقد قمنا بتعديل الأسعار الى حدود معينة ووفرنا عروضاً مميزة لضيوفنا.

أما بالنسبة الى خطتنا لعام ٢٠١١، فنسعى الى رفع مستوى الخدمة الى الحدود القصوى للتفوّق على المنافسين ولجعل الضيوف يعيشون تجربة فريدة من نوعها في قصر أحلامهم.

وفي هذا الإطار نقوم بتدريب الكادر الوظيفي للتوافق مع استراتيجية التفوّق والتميّز والإدهاش التي سنعتمدها في عام ٢٠١١. ■



MARC DARDENNE (EMAAR HOTELS & RESORTS):

OUR GROUP IS THE FIRST TO HAVE ACHIEVED THE GREEN GLOBE CERTIFICATION



Emaar Hospitality Group and Emaar Hotels and Resorts an Affiliate of Dubai's giant EMAAR and whose achievements are crowned with the erection of he tallest word's Tower, Burg Khalifa in Dubai.
In an exclusive interview with our Editorial Manager, Marc Dardenne, CEO of Emaar Hospitality and Hotels and Resorts, made an expose of the challenges being faced by the tourism industry, and expressed his satisfaction over the robust growth being recorded by the various units of the group and which among others include : The Address Hotels and Resorts, and The Old Town Hotel.
Below an account of the Q & A we had with Mr Dardenne:

WE FOCUS ON ALL FORMS OF TOURISM, BUSINESS LEISURE MEETINGS, INCENTIVES CONVENTIONS AND EXHIBITIONS (MICE)

*** Does your country apply any specific criteria to the kind of tourism it welcomes?**
- The UAE welcomes people from all over the world, and is reflected in the mix of nationalities – over 200 - you see in the country.
Dubai, especially, has focused on tourism as one of the key revenue earners. In fact, despite the challenges of the global economy, tourism in Dubai has recorded robust growth. This is led by several concerted initiatives including the Dubai Shopping Festival and Dubai Summer Surprises, which attracts visitors from around the world.
Dubai focuses on all forms of tourism – business, leisure and MICE – and the city has the competencies to host tourists representing all sectors.

Ensure Sustainability Practices

*** What challenges do you still feel exist in terms of efficiencies in the hospitality sector?**
- The most important challenge before the hospitality sector is to ensure sustainability practices across its operations. It is important that hotels understand and accept the need to drive environmentally friendly practices.
The Address Hotels + Resorts have made steps towards addressing this issue. Recently, The Palace - The Old Town hotel, operated by The Address Hotels + Resorts, marked a regional first by achieving the coveted Green Globe Certification, making it the city's only sustainable and environment friendly hotel.
The Green Globe Certificate was presented to The Palace - The Old Town for keeping carbon emissions low and promoting sustainable development initiatives by tracking energy and water consumption. The hotel also has a concerted recycling policy in place with the focus on reducing the consumption of non-recyclable products.

ARMANI WHICH IS LOCATED IN THE WORLD'S TALLEST TOWER IS ONE OF ITS KIND AND A TRULY UNIQUE HOTEL

*** What attractions are specific to your country and where does your country have an edge over other Arab countries?**
- In terms of hospitality, Dubai has globally trend-setting hotels. For example, Armani Hotel Dubai in Burj Khalifa, the world's tallest, is a one of its kind property in the whole world. Its location in Burj Khalifa, and partnership with Giorgio Armani, the fashion legend, make the hotel truly unique.
The Address Hotels + Resorts also has a strong portfolio of hotels, each following a one-size-fits-one approach and aiming to exceed customer expectations by offering tangible guest benefits.
The Address Downtown Dubai is the second tallest in Downtown Dubai, while The Address Dubai Mall is differentiated for the direct linkage it offers to The Dubai Mall, the world's largest shopping and entertainment destination. The Address Montgomerie Dubai is another elegant property in our portfolio opening to views of a golf course.
On leisure, Dubai also offers the unmatched lifestyle amenities offered at the Dubai Marina Yacht Club, the Arabian Ranches Golf Club and the Dubai Polo & Equestrian Club.

Where Life Happens

*** What strategies are at work in your promotional campaigns?**
- In addition to participating in trade shows and exhibitions, we also have regular sales calls to our trade partners for joint promotions and marketing activities. We also host familiarization trips and site inspections so we can share with the trade the essence of our brand, this for us is very important to us so they can understand the positioning of The Address Hotels + Resorts - 'where life happens'.

The Worst is Over For The Global Tourism Business

*** What are the challenges that are facing the tourism sector after the financial crisis?**
- We believe that the worst is over for the global tourism business. We are already witnessing positive trends – both in terms of travel statistics and occupancy levels. Dubai is now a preferred tourist destination for several new and emerging markets in the MENA region, the Indian Subcontinent, China, and Europe. The expansion of regional airlines, including Emirates, to new destinations is another catalyst for the tourism and hospitality sector. ■



كارلوس ماليارواداكيس (فندق انتركونتيننتال - الكويت) :

تحديات الأزمة مستمرة حتى ٢٠١١ وعلينا التعلم من تجاربنا

مدير عام فندق انتركونتيننتال – الكويت كارلوس ماليارواداكيس كشف عن موعد افتتاحه في الربع الأخير من ٢٠١١، وتناول مواصفاته ومزاياه ومرافقه المتعددة، وأشار الى خطة تسويقية ستعتمد قطاعات عدة لاستقطاب مختلف الأنشطة، لافتاً الى ان أهم أسواقه ستكون السعودية والبحرين ودبي، معتبراً ان تحديات الأزمة لا تزال مستمرة حتى ٢٠١١، متمنياً التعلم من التجارب.



■ متى موعد افتتاح فندق انتركونتيننتال – الكويت؟

– سيتم افتتاح فندق انتركونتيننتال – الكويت في الربع الأخير من سنة ٢٠١١. لكن الإدارة تتشكّل قبل عام من الافتتاح للتحضير والتجهيز الكامل للفندق. وحالياً، وصلنا الى المرحلة النهائية في البناء.

مزايا ومرافق نوعية

■ هل لنا بلمحة عن الفندق ومميزاته ومختلف المرافق التي سيضمها؟

– انه أول فندق انتركونتيننتال في الكويت وأول فندق ذي تصنيف خمسة نجوم يفتتح بعد فترة طويلة في الدولة. ويمكن مقارنة أداء ومستوى هذا الفندق بفنادق انتركونتيننتال عالمياً مثل انتركونتيننتال لو غراند في باريس وانتركونتيننتال في نيويورك وغيرهما.

ويقع الفندق في منطقة السالمية مقابل الواجهة البحرية وكل غرفة مطلة على البحر، وعلى مسافة قريبة من مراكز التسوّق والمطاعم ودور السينما والمرافق الترفيهية الأخرى.

كذلك يرتبط الفندق بمركز تجاري يضم محالاً ومطاعم عديدة. ويتكوّن الفندق من ٢١٣ غرفة وجناحاً، مع أربعة أنواع من الأجنحة وهي الملكي، الرئاسي، الدبلوماسي والتنفيذي. وتبلغ مساحة أصغر غرفة ٣٨ متراً مربعاً وتعتبر هذه المساحة فسيحة. والغرف مجهزة بشاشات تلفزة مسطحة LCD يمكن وصلها أيضاً بالكمبيوتر الشخصي أو مشغّل MP3 وipod.

كما يحوط غرف الحمام ستار كهربائي يمكن فتحه لرؤية الغرفة أو المنظر الخارجي.

وهذا التصميم في الغرف وغيره يعتبر فريداً من نوعه في صناعة الفنادق في الكويت.

كذلك سيضم انتركونتيننتال ٢٥ شقة فخمة مفروشة سنتولى إدارتها و٣٠ الى ٤٠ شقة غير مفروشة.

ويحوي الفندق أيضاً قاعة مؤتمرات وحفلات تتسع لـ ١٨٠٠ شخص، مع مداخل ومصاعد مستقلة، وقاعة تستوعب ٦٥٠ شخصاً، الى جانب ترّاس خارجي واسع يتسع لـ ٣٥٠ شخصاً. ففنادق انتركونتيننتال مشهورة باستضافتها المؤتمرات والحفلات والأحداث الإجتماعية.

أما CLUB LOUNGE فيقع في الطبقة ٢٣ من الفندق ويتمتع بواجهات زجاجية مطلة على مدينة الكويت. وسيضم النادي مكتبة ومركز أعمال وهو مخصّص للضيوف المميزين الذين يشغلون الطبقات العليا من الفندق.

ونصل الى النادي الرياضي الذي يضمّ مسبحاً داخلياً يطل على البحر أيضاً، وسنخصص قسماً منه للرجال والنساء وآخر للنساء فقط.

وبالنسبة الى المطاعم، هناك المطعم الرئيسي الذي يتكوّن من ثلاثة مطابخ توفر المأكولات الإيطالية، الآسيوية والأوروبية.

وسيضم الفندق أيضاً مطعماً للشواء GRILL RESTAURANT مطلاً على البحر، وترّاساً خارجياً يتسع لـ ٨٠ شخصاً.

هذا وقد خصّص انتركونتيننتال صالة داخلية وأخرى خارجية للاستراحات خلال المؤتمرات والندوات والاجتماعات.

تسويق وخيارات

■ ما هي القطاعات التي ستركّزون عليها؟

– ستركّز إدارة الفندق على قطاع المؤتمرات الضخمة والقطاع الحكومي وقطاع الشركات والعقارات والصيرفة والتمويل والإتصالات والنفط والغاز.

وسيعمل فريق التسويق والمبيعات على الترويج لفندقي «انتركونتيننتال» و«هوليداي إن» في الكويت، ويوفر ذلك خيارات متنوعة للعملاء والشركات التي سنتعاون معها.

برنامج تدريب خاص

■ هل تواجهون صعوبة في إيجاد الموارد البشرية المناسبة؟

– الكوادر موجودة في الكويت وهي من جنسيات مختلفة كما في كل فنادق الخليج العربي.

وقد طوّرت سلسلة فنادق انتركونتيننتال برنامج تدريب خاصاً سيطبّق على العاملين في فندقي انتركونتيننتال وهوليداي إن في الكويت لرفع مستوى الأداء والخدمة.

■ ما هي الأسواق الرئيسية للكويت؟

– الأسواق الأساسية لفنادق الكويت هي السعودية، البحرين ودبي، لذا سنركّز على هذه الأسواق، والكويت معروفة بسياحة الأعمال بشكل خاص، بينما سياحة الترفيه تنحصر بالعائلات السعودية من المنطقة الشرقية والتي تَفِد الى الكويت في نهايات الأسبوع وعطلات الأعياد.

التحديات مستمرة

■ ما هي توقعاتكم بالنسبة الى نتائج انتركونتيننتال في الكويت؟

– توقعاتنا إيجابية بالنسبة لفندق انتركونتيننتال في الكويت، خصوصاً انه يرتكز على سمعة واسم سلسلة فنادق عالمية قوية في العالم.

والشعب الكويتي يسافر كثيراً، وغالباً ما يقصد فنادق انتركونتيننتال في أوروبا وأميركا والشرق الأوسط. لذا فالكويت معتادة على علامة انتركونتيننتال الفندقية، ولن نجد صعوبة في تسويقها محلياً.

■ كيف تصفون تداعيات الأزمة المالية العالمية على قطاع الفنادق في الكويت؟

– لمسنا تداعيات الأزمة المالية في اواخر عام ٢٠٠٩، وقد كانت قوية وصعبة خلال صيف ٢٠١٠ في الكويت.

ولا شك في ان تحديات الأزمة مستمرة لسنة ٢٠١١ عالمياً، وكذلك في الكويت الذي يعاني بعض الركود، وستكون حركة التعافي بطيئة نسبياً. هذا ويواجه القطاع الفندقي في الأسواق الخليجية بعض الصعوبات، ونتمنى ان تتحسّن الأوضاع قريباً. وان نكون قد تعلمنا من أخطائنا وتجاربنا الماضية كي نعمل لمستقبل أفضل. ■



غسان دلال (فندق السلام روتانا - السودان):

لن يتأثر قطاع الفنادق بنتائج الاستفتاء على الانفصال

مدير عام فندق السلام روتانا في السودان غسان دلال اكد ان الفندق بمنأى عن المنافسة، واشار الى ان فندق روتانا ارجان الشقيق سيفتتح بداعي التخفيف من الضغط على السلام روتانا، لافتا الى عملية تأهيل وتجديد لاقسام من الفندق، متوقعا الا يتاثر القطاع الفندقي بنتائج الاستفتاء المنتظر حول انفصال جنوب السودان عن شماله، داعيا الى الاستثمار في العديد من القطاعات.



بمنأى عن المنافسة

■ بعد ان كان فندق السلام روتانا الوحيد من فئة خمسة نجوم في الخرطوم، نشأت في الفترة الاخيرة فنادق اخرى من الفئة نفسها هل يمكن القول ان العام ٢٠٠٩ كان عام تحد لكم وكيف واجهتم هذا التحدي؟

– واجهنا تحديات خلال العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ اللذين شهدا افتتاح فنادق جديدة غير اننا بفضل فريق عملنا وقسم التسويق والبيع واجهنا هذا التحدي بجدارة وحافظنا على نسب اشغال كاملة طوال فترة العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠.

من هنا نؤكد ان السلام روتانا يتمتع بأعلى المستويات والمعايير، وبالتالي لم يتأثر بالمنافسة وهو العريق في توفير خدمات الضيافة المشخصنة، بحيث ان العلاقات مع الرواد التي بنيناها خلال السنوات الماضية اثمرت ثقة بنا واقبالا على خدماتنا.

بالمقابل حققنا نتائج ايجابية رغم استقرار الطلب في السودان بسبب الاوضاع السياسية وانتخاب رئيس للجمهورية والتحضير لاستفتاء الانفصال.

روتانا ارجان

■ انتم ايضا امام تحد آخر وهو افتتاح فندق آخر لروتانا في السودان بم تعلقون؟

– سيستهدف فندق روتانا ارجان الجديد شريحة اخرى من الرواد، بحيث سيتألف فقط من اجنحة فندقية لتخفيف الضغط عن فندق السلام روتانا لفترات. وسيقام الفندق في منطقة بعيدة نسبيا عنا وقريبة من نهر النيل.

■ في ظل افتتاح الفنادق الجديدة، هل لمستم تراجعا في تعامل الحكومة السودانية معكم؟

– كلا، فلا تزال الحكومة السودانية تخص فندق السلام روتانا باستقبال ضيوفها، من الشخصيات والفاعليات وحتى ان هذه الاخيرة لم تعد تجد بديلا عن فندقنا.

تكيف مع الاوضاع

■ هل لا يزال السوق السوداني يعاني مشكلات في صرف العملات، وكيف تتعاملون مع هذا الواقع؟

– نعم فالمشكلة لا تزال قائمة، بحيث يحظر التداول بالدولار الاميركي الذي اصبح شبه مفقود في السوق السوداني.

من جهتنا، تكيفنا مع الاوضاع اضف الى اننا لا نقبل او نتعامل ببطاقات الائتمان المصرفية (VISA / CREDIT CARD) وهذا امر لحظناه على موقعنا الالكتروني ونعيد تذكير الزبون به عند الحجز عبر البريد الالكتروني او عبر الهاتف، حرصا منا على تسهيل الاقامة، وعليه فبامكان النزيل الاستعانة فقط ببطاقات حساباته المفتوحة في المصارف المحلية.

تأهيل وتجديد

■ الملاحظ وجود موجة غلاء تجتاح السودان، كيف انعكست هذه الموجة على اسعاركم؟

– في الواقع تذبذب سعر الدولار ادى الى غلاء الاسعار ولكن من جهتنا اعتمدنا اسلوب تعديل العملة بحسب سعر الصرف المعمول به في المصارف في شكل يفيد النزيل.

■ ما هي ابرز التجديدات التي خضع لها الفندق خلال ٢٠١٠؟

– قمنا خلال العام ٢٠١٠ بعملية تأهيل شملت صالة الرياضة، واحواض السباحة اضافة الى ادخال تحسينات في بعض المرافق وتجديد بعض الغرف للمرة الثانية.

وبداية العام ٢٠١١ سنقوم باستحداث قاعة مؤتمرات بجانب الفندق على مساحة ألفي متر مربع وسنوسع صالة الرياضة من جديد نظرا للطلب الكبير عليها.

لا تأثير سلبيا للانفصال

■ ما هي توقعاتكم بالنسبة للعام ٢٠١١؟

– تتوقف الاوضاع في السودان خلال العام ٢٠١١ على الاستفتاء الذي سيجري في السودان وعلى نتائجه او احتمال تأجيله.

في سياق آخر، لا اتوقع ان تتأثر سلبا مهما كانت النتائج اذ سيظل هناك من يزور السودان ويقصد فندقنا في حال تم تقسيم البلاد بين شمال وجنوب او في حال لم يتم ذلك.

■ ما الهدف من انشاء قاعة مؤتمرات بهذه الضخامة في السودان؟

– تستوعب القاعة اليوم نحو ١٥٠٠ شخص وتوسيعها جاء تجاوبا مع الطلب الكبير عليها.

فرص استثمار

■ هل من رسالة توجهونها؟

– اقول لجميع الشعوب ان السودان ليس بلدا خطرا، وهذه المرحلة تعتبر الفترة الانسب لاستغلال الفرص الاستثمارية فيه. اذ ان الاستفتاء، مهما كانت نتيجته، سيعود بالفائدة على الاقتصاد السوداني، الذي يتوقع ان ينطلق في نمو الفعلي خلال ٢٠١١. ■





كريكور كوكيان (هوليداي إن كويت داون تاون):

عروضات وأسعار خاصة للرعايا الخليجيين

«عروضات مميزة وأسعار مدروسة يقدمها فندق هوليداي إن كويت داون تاون»، هذا ما أعلنه مدير عام الفندق كريكور كوكيان، ملاحظاً ان قطاع الفنادق في الكويت بدأ باسترجاع عافيته وازدهاره، مشيراً الى اعتماد استراتيجية الحفاظ على العلاقات الجيدة مع الرواد الدائمين، لافتاً الى سعي لتوسيع قاعدة الرواد، مذكراً بالعمل على تطوير مرافق الترفيه وفي الوقت نفسه تقديم عروضات وأسعار خاصة بالرعايا الخليجيين، مبدياً طموحه الى تحقيق نتائج أفضل السنة المقبلة.

تحسن قطاع الفنادق

■ كيف تقوّمون أوضاع القطاع الفندقي الكويتي خلال ٢٠١٠؟

– شهد قطاع السياحة وتحديداً الفنادق في الكويت تحسناً خلال العام ٢٠١٠ مقارنة مع ٢٠٠٩، حيث عانى آنذاك تداعيات الأزمة.

بالمقابل، أستطيع القول ان فندق هوليداي إن اليوم يعيش حال انتعاش وازدهار أسوة بالقطاع في الكويت.

عروضات وأسعار خاصة

■ ما هي الاستراتيجية التي ستعتمدونها خلال العام المقبل؟

– بداية، سنحافظ على العلاقات الجيدة مع روادنا الدائمين، باعتبارهم دعماً لنا، من خلال نشاطاتهم وإقامتهم في الفندق، وفي الوقت نفسه سنسعى لتوسيع قاعدة الرواد من خلال زيادة عدد الشركات التي نتعامل معها.

في سياق آخر، نحن اليوم في صدد تطوير مرافق الترفيه التابعة للفندق نظراً للطلب الكبير عليها حالياً في الكويت، والتي تتطور مواكبة المنافسة السياحية.

وبناء عليه سنقدّم أسعاراً وعروضات خاصة بالرعايا الخليجيين عموماً وبالأخص السعوديين بهدف تشجيع السياحة في الكويت، وقد قدمنا مثلها في عيد الأضحى الماضي وهي تبدأ من ٣٩ دينارا كويتياً لليلة الواحدة للغرفة المفردة ووجبات إفطار مجانية، ومميزات للأطفال تحت سن السادسة الذين سيحصلون على وجبات مجانية، والأطفال من عمر الست سنوات الى ١٢ سنة بحسم ٥٠ في المئة طوال مدة الإقامة ومزيد من التسهيلات.

تسهيلات لرجال الأعمال

■ ما هي أهم مميّزات فندق هوليداي إن كويت داون تاون؟

– يتميّز الفندق بموقعه المركزي القريب من المؤسسات والشركات العالمية والإقليمية وباحتوائه على ثلاث صالات أفراح ومؤتمرات. كما ويقدم التسهيلات كافة لرجال الأعمال، وفي هذا الإطار بدأنا في إعادة تأهيل صالة رجال الأعمال لتزويدها بأحدث التقنيات والتجهيزات تسهيلاً لإقامة رجال الأعمال في الفندق.

واشير الى اننا حققنا هذا العام نمواً في نسبة الإشغال الفندقي مقارنة مع العام الماضي. ونطمح طبعاً لنتائج أفضل بكثير، علماً ان عمر الفندق في الكويت لا يتجاوز الخمس سنوات. ■











أحمد البيل (مجلس الترويج السياحي - اليمن):

فعاليات وبرامج ونشاطات سياحية وترفيهية لاستقطاب أكبر شريحة من السياح الى الربوع اليمنية



تمتلك اليمن مقومات سياحية طبيعية وثقافية لكنها لا تستغل بطريقة مثلى. هذا ما يقوم به مجلس الترويج السياحي الذي نشأ إثر دراسة نفذها الاتحاد الأوروبي حول السبل الكفيلة بتطوير السياحة في اليمن.

مدير البرامج السياحية والمهرجانات احمد البيل أفصح عن نيّة استقطاب أكبر شريحة ممكنة من السياح الى اليمن، مقدماً سلسلة طويلة من الفعاليات والنشاطات والبرامج السياحية والترفيهية خصوصاً خلال فترات الأعياد، وأشار الى تعاون بين القطاعين العام والخاص والمنظمات الدولية على تنمية السياحة اليمنية وتطويرها وإرسائها كقطاع مهم في التركيبة الاقتصادية، معدداً المهرجانات والنشاطات والاحتفالات التي ستقام في المدن اليمنية، داعياً الدول العربية للتعاون في ترويج اليمن سياحياً.

استقطاب أكبر شريحة سياح

■ **كيف تصفون أثر الاضطرابات في اليمن على قطاع السياحة؟**

– لا شك في ان هذه الاضطرابات ستؤثر سلباً على السياحة لناحية إلغاء بعض المهرجانات والفعاليات، لكننا مستمرون بالسعي لإحياء القطاع السياحي وتنشيط السياحة الداخلية الواعدة والتي تعتبر جزءا مهما من الاقتصاد اليمني، ايمانا منا باليمن المزدهرة والمتطورة.

ونحاول استقطاب اكبر شريحة ممكنة من المجتمع اليمني للمشاركة في الانشطة والبرامج السياحية والترفيهية لا سيما في فترات الاعياد.

لكن هناك بعض المناطق المقفلة حيث لا يمكننا اقامة فعاليات سياحية.

كذلك، نحاول التعاون مع الوكالات السياحية والفنادق المحلية للترويج والتسويق للسياحة الداخلية وتلبية حاجات اليمنيين والعرب المقيمين في ربوعنا، عبر توفير برامج مشخصنة بحسب متطلبات ورغبة كل سائح.

ويتعاون القطاعان العام والخاص والمنظمات الدولية على تنمية السياحة اليمنية وتطويرها، وارسائها كقطاع مهم في التركيبة الاقتصادية.

فعاليات ومعارض

■ **ما هي ابرز الفعاليات والانشطة السياحية المقررة لعام ٢٠١١؟**

– هناك فعاليات وانشطة سياحية معدة لسنة ٢٠١١ بدءا بمهرجان صيف صنعاء السابع والذي نشرف عليه فنيا.

كذلك هناك مهرجانات في مختلف المحافظات مثل «مهرجان ادنا السياحي»، «مهرجان البادية والصحراء» في مأرب، مهرجان «البلدة» في المكلاّ ومهرجان عدن وغيرها من الفعاليات الحيوية الرائدة المطورة للسياحة الداخلية التي نراهن عليها في اليمن.

كما وستنظم المنظمة العالمية للسياحة اليوم العالمي للسياحة في اليمن عام ٢٠١١ تزامنا مع الاحتفالات بهذا اليوم، وسنقيم برامج ونشاطات وفعاليات ممتعة ومتنوعة من معارض حرفية ومسابقات فنية وغيرها.

وكذلك نتعاون مع السفارات الـ ١٨ في اليمن لدعوة الفرق الشعبية من بلادها للمشاركة في مهرجان «الفرق الشعبية» عام ٢٠١١.

ولدينا ايضا فعاليات «الطفل والاسرة» وتركز على السياحة والنشاطات العائلية والاطفال والشباب الذين سيشكلون السياح المستقبليين في اليمن.

تعاون لترويج اليمن

■ **كلمة أخيرة؟**

– ندعو جميع الدول العربية الىالتعاون للترويج للسياحة في اليمن والتي تتمتع بمناطق رائعة ومرافق ترفيهية وطبيعة خلابة فضلا عن الخدمات المتنوعة الموفرة لكل الاذواق وفئات السياح. ■





مرعي ابو مرعي (مجموعة ابو مرعيABOU MERHI GROUP):

السياسيون الذين يعرقلون المشاريع السياحية يشبهون قراصنة البحر حيث يريدون استمرار المحسوبيات في ظل فقدان الحس الوطني

الرئيس التنفيذي في مجموعة ابو مرعي ABOU MERHI GROUP السيد مرعي ابو مرعي ابدى تفاؤله بتخطي لبنان ازماته السياسية والمراحل الصعبة التي يمر فيها، وعرض لانجازات المجموعة على الصعيد السياحي والنقل البحري بضائع وركابا، وطالب الدولة اللبنانية باستحداث مرفأ سياحي او بناء رصيف سياحي منفصل عن ارصفة الشحن، ملاحظا تراجعا في حركة الفنادق وتضاؤلا في عدد السياح الوافدين، مبشرا اللبنانيين بمعاودة تسيير رحلات الباخرة السياحية اورينت كوين صيف ٢٠١٢، مطالبا بقانون انتخاب يسمح للمغتربين بالمشاركة السياسية.

ولم يتردد هذا الرجل العصامي الطامح الى تحويل وطنه الى دولة مليئة وقوية مشبهاً القوى السياسية التي تحول دون اصلاح الاوضاع بقراصنة البحر..



نزوح المستثمرين

■ كيف تقوّمون الوضع الاقتصادي في لبنان؟

– لا شك في ان الوضع الاقتصادي شهد فترات جيدة، انما بسبب التشرذمات السياسية وعدم الانسجام الحكومي تأثر الاقتصاد في شكل مباشر خصوصا قطاعي السياحة والاستثمار، بحيث شهدت البلاد نزوح العديد من مستثمريها واصحاب رؤوس الاموال، وفي هذا الاطار نتمنى ايجاد الحل المشرّف لقضية المحكمة الدولية في اسرع وقت ممكن نظرا لانعكاساتها السلبية على الاوضاع العامة.

يبقى ان لبنان الذي مرّ بأزمات عدة تمكن من تخطيها وتخطي مختلف الظروف الناشئة وخرج أقوى.

باخرة ركاب جديدة

■ ما هي ابرز انجازات مجموعة ابو مرعي خلال العام ٢٠١٠؟

– اهم الانجازات التي حققناها خلال ٢٠١٠ المركز التجاري في صيدا LE MALL والذي تديره شركة ازاديا AZADEA .

عقاريا، بدأنا بتنفيذ مراحل المشروع السكني في مجدليون شرق صيدا. اما على صعيد النقل البحري، فقد زاد عدد سفن اسطولنا بحيث اصبح يتضمن ١٢ باخرة اضافة الى اورينت كوين ORIENT QUEEN، ونحن في صدد اطلاق باخرة سياحية جديدة باسم VIP Boat تتسع لمئتي راكب وتقوم برحلات سياحية الى مرمريس، رودوس، يونان، تركيا وهي مخصصة لرجال الاعمال الذين يهدفون الى تمضية عطلة نهاية الاسبوع.

القوى السياسية قراصنة

■ كيف تقومون نشاطكم البحري، وما هي المعوقات التي تعانون منها؟

– كما هو معلوم نغطي مناطق واسعة من القارات الخمس.

اما بالنسبة الى الوضع في لبنان، فنتمنى ان تستحدث الدولة مرفأ سياحيا او ان تبني رصيفا سياحيا منفصلا عن ارصفة الشحن، اذ من غير اللائق ان يدخل السياح من مدخل المواشي والبضائع، ولطالما طالبنا بحلول لهذا الموضوع وما زلنا، فلبنان يعتمد اقتصاده على السياحة وما نطالب به هو الحد الادنى، ولكن للاسف القوى السياسية تشبه الى حد كبير قراصنة البحر، حيث تسود المحسوبيات في ظل فقدان الحس الوطني.

وبالعودة الى نشاطنا البحري، ومنذ استشهاد الرئيس رفيق الحريري لم يعوّض علينا احد، انما ارادتنا وحبنا لوطننا هما الدافع الاساسي لمعاودة نشاطنا البحري السياحي من بيروت، علما اننا بعد حرب تموز قمنا بتسيير رحلات اورينت كوين ORIENT QUEEN من اوروبا.

■ ما رأيكم بوضع قطاع الفنادق في لبنان في الوقت الراهن؟

– قطاع الفنادق في لبنان الى تراجع وهذا ما لمسناه من وضع فندقنا اورينت اوتيل في منطقة الحمرا، وما نستطيع قوله ان معظم السياح الذين قصدوا لبنان خلال العام ٢٠١٠ هم من المغتربين والذين لديهم منازل في وطنهم الام او من الخليجيين الذين يملكون شققا ايضا. كنا نتوقع ان يكون الوضع افضل، ولكن بسبب الظروف السياسية والظروف المناخية في اوروبا باعتبارها جسر عبور الى لبنان تأثرت حركة الوافدين الى لبنان وعبره.

«اورينت كوين» ستعاود تسيير رحلاتها صيف ٢٠١٢

■ ما الذي يميز فندق اورينت ORIENT؟

– يتألف الفندق من ٧٧ جناحا، وصالة افراح ومطعم وSPA وصالة تجميل وهو مزود بمواقف كافية للسيارات وهو أيضاً من فئة خمسة نجوم وموقعه استراتيجي في منطقة الحمرا في بيروت، قرب الجامعة الاميركية.

■ ما هي ابرز مشاريعكم المستقبلية؟

– من مشاريعنا تحويل صالة LE CHEVAL في الروشة، والتي اشتريناها من فترة وجيزة، الى صالة حفلات خاصة.

من جهة اخرى، اود ان ابشر القراء، ان باخرة ORIENT QUEEN ستعاود نشاطها خلال صيف ٢٠١٢ بعد انتهاء عقد تسيير رحلاتها من ايطاليا.

علما اننا سنطلق VIP CRUISE التي سبق وذكرتها في العام ٢٠١١.

قطاع مصرفي ناجح

■ بصفتكم عضوا في مجلس ادارة Intercontinental Bank (IBL) كيف تقوّمون الوضع المصرفي خلال هذا العام؟

– لا شك في ان عام ٢٠١٠ كان جيدا وافضل من ٢٠٠٩ بالرغم من الازمة المالية العالمية. ويعود الفضل الى النظام المصرفي المعتمد في لبنان، والى السياسة الحكيمة المعتمدة من قبل حاكم مصرف لبنان التي شجعت اللبنانيين المغتربين والمستثمرين على تحويل اموالهم الى المصارف اللبنانية. من هنا، شهدت هذه الاخيرة فائضا في السيولة فكان لا بد من خفض الفوائد، وبالتالي اصبح بإمكان المودع توظيف امواله في قطاعات متعددة ما انعكس على تحريك عجلة الدورة الاقتصادية.

ولا بد ان نذكر ان المصرف المركزي لديه احتياط مرتفع من الذهب، وهذا الاخير يشهد طفرة عالمية، كل ذلك يجعل من القطاع المصرفي قويا.

قانون انتخابي للمغتربين

■ اين اصبح مشروعكم السكني في مجدليون؟

– المشروع السكني في منطقة مجدليون عبارة عن ٢٥ فيلا تتألف الواحدة من ٣ او ٤ طبقات على مساحة تراوح بين ١٢٠٠ و١٦٠٠م٢ اضافة الى الحدائق، وسنطرح هذه الفلل للبيع عند انتهاء البناء، علما اننا سنقدم بالتعاون مع انتركونتيننتال بنك تسهيلات في مجال القروض، وميزة هذا المشروع، انه صديق للبيئة ومدة انجازه سنة ونصف السنة، وبالنسبة الى كلفته الاجمالية فهي تراوح بين ١٢٥ و١٥٠ مليون دولار اميركي.

■ كلمة اخيرة؟

– اتمنى على وسائل الاعلام المرئية والمسموعة والمكتوبة ان تلتزم الموضوعية في نشر الوقائع. من جهة اخرى اتمنى وضع قانون انتخاب للمغترب اللبناني كونه يشكل العمود الفقري لاقتصاد لبنان وعندها سيتغير كل الطاقم السياسي الحالي، أمنيتي ان يُعطى المغترب حق التصويت لانه يدعم اقتصاد لبنان من خلال توظيف امواله واستثمارها فيه، بما يؤدي الى ايجاد فرص عمل للشباب اللبناني. ■

عابدين نصر الله أفضل مدير عام فندق في الشرق الأوسط



حصل نائب رئيس قطاع الفنادق والضيافة في مجموعة ميدان **عابدين نصر الله** على جائزة أفضل مدير عام فندق على مستوى الشرق الأوسط منحتها له جمعية الذواقة العالمية المعروفة باسم «Chaïne des Rôtisseurs».

واقيم حفل كبير بهذه المناسبة قام بتنظيمه فرع الجمعية في القاهرة حيث تسلم **نصر الله** خلاله الجائزة.

وتمت إقامة الحفل بفندق كونراد وحضره لفيف من الشخصيات المرموقة في مجال السياحة وصناعة الضيافة والفندقة.

وأشادت جمعية الذواقة العالمية بالتاريخ الكبير **لنصر الله** وانجازاته التي تجاوزت الأربعين عاماً قضاها في العمل في سلسلة من الفنادق بمنطقة الشرق الأوسط الى جانب فندق بأوروبا. ويعد **عابدين نصر الله** أول إماراتي مصري يحصل على هذه الجائزة.



الطاير للسفريات وكيلاً رسمياً لـ«ديزني لاند باريس» في دول التعاون

أعلنت وكالة الطاير للسفريات اعتمادها وكيلاً رسمياً لـ «ديزني لاند باريس» في مجلس التعاون ابتداء من ٦ نيسان (ابريل) المقبل. والتقى **نوربرت ستيكيما** نائب الرئيس الأعلى لشؤون المبيعات والتوزيع في ديزني لاند باريس خلال زيارته الأخيرة الى دبي **مانو ميهروترا** المدير العام لوكالة الطاير للسفريات حيث ناقشا معاً جميع الشؤون المتعلقة بالشراكة الجديدة بين الطرفين. وقال **نوربرت ستيكيما**: يشكل الشرق الأوسط بشكل عام ودول مجلس التعاون الخليجي على وجه الخصوص منطقة بالغة الأهمية بالنسبة لأعمالنا.

وأضاف: وتمثل ديزني لاند باريس احدى أهم المقاصد الترفيهية الفرنسية لمواطني دول مجلس التعاون الخليجي، ولا سيّما للباحثين منهم عن أجواء خاصة مناسبة للعائلات. وتتمتع كل من متنزهات ديزني وفنادق ديزني بأعلى مستويات الامان مما يتيح للأهالي الاسترخاء وراحة البال فيما يستمتع أطفالهم برفقة شخصياتهم الكرتونية المفضلة.

«العنوان للفنادق» تدخل السوق الآسيوية عبر ادارة ذا تيراس – بالي



آميت أرورا

العنوان للفنادق

أعلنت «العنوان للفنادق والمنتجعات» THE ADDRESS العلامة التجارية المتخصصة بالفنادق العالمية من فئة الخمسة نجوم، عن دخولها السوق الآسيوية عبر توقيعها عقد ادارة لتشغيل مشروع «العنوان ذا تيراس – بالي» المنتجع السياحي الفاخر في منتجع بيكاتو انداه ضمن بادونغ ريجنسي ببالي بالقرب من نوسا دوا وكوتا في اندونيسيا.

ويتميز العنوان ذا تيراس – بالي بموقعه الحيوي في واحد من أشهر الوجهات السياحية في أندونيسيا ويضم ١٩٩ غرفة فاخرة ومن المقرر افتتاحه بنهاية عام ٢٠١٢، أي قبل موعد مؤتمر التعاون الاقتصادي لآسيا – الهادئ الذي سيقام في بالي عام ٢٠١٣.

قام بتوقيع الاتفاقية كل من **مارك داردين** الرئيس التنفيذي – العنوان للفنادق والمنتجعات و**هاريونو ايديارتو** رئيس بي تي تيراس نيروانا بالي التي تمتلك الفندق الجديد.

يذكر ان نائب رئيس التسويق والمبيعات في العنوان للفنادق والمنتجعات هو السيد آميت أرورا AMIT ARORA.

طيران ناس يطلق احدث برامجه لقضاء العطلات

اطلق طيران ناس برنامجه الترويجي الجديد «ناس للعطلات». ويعتمد البرنامج على تقديم عروض مميزة للمسافرين على طيران ناس لقضاء عطلاتهم بالاقامة في احد فنادق الدرجة الاولى الراقية بأسعار تشجيعية وخاصة، وسيتم توسيع نطاق البرنامج على مستوى السعودية تشجيعا للسياحة المحلية فيما تقدم الشرطة عروضا ترويجية في بعض المدن ذات الجذب السياحي للمسافرين الذين يرغبون في قضاء اجازاتهم فيها.

واوضح المدير العام للمبيعات في طيران ناس **تركي الجعويني** ان دبي ستشهد اولى حلقات هذا البرنامج بمناسبة اطلاق خط دبي بين الرياض وجدة، والذي بدأ تشغيله عمليا في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي. ويشتمل هذا العرض على تأمين تذاكر الركاب والاقامة في احد فنادق الدرجة الاولى لمدة ليلتين بمبلغ ١٣٩٩ ريالا للفرد الواحد في الغرفة المزدوجة، فيما تبلغ كلفة الفرد عن المدة نفسها مبلغ ١٨٩٩ ريالا للاقامة في غرفة مفردة.

الى قراء «البيان الاقتصادية» كل عام وانتم بخير

وصلت الينا مئات بطاقات المعايدة من القراء الكرام في لبنان والخارج لا سيما من الخليج العربي.

وحيث لم نتمكن من توجيه شكرنا ومعايدتنا لكل منهم، بسبب انشغالنا بإصدار العدد الخاص الذي يأخذ وقتنا يوميا ٢٤ على ٢٤ ساعة، نرسل الى كل قارئ وصديق بعث لنا ببطاقة معايدة او رسالة خليوية او فاكس، شكرنا الجزيل مع تمنياتنا بسنة جديدة مليئة بالخير والصحة والازدهار.

وكل عام وانتم بخير.

أمل مكحل (JW MARRIOT - الكويت):
عروضاتنا مثيرة لاهتمام النزلاء

اعتبرت السيدة **أمل مكحّل** مديرة التسويق والمبيعات في فندق جي دبليو ماريوت – الكويت، ان سياحة الأعمال مطلوبة أكثر من السياحة الترفيهية في دولة الكويت، حيث تعقد مؤتمرات وندوات اقتصادية محلية وإقليمية والتي غالباً تقام في أحد فنادق مجموعة ماريوت. ورغم ذلك تحرص المجموعة على تقديم عروضات مثيرة للاهتمام أيام الأعياد والعطلات.

وعن موضوع التحديات التي تواجه قطاع الضيافة، أوضحت **مكحّل** ان كل تحد يحمل معه فرصة، مشيرة الى ان مجموعة فنادق ماريوت في الكويت تقدم للنزلاء خدمات مميزة ومتنوعة.

وعن الإستراتيجية المعتمدة في فنادق ماريوت في الكويت أوضحت **مكحّل** انها تقوم على تقديم عروضات مثيرة لاهتمام النزلاء وحتى لزوار المطاعم الموفرة لخدمات الضيافة المتكاملة، مع التذكير بأن اسعار الغرف مقبولة جداً وثمة حسومات كبيرة للأطفال.



هيئة تنشيط السياحة الأردنية تقيم حفلي عشاء في لبنان
الهيئة كرّمت وكلاء السياحة والسفر ووسائل الإعلام اللبنانية



يظهر في الصورة: د. سائد الزوايدة «مدير وحدة الاسواق العربية لهيئة تنشيط السياحة الاردنية»، نايف الفايز «مدير عام هيئة تنشيط السياحة الاردنية»، شادية خوري «مكتب الهيئة في لبنان»، خالد الكيلاني «ممثل هيئة تنشيط السياحة في لبنان»

أقامت هيئة تنشيط السياحة الأردنية حفلي عشاء لكل من وكلاء السياحة والسفر ووسائل الإعلام اللبنانية حيث أقيم الحفل الأول الخاص للوكلاء السياحيين في فندق باي فيو BAYVIEW HOTEL، حضره العديد من الوكلاء يترأسهم نقيب وكلاء السياحة والسفر الأستاذ **جان عبود** والذي قدم كلمة ترحيبية للوفد الأردني أكد فيها على التعاون المشترك ما بين القطاعين السياحيين الأردني واللبناني وكيفية تعاون القطاع السياحي اللبناني في ترويج المنتج السياحي الأردني في لبنان.

أما الحفل الثاني والخاص لوسائل الإعلام اللبنانية المختلفة فأقيم بفندق ريجنسي بالاس وحضره العديد من مملثي وسائل الإعلام اللبنانية وقد قدم الأب **عبدو أبو كسم** مدير المركز الكاثوليكي للإعلام كلمة ترحيبية عن كيفية تعاون الإعلام اللبناني وهيئة تنشيط السياحة الأردنية في عملية ترويج المنتج السياحي الأردني إعلامياً، حيث أشار الى الحملة الترويجية الخاصة بزيارة قداسة بابا الفاتيكان للأردن في العام الماضي، والتي تعاون خلالها المركز الكاثوليكي للإعلام مع هيئة تنشيط السياحة، ولاقى هذا التعاون نجاحاً ونتائج ايجابية أهمها زيادة عدد اللبنانيين الزائرين للأردن خلال السنوات الثلاث الماضية.

ترأس وفد هيئة تنشيط السياحة الأردنية الأستاذ **نايف حميدي الفايز** مدير عام الهيئة الذي قدم بدوره شرحاً مفصلاً عن نشاطات وغايات هيئة تنشيط السياحة وأهم أهدافها وهو ترويج وتسويق المنتج السياحي الأردني بالخارج، ورافقه الدكتور **سائد زوايدة** مدير وحدة الأسواق العربية بالهيئة وممثل الهيئة بلبنان السيد **خالد زيد الكيلاني**.

وكان قد زار الأردن مؤخراً وفد إعلامي لبناني ووفد من وكلاء السياحة والسفر اللبنانيين تمت استضافتهما من قبل هيئة تنشيط السياحة الأردنية، وكان الهدف من هاتين الرحلتين تعريف الزائرين بالأماكن والمواقع السياحية والأثرية بالأردن بما فيها الفنادق والمنتجعات السياحية المنتشرة في كل من العقبة، البحر الميت والعاصمة عمان.

افتتاح مطعم BICE



من اليسار: رافايل روجيري، علي دكروب وطوني معلولي



من اليسار: طوني معلولي، روبيرتو باتيرنو وعلي دكروب

تم افتتاح مطعم BICE الشهر الماضي في العاصمة بيروت – منطقة البيال في الصالة الملكية – الطابق الثالث.
ويتميز هذا المطعم بمطبخه الاجنبي اللذيذ.
يذكر ان مدير المطعم هو **كريستوف الهندي**.

لايا لإدارة الفنادق تطلق سلسلة مبادرات بيئية وتعليمية
الخطوة تهدف الى تعزيز الوعي بضرورة مكافحة التلوث



دانيال حجّار
LAYIA



محمد عوض الله
LAYIA

أطلقت شركة لايا LAYIA لإدارة الفنادق سلسلة من المبادرات البيئية والتعليمية التي تستهدف تأكيد التزامها بالتركيز على السياسات والمبادرات الخضراء، من خلال تبني إجراءات صديقة للبيئة من شأنها تشغيل منشآتها بمنتجات وبرامج لا تقتصر فوائدها على توفير إقامة رائعة لضيوفها فحسب، ولكنها تمتد لتشمل حماية العالم الذي نعيش فيه.

ووصل جميع العاملين في فندق وسويتس لايا أوك إلى مكان عملهم وغادروه خلال أسبوع المبادرة إما سيرا على الأقدام، أو تم نقلهم جميعاً بمن فيهم فريق المبيعات على متن سيارة واحدة. وتستهدف هذه المبادرة تعزيز الوعي بضرورة تحركنا لمكافحة التلوث الناجم عن ازدياد الحركة المرورية للسيارات وشتى أنواع المركبات في شوارع المدينة وضواحيها.

وبغاية حماية البيئة ودعم المجتمع المحلي، ركزت شركة لايا لإدارة الفنادق على أهمية إعادة التدوير من خلال توزيع صناديق لجمع الورق المعد لإعادة التدوير في مكاتب فندق وسويتس لايا أوك خلال شهري تشرين الثاني (نوفمبر) وكانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٠.

وفي سياق تعليقه على هذا التوجه، قال السيد **محمد عوض الله**، نائب الرئيس الاقليمي لشركة لايا لإدارة الفنادق «نحن نسعى من خلال تبني مثل هذه الاجراءات، إلى لفت انتباه موظفينا وضيوفنا إلى ضرورة حماية البيئة، بحيث نصبح نموذجاً جيداً يقتدي به الآخرون في مجتمعنا المحلي، وجعل أفراد هذا المجتمع يفهمون أننا لا يجب أن نكتفي بحماية البيئة فحسب، بل يجب أن نحسِّن نوعية حياتنا اليومية أيضاً».

وقال السيد **دانيال حجّار** الرئيس التنفيذي لشركة لايا لإدارة الفنادق عن سياسات الشركة الخضراء خلال المحاضرة التي ألقاها في جامعة وولفغانغ دبي، في إطار سلسلة محاضرات الخبراء الاقتصاديين التي تنظمها الجامعة «نحن نسعى في شركة لايا لإدارة الفنادق إلى تبني إجراءات تشغيل صديقة للبيئة، سواء من خلال ترشيد استهلاك المياه أو إعادة التدوير أو الأسبوع الخالي من السيارات أو ترشيد استهلاك الكهرباء. وتستهدف جميع الفعاليات البيئية التي نعتمدها في فنادقنا، تزويد ضيوفنا بتجربة إقامة صحية وعالية الجودة وصديقة للبيئة، ونحن مستعدون لمشاطرة مبادراتنا مع المؤسسات التعليمية».

اتفاق بين خطوط الطيران البريطاني وفندق قصر الأحمر



وقع فندق قصر الأحمر (مجموعة الحكير الفندقية) اتفاقاً مع خطوط الطيران البريطاني ASTRAEUS لإقامة طاقم الطيران في الفندق.

وأبدى ممثلو ASTRAEUS ارتياحهم لمستوى الخدمة والتسهيلات الموفرة من ادارة وفندق قصر البحر الأحمر.

جورج كرم مديراً للتسويق والمبيعات في انتركونتيننتال - مزار



عيّنت مجموعة انتركونتيننتال للفنادق IHG السيد **جورج كرم** مديراً للتسويق والمبيعات في فندق ومنتجع انتركونتيننتال مزار فاريا في لبنان.

ويتمتع **كرم** بخلفية أكاديمية في قطاع التسويق وبخبرة ١١ عاماً في مجال الضيافة مع التركيز على قطاع التسويق والمبيعات.

وقد انضم **كرم** الى مجموعة انتركونتيننتال عام ٢٠٠٠ كمدير المبيعات في فندق فينيسيا انتركونتيننتال بيروت، أول فندق للمجموعة في الشرق الأوسط.

الى قراء «البيان الاقتصادية» كل عام وانتم بخير

وصلت الينا مئات بطاقات المعايدة من القراء الكرام في لبنان والخارج لا سيما من الخليج العربي.

وحيث لم نتمكن من توجيه شكرنا ومعايدتنا لكل منهم، بسبب انشغالنا بإصدار العدد الخاص الذي يأخذ وقتنا يوميا ٢٤ على ٢٤ ساعة، نرسل الى كل قارئ وصديق بعث لنا ببطاقة معايدة او رسالة خليوية او فاكس، شكرنا الجزيل مع تمنياتنا بسنة جديدة مليئة بالخير والصحة والازدهار.

وكل عام وانتم بخير.



رحيم أبو عمر (مجموعة الحبتور):

خبراتنا وأفكارنا المبدعة لإنجاح استثماراتنا في لبنان



لم تستثن مجموعة الحبتور التي انطلقت باستثماراتها في القطاع الفندقي من دبي منتصف التسعينات لبنان من خريطة مخططها، فكان المحطة الثانية لها عام ٢٠٠١ مع إنشاء فندق ميتروبوليتان أولاً ثم الحبتور غراند (فندق ومركز تجاري)، ليشكلا معاً، لقربهما وللنفق العلوي الذي يصل بينهما، مجمعاً متميزاً يوفر الراحة والترفيه والتسويق، ومقصداً للسياحة لمختلف فئات المجتمع.

الرئيس التنفيذي لفنادق الحبتور رحيم أبو عمر تحدث الى «البيان الإقتصادية» عن حلو ومر التجربة في لبنان، وعن رؤية رئيس المجموعة خلف الحبتور القاضية بتولي إدارة فنادق المجموعة.

وأجاب أبو عمر على أسئلة مندوبنا وهنا تفاصيلها:

نوعية الخدمة

■ يشكو بعض السياح والاخوة العرب من طمع بعض الفنادق المميزة، تمثل برفع الاسعار في مواسم الذروة بنسبة ٤٠ و٥٠ و٦٠ في المئة عما كانت عليه، فهل هذا صحيح وبمَ تعلقون؟

– بادئ الأمر علينا النظر الى مستوى الاسعار السياحية في لبنان ومدى قدرتها على منافسة بلدان الجوار، كما وينبغي التطلع الى الاسعار بالتوازي مع قيمة الخدمات، لاسيما في فنادق فئة خمسة نجوم في لبنان.

نحن في لبنان افضل بكثير من بلدان اخرى من حيث النوعية والسعر (Quality &Quality over price) . ففي كثير من العواصم خصوصاً في موسم الذروة (high season) ترتفع الاسعار وتبقى نوعية الخدمة نفسها، فيشعر النزيل بأنه لم يحصل على ما يستحقه. زوارنا الأساسيون من بلدان الخليج ومصر وسوريا والعراق والاردن، لكننا نتطلع الى تزايد حجم السياحة الاوروبية الامر الذي يتطلب زيادة عدد فنادق فئة الثلاثة والأربعة نجوم ورفع مستوى خدماتها.

أفكار مبدعة

■ ما الذي يميّز فنادق مجموعة الحبتور عن غيرها؟

– تتألق مجموعة الحبتور بفنادقها المميزة، وهي ان دلت على شيء فعلى الافكار المبدعة التي يقدمها القيمون عليها أصحاب الخبرات بعدما اولت المجموعة في مقدمة اعمالها انجاح استثمارها في لبنان والمتمثلة بفندقي الميتروبوليتان وحبتور غراند وحبتورلاند وقرية الحبتور العقارية.

وهي تتميز ايضا بتنوع مطاعمها من صيني وايطالي وفرنسي ولبناني، الى السبا SPA ذي الرفاهية العالية، الى صالات المناسبات الفخمة المجهزة بأحدث التقنيات والموفرة للخدمات المتنوعة.

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– نتوقع ان يكون العام ٢٠١١ ذهبيا بالنسبة الينا، حيث حجوزات المؤتمرات في ذروتها، وجاهزون لاستضافتها في صالة المؤتمرات الأولى في الشرق الأوسط والتي تفوق مساحتها ٢٢٠٠ م٢، عدا صالات الاستقبال التي تتسع لأربعة آلاف شخص، فضلاً عن القاعات المرادفة التي تؤازر أعمال المؤتمرات، إضافة الى ما يقارب ٤٠٠ غرفة في الميتروبوليتان وحبتور غراند، الأمر الذي يسهل على المنظمين الوسائل اللوجستية المطلوبة للنجاح.

استراتيجية الجذب السياحي

■ ما هو موقع لبنان حالياً بين الأسواق العربية الشقيقة، وما المطلوب لتفعيل القطاع؟



– يشكل عدد النزلاء الخليجيين في الفندقين نحو ٤٠ في المئة من نزلائنا، وتتوزع النسبة المتبقية بين ٢٥ في المئة من الدول المجاورة و٢٥ في المئة من دول اوروبا، وسعينا حثيث الى زيادة أعداد السياح الاوروبيين بالتعاون مع وزارة السياحة.

وفي هذا الإطار، أرى ان الجزء الأصعب لتوافر عوامل الجذب السياحي يتمتع به لبنان نظراً لمزاياه المناخية والطبيعية، أما بالنسبة الى كيفية جذب سياحة المؤتمرات والمعارض أو السياحة الاستشفائية فلكل بلد استراتيجيته. ■

رابطة قدامى موظفي الميدل ايست تكرم محمد الحوت

رياض سلامة: رهان مصرف لبنان كان ناجحاً بإعادة الشركة الى الربحية



عادل الحوت يسلم درعاً الى محمد الحوت والى يمينه: الوزير تمام سلام، الوزير بطرس حرب، رياض سلامة، النائب محمد قباني ومروان صالحة



من اليمين: اميرة زعتري، ريما مكاوي، وليد عيتاني وآية مكية



من اليمين: رمزي يونس، روبير فغالي، نعيم الحاج وعصام الحوت

كرمت الهيئة التنفيذية لرابطة قدامى موظفي شركة طيران الشرق الأوسط MEA رئيس مجلس ادارة الشركة المدير العام **محمد الحوت**، في حفل أقيم في قاعة الاجتماعات الكبرى في مقر الإدارة العامة للشركة، تقديراً للجهود التي بذلها في سبيل رفعة الشركة واعلاء شأنها.

استهل الحفل بالنشيد الوطني ثم ألقى عريف الحفل نائب رئيس الرابطة المحامي **عاطف منصور** كلمة ترحيبية أشاد فيها بدور الشركة الوطنية بالإنجازات التي تحققت في خلال تولي **الحوت** مهامه كرئيس لمجلس الإدارة.

ثم ألقى حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** كلمة لخص فيها مسيرة شركة طيران الشرق الأوسط والظروف الصعبة التي مرت بها واستوجبت بذلك الجهود لإعادة احيائها من جديد، فكان اختيار الموظف في مصرف لبنان **محمد الحوت** لتولي هذه المهمة وهو ما أدى الى إعادة الشركة الى التحليق والربحية.

من جهته، شكر **الحوت** الرابطة والحضور على المبادرة التي قاموا بها، وقال ان هذه الشركة رفعت اسم لبنان عالياً من العام ١٩٤٥ الى العام ١٩٧٥ بقيادة **صائب سلام** و**نجيب علم الدين** و**اسعد نصر**، مشيراً الى الخيمة السياسية والدعم من الحاكم **سلامة** والرئيس **ميشال سليمان** والرئيس الشهيد **رفيق الحريري**.

كذلك كانت كلمة للنائب **تمام سلام** واختتم حفل التكريم بتسليم الدرع التقديرية من الرابطة الى **الحوت**.

سلسلة CREPAWAY تتوسع في كل لبنان والعالم العربي
وتبدأ تقديم أطباقها المميزة في مجمع الحبتور هذا الشهر



شارل تحومي

CREPAWAY

مع انطلاق هذا الشهر كانون الثاني (يناير) ٢٠١١، ينطلق أيضاً احد مطاعم سلسلة الـ CREPAWAY من مجمع الحبتور. وذلك بعد ان تم توقيع الاتفاق بين مستثمري المجمع وأصحاب سلسلة CREPAWAY التي يملكها الشقيقان **كلود** و**شارل تحومي**.

وفي حديث لنا مع السيد **شارل تحومي** قال «ان شعارنا بالتوسع المدروس والناجح يتحقق، فإلى فرعنا الجديد في مجمع الحبتور افتتحنا فرعاً في صيدا في تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٠ وسنفتتح فرعاً في منطقة السوديكو – الأشرفية في نهاية شهر شباط (فبراير) ٢٠١١».

نذكر ان البدء في افتتاح سلسلة مطاعم CREPAWAY كان في العام ١٩٨٤ ومع تسجيل نجاحاتنا منذ انشاء فرعنا الأول بدأنا بافتتاح باقي الفروع في لبنان وفي بلدان عربية عدة».

الطيران العماني يحصد جائزة الناقل الأفضل في استخدام أحدث التقنيات



عبد العزيز بن سعود الرئيسي يتسلم الجائزة

حاز الطيران العماني OMAN AIR الناقل الوطني لسلطنة عمان على لقب – الناقل الأفضل في مجال ادخال أحدث التقنيات الى أسطول طائراته لهذا العام من قبل جوائز أفييشن بيزنس، التي تكرم الشركات الإقليمية والدولية البارزة والمتميزة.

والجائزة المقدمة هي بمثابة اعتراف بالطيران العماني كناقل رائد أثبت وجوده كشركة طيران متميزة قادرة على المنافسة إقليمياً ودولياً، وولوجه لعصر التكنولوجيا الرقمية في مجال الاتصالات على متن رحلاته الجوية، وحقيقة ان طائراته من نوع الايرباص ايه ٣٣٠ / ٣٠٠ تعد وحسب تعليق بعض الجهات الحيادية أفضل وأحدث الطائرات التجارية الكبيرة.

ووسط حضور كبير من رواد صناعة الطيران الى جانب حشد من الشخصيات البارزة، تسلم **عبد العزيز بن سعود الرئيسي**، رئيس شؤون الإدارة العليا بالطيران العماني الجائزة بالنيابة عن الطيران العماني ومعززاً بذلك رصيد الناقل الوطني وسمعته الواسعة النطاق بين أوساط الحضور.

سامر داغستاني مديراً تنفيذيا في كمبنسكي – عمان



رقي **سامر داغستاني** الى منصب مدير تنفيذي في فندق كمبنسكي، بعدما كان مسؤولا عن قسم ادارة المبيعات.

وجاءت الترقية تتويجا للجهود المبذولة من **داغستاني** احد الاركان الاساسيين الذين ساهموا في انطلاقة الفندق وشهرته العالمية.

تتقدم أسرة «البيان الاقتصادية» بالتهاني الى **داغستاني** متمنية له النجاح الدائم والتقدم في مسيرته المهنية.

الخطوط الجوية الفرنسية تفوز بجائزة ذهبية
من فئة الجوائز الذهبية لسفر الاعمال ٢٠١٠



تم اختيار الخطوط الجوية الفرنسية AIR FRANCE «خطوط العام الجوية» في فئة الجوائز الذهبية لسفر الاعمال ٢٠١٠ والمنظم من قبل معرض السفر الدولي THALYS INTERNATIONAL.

وتم منح الجائزة للخطوط الجوية الفرنسية من قبل مسافريها بالدرجة الاولى بالنسبة للابتكارين الـ PREMIUM VOYAGEUR وهي الدرجة المتوسطة الجديدة الواقعة بين مقصورتي درجة رجال الاعمال والدرجة السياحية على رحلاتها الطويلة، وهي تتميز بمقعدها المريح الذي يتيح ٤٠ في المئة من المكان الاضافي مقارنة بمقعد الدرجة السياحية. وعرض درجة PREMIUM ECO على رحلاتها المتوسطة، المصممة من اجل المسافرين ذوي الخبرة الطويلة في السفر الذين يبحثون عن مزيد من المرونة والسهولة من الخدمات.

وقال المدير العام للقسم التجاري الفرنسي للاعمال، الخطوط الجوية الفرنسية KLM **كريستيان بوارو**، ان الشركة تطمح الى تلبية توقعات مسافريها رجال الاعمال لان تصبح رائدة عالميا.

واضاف: ان مثل هذه الجوائز تضع في موقع المقدمة الشركات العاملة في فرنسا والتي تجهد في تطوير وتحسين خدماتها ومنتجاتها ومبتكراتها المتعلقة بسفر ركاب درجة رجال الاعمال.

هيثم عبدو (شركة انظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية ITS):

شراكة استراتيجية مع عملائنا في قطاعات المصارف والاتصالات والتعليم العالي

رئيس التسويق لمجموعة القطاعات في شركة انظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية ITS هيثم عبدو عرض للانجازات المحققة في منطقتي افريقيا والشرق الاقصى والكويت وليبيا، واعتبر المنافسة عاملا ايجابيا يدفع الى الابتكار والابداع، مذكرا بالانتقال من مفهوم الخدمات الى الشراكة الاستراتيجية مع العملاء في قطاعات المصارف والاتصالات والتعليم العالي، لافتا الى تركيز ITS على مفهوم الخدمات السحابية في ٢٠١١، مع اطلاق ثلاث علامات تجارية لخدماتها في مجالات الصيرفة الاسلامية والاتصالات والتعليم.



استحواذات وانتشار

■ **ما هي ابرز النجاحات والانجازات التي حققتها شركة ITS عام ٢٠١٠؟**

– اهم انجازات ITS عام ٢٠١٠ توسعها الاقليمي بحسب الخطة الموضوعة منذ سنوات في افريقيا والشرق الاقصى وتحديدا ماليزيا والفيليبين واندونيسيا.

وفي قطاع الاتصالات، استكملنا توسعنا مع «مجموعة بهارتي» التي استحوذت مؤخرا على «زين افريقيا»، ومع «ام تي ان» و«اتصالات» و«زين» ايضا.

اما في الكويت، فقد حصلنا على رخصة لبيع وتشغيل انظمة تقنية المعلومات لشركة فيفا VIVA.

هذا وقد سعت ITS الى تعزيز انتشارها في اوروبا بعد طرحها حلولا خاصة بالمصارف الاسلامية.

وقد اشار تقرير من شركة غارتنر ان ITS من ضمن اول شركتين في العالم في توفير الحلول التكنولوجية للصيرفة الاسلامية. وهذه دلالة على توافق حلولنا مع حاجات السوق.

ومن عملائنا الجدد في هذا القطاع البنك الاهلي المتحد AHLI UNITED BANK الذي تحوّل الى مصرف اسلامي (بنك الكويت والشرق الاوسط سابقا) وتبنى حلولنا. كذلك، اختار بنك الجمهورية، اكبر مصرف في ليبيا، حلول ITS لاول نافذة اسلامية له.

حلول وانظمة

■ **كيف تصفون تأثير الازمة العالمية على اسواق الشرق الاوسط وعلى شركتكم؟**

– لا شك في ان منطقة الشرق الاوسط والاسواق العربية تأثرت بفعل الازمة المالية، ولكن بشكل محدود، وبالتالي بعض المشاريع غير الاساسية في مجال التكنولوجيا ستتعرض لبعض التأجيل في التنفيذ بطلب من الزبائن.

والمعروف ان ITS توفر حلولا وانظمة معلوماتية اساسية لقطاع المصارف والاتصالات والجامعات، وهي شريك استراتيجي على المدى الطويل جدا مع كل العملاء الذين نتعاون معهم.

وقد حققت ITS نموا جيدا في الارباح عام ٢٠١٠ والتي كانت سنة جيدة عموما.

■ **كيف تصفون المنافسة في قطاعكم؟**

– اصبحت المنافسة اكثر حدة في قطاع التكنولوجيا لان الطلب موجود ومرتفع، مع اعتبارنا المنافسة عاملاً ايجابياً اذ تدفعنا الى الابتكار والابداع.

تركيز على المفهوم السحابي

■ **ما هي ابرز الخدمات والمشاريع التي ستركزون عليها عام ٢٠١١؟**

– عملنا في ITS في السنوات الثلاث الماضية على الانتقال من شركة خدماتية الى شريك استراتيجي للعملاء في قطاع المصارف، الاتصالات والجامعات.

وقد فازت ITS بنسبة ٧٠ في المئة من المناقصات في قطاع الجامعات الكبرى في الكويت والسعودية مثل جامعة الملك عبد العزيز وجامعة الملك عبدالله وغيرها.

ونذكر اننا افتتحنا GLOBAL DELIVERY CENTER في مصر والذي نوفر عبره كل الخدمات للعملاء حول العالم عبر شبكة الانترنت. وقد زاد عدد العملاء الذين دخلوا معنا في هذا المشروع، خصوصا ان الازمة فرضت على الشركات خفض التكاليف من دون التخلي عن التكنولوجيا الحديثة.

وتقدم ITS عبر مقرها في القاهرة احدث التكنولوجيا بأسلوب جديد وهو «الدفع مقابل ما تستخدمه» (PAY FOR WHAT YOU ARE USING) ومقرنا يقدم الخدمات السحابية CLOUD SERVICES والتي تخفض التكاليف وترفع الاداء.

لذا ستركز ITS على المفهوم السحابي عام ٢٠١١، مع اطلاق ثلاث علامات تجارية جديدة لخدماتها لكل من خدمات الصيرفة الاسلامية، خدمات الاتصالات وخدمات قطاع التعليم. ■



نضال أبو لطيف (افايا AVAYA):

نتطلع الى توسيع خدماتنا وحلولنا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر «افايا» AVAYA احدى الشركات الرائدة والمتخصصة في الاتصالات الخاصة بالشركات، حيث تقدم حلول الاتصالات الموحدة ومراكز الاتصال والخدمات المتعلقة بها، مباشرة او عن طريق شركاء التوزيع الى الشركات والمؤسسات الرائدة حول العالم.

نائب رئيس الشركة في الشرق الاوسط، افريقيا، اليونان وتركيا نضال ابو لطيف نوه بوعي العملاء واهتمامهم بتفاصيل الخدمات وعدم تسرعهم في الاقدام على حلول التكنولوجيا، واوضح استهداف الفئة العمرية بمستوى الخمسة عشر عاما وما دون والتي تشكل قاعدة العملاء في المستقبل، مبديا تطلعه الى توسيع الخدمات والحلول الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حفاظا على مرتبة الشركة المتقدمة، منوها بفريق العمل المتمايز خبرة ومعرفة.

مستهلكون واعون

■ كيف تقوّمون وضع قطاع التكنولوجيا حاليا في المنطقة؟

– لا شك ان قطاع التكنولوجيا لم يعد من الكماليات بل اصبح حاجة، وسيزداد هذا الامر في المستقبل القريب اذ رغم الازمة المالية العالمية نلاحظ أمرين اساسيين: الاول ان استعمال التكنولوجيا لم يتوقف ابدا، واشير هنا الى ان الاحصاءات في العالم العربي تؤكد ان اكثر من ٥٠ في المئة من سكانه اعمارهم دون ٢٣ عاما، هؤلاء يستعملون التكنولوجيا بشكل كبير.

والثاني ان الطلب على التكنولوجيا يتزايد اكثر فأكثر بحيث ان العملاء اليوم، يهتمون بمعرفة التفاصيل انما لا يتسرّعون في الشراء، بل يشترون ما يحتاجون اليه وبذكاء.

الى ذلك، المستهلكون وتحديداً في الامارات العربية المتحدة الرائدة في المجال التكنولوجي، يستخدمون التكنولوجيا بالطريقة المناسبة وما التباطؤ في وتيرة الشراء الا نتيجة الازمة العالمية الاخيرة وهو امر طبيعي، كون البلاد تتأثر بما يدور حولها، ولكن هذا التباطؤ لا يشمل اعتماد التكنولوجيات الجديدة.

لذلك المبدأ الاساسي اليوم في عالم التكنولوجيا هو الابتكار وهذا ما تركز عليه أفايا.

توجه نحو الشباب

■ ما الخطة الجديدة التي تعتمدونها حاليا في هذا الاطار؟

– اننا وشركاؤنا في الشرق الاوسط وشمال افريقيا نعتبر ان الفئة العمرية بمستوى الخمسة عشر عاما وما دون ستشكل قاعدة عملائنا في المستقبل (خلال سنة او ثلاث) كونهم يستخدمون وسائل الاتصال غير التقليدية كالرسائل القصيرة، فايسبوك وتويتر... وبالتالي، نحن نستغل هذه المناسبة، لنركز على رسالتنا تحت شعار: «نبني اليوم ونبتكر للمستقبل».

نبني اليوم ونبتكر للمستقبل

انجازات ومنتجات جديدة

■ ما هي ابرز انجازات «أفايا» في ٢٠١٠، خصوصا بعد ان استحوذتم على «نورتل»؟

– استحوذنا على «نورتل» وأنهينا عملية دمجها مع «أفايا»، اضافة الى حلول «أفايا فلير» وهي تجربة فريدة للمستخدمين مقرونة بأفضل امكانات التواصل والتعاون على امتداد خدمات الاتصال المرئية والصوتية والنصية.

كما اننا اطلقنا ٦٢ منتجا جديدا في ٢٠١٠ شكلت كلها نقلة نوعية استثنائية في هذه الصناعة.

كما وتتبوأ «أفايا» المرتبة الاولى في الحصة السوقية بمجالي الاتصالات الموحدة (UC) ومراكز الاتصال (CC). ونتطلع الى توسيع خدماتنا الموجهة الى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبيانات الاتصال للحفاظ على هذه المرتبة المتقدمة مستقبلا.

كما ونحرص دائما على استغلال الفرص الثمينة المتاحة امامنا لتطوير مختلف اعمالنا وخدماتنا وارضاء مختلف حاجات ومتطلبات عملائنا.

فريق عمل متمايز

■ هل لنا بمعلومات حول نتائجكم للعام ٢٠١٠؟

– سجلنا خلال عام ٢٠١٠ نسبة نمو تقارب الـ ٢٢ في المئة بعد ان استكملنا اجراءات استحواذ «افايا» لنورتل بالكامل. ونتطلع الى تحقيق ٢٧ في المئة نموا العام المقبل، علما اننا نقفل سنتنا في شهر ايلول (سبتمبر)، وذلك بفضل جهود فريق عملنا المتمايز وشركائنا الاستراتيجيين، فضلا طبعا عن عملائنا الاوفياء ولن نتوقف ابدا عن القيام بعمليات الاستثمار الناجحة.

■ كلمة أخيرة؟

– ستواصل أفايا تلبية حاجات عملائها من حيث خفض التكاليف وتحسين الاداء وخدمة الزبائن، وسنسعى دائما الى الابتكار وتوسيع شبكة علاقاتنا وقاعدة عملائنا. ■

– تجدون ورشة عمل افايا في الصفحات التالية –

دعم فني توفره للمؤسسات والأفراد من خلال ٣٢ مكتباً اقليمياً

طارق كزبري (كاسبرسكي لاب KASPERSKY LAB):

حققنا نقلة نوعية في تقديم الحلول والخدمات

تمكنت شركة كاسبرسكي لاب الروسية المتخصصة في توفير الحلول الأمنية للحواسيب خلال فترة قياسية من الاستحواذ على الحصة السوقية الأكبر في دول عدة بمنطقة الشرق الأوسط.
وأشار الرئيس التنفيذي في الشركة طارق كزبري الى دور المكتب الإقليمي الرائد في تحقيق نتائج وانجازات مهمة، ونشر البرامج بفضل الشركاء، وعرض للنقلة النوعية في مجال تقديم الحلول والخدمات للمؤسسات والأفراد، متوقفاً عند الدعم الفني الذي توفره في كل الظروف، والمتمثل في دفع تكلفة خدمة الحماية، معدداً ثلاثة عوامل أساسية طبعت نجاح الشركة وتفوقها في العديد من الأسواق.



■ **هل لنا بلمحة عن شركة كاسبرسكي لاب؟**

– «كاسبرسكي لاب» شركة روسية متخصصة في أمن الحواسيب وتوفر حلولاً وتطبيقات لبرامج مضادة للفيروسات.

تأسست عام ١٩٩٧ على يد يوجين وناتاليا كاسبرسكي، وتطورت من شركة عائلية صغيرة الى مؤسسة عالمية منتشرة في العالم عبر أكثر من ٣٢ مكتباً إقليمياً، منها مكتب منطقة الشرق الأوسط في دبي والذي تأسس نهاية عام ٢٠٠٨ ويغطي ٢٣ دولة منتشرة في غرب آسيا، أي أفغانستان، باكستان وإيران ودول الخليج والمشرق العربي الى جانب دول شمال افريقيا وشرقها.

واستطاع مكتبنا الإقليمي في المنطقة تحقيق نتائج وإنجازات مهمة بدءاً من نشر علامة كاسبرسكي وزيادة نسبة وعي الناس لها ولبرامجها بفضل جهود شركائنا وجودة منتجاتنا وتواصلنا مع العملاء والمستهلكين.

وجاء في تقرير IDC الأخير أن كاسبرسكي لاب استطاعت الاستحواذ على الحصة السوقية الأكبر في دول عدة بمنطقة الشرق الأوسط، منها المرتبة الأولى في المنتجات الشخصية في أسواق الإمارات وباكستان.

ويعتبر سوقا السعودية ومصر من أهم أسواقنا لجهة العوائد المادية، علماً اننا نحتل المرتبة الثانية في السعودية، ونتوقع ان نحتل الأولى لعام ٢٠١٠.

برامج حماية متكاملة

■ **ما هي أبرز البرامج التي أطلقتموها عام ٢٠١٠؟**

– شهدت سنة ٢٠١٠ نقلة نوعية من حيث المنتجات والخدمات.

فعلى مستوى برامج حماية الأفراد، كانت شركتنا توفر مع نهاية ٢٠٠٩ ثلاثة وهي: Kaspersky Internet Security، Kaspersky Anti-Virus، Kaspersky Mobile Security. وإضافة الى إطلاق النسخة الجديدة من هذه المنتجات عام ٢٠١٠، أطلقنا KASPERSKY PURE الذي يوفّر الحماية المتكاملة للمستخدمين، KASPERSKY PASSWORD MANAGER لإدارة كلمات السر للمستخدمين وKASPERSKY KRYPTOSTORAGE والذي يعمل على تشفير الملفات وحمايتها من السرقة.

كذلك أطلقنا KASPERSKY SMALL OFFICE SECURITY المخصّص للشركات الصغيرة، وKASPERSKY ANTI-VIRUS FOR MAC الموجه لأجهزة الحواسيب من علامة MAC.

أما بالنسبة الى الشركات، فقد أطلقنا الإصدارات الجديدة من البرامج التي توفّر الحماية لها. وقد طرحنا في معرض جيتكس الماضي خمسة برامج جديدة لحماية خوادم الشركات ووصل العدد الى ١٢ منتجاً جديداً في الربع الأخير من ٢٠١٠.

وكنا أطلقنا في الأرباع الثلاثة الأولى النسخة الجديدة من KASPERSKY ADMINISTRATION KIT والتي تعمل على الإدارة المركزية لبرامج الحماية للشركات، إضافة الى الجيل الجديد من KASPERSKY ANTI-VIRUS RELEASE TWO.

عوامل نجاح

■ **ما هي العوامل التي ساعدت على نجاحكم في المنطقة؟**

– يعود نجاح «كاسبرسكي لاب» في المنطقة الى ثلاثة عوامل أساسية بدءاً بالتكنولوجيا حيث تميّزت الشركة منذ تأسيسها عام ١٩٩٧ بمواكبتها وتطبيقها لأحدث التكنولوجيات، وتوفير أعلى مستوى حماية للمستخدمين بأنماط متعددة عكس الشركات المنافسة التي تستخدم نمطاً أو اثنين فقط من طرق الحماية.

والعامل الثاني هو شركاؤنا في المنطقة، والذين تربطنا فيهم علاقات متكاملة ونوفر لهم الدعم الفني ونشاركهم في التسويق والمبيعات والخبرات وغيرها، اي ان مصالحنا مشتركة ومتوافقة. كما ولم نخسر أياً من شركائنا في المنطقة خلال السنوات الماضية، بل على العكس زادت قاعدة الشركاء الذين يصل عددهم الى ٢٤ كشركاء مباشرين DIRECT PARTNER و٥٠٠ شريك غير مباشر.

والسبب الثالث لنجاحنا هو فريق العمل في المنطقة والذي يتمتع بخبرات وطاقات محترفة وطموحة.

ورغم النقص العددي الذي نعاني منه مقارنة مع الشركات المنافسة على مستوى العالم، فإن أداءنا نوعي ومميّز ويدلّ على الكفاية العالية.

تحسين الأداء

■ **ماذا تعني لكم الجوائز العديدة التي حصلت عليها الشركة في المنطقة؟**

– حصلت «كاسبرسكي لاب» على سبع جوائز عام ٢٠١٠ في المنطقة، وهذا ما دفعنا الى تحسين أدائنا أكثر من السابق والى تحدّي ذواتنا، خصوصاً اننا نتوقع ان تكون سنة ٢٠١١ من أكثر السنوات تحدياً لنا بعد الإنجازات التي سجّلناها. ونسعى الى ان تكون «كاسبرسكي لاب» الشركة الأولى في مجالها عالمياً مع حلول سنة ٢٠١٤.

مؤسسات وأفراد

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية ٢٠١٠؟**

– حققت «كاسبرسكي لاب» نمواً بنسبة ٥٠ في المئة في النصف الأول من عام ٢٠١٠ مقارنة بالعام ٢٠٠٩.

وقد استطعنا عام ٢٠١٠ التعاون مع شركات مهمة وفرنا لها خبراتنا منها شركة الاتصالات السعودية STC حيث وفّرنا لعملائها جميعاً برنامج KASPERSKY MOBILE SECURITY. كما وفّرنا الخدمة نفسها لشركة أمنية للإتصالات في الأردن.

كما نقدّم أنظمة الحماية لوزارة التعليم في الأردن وفي سلطنة عمان والمؤسسات المرتبطة بها.

وفي دبي، نتعاون مع بلدية دبي ونؤمن الحماية الالكترونية لأجهزتها مع الدعم الفني. وتضم محفظة عملائنا من الشركات أسماء وعلامات مهمة.

وعلى مستوى الأفراد ارتفعت حصتنا السوقية في المنطقة عام ٢٠١٠ ونتعامل مع مؤسسات تجزئة أساسية مثل فيرجين ميغاستور، كارفور، راديو شاك وغيرها.

اصدارات جديدة

■ **ما هي خططكم المستقبلية لعام ٢٠١١؟**

– نخطط لإطلاق إصدارات جديدة من برامج الحماية للأفراد والشركات وتحديداً النسخة الثامنة من برنامج الحماية والذي نتوقع ان يخلق تحدياً كبيراً لمنافسينا ويلائم حاجات عملائنا ومتطلباتهم.

كما سنطلق العام المقبل نماذج أعمال إضافية لشركائنا لتوفير خدمات إدارة الأمن لعملائهم.

هذا ونخطّط للتوسع في المنطقة، وقد بدأنا بتقديم طلباتنا واجراء المعاملات القانونية لدخول أسواق جديدة.■

محمد ادارات (لكسمارك LEXMARK الشرق الأوسط):

نركز على وسائل تسويق وبيع غير تقليدية لمساعدة المؤسسات على التحكم بمصاريفها



لا يفصل الرئيس التنفيذي لشركة لكسمارك الشرق الأوسط محمد ادارات التقدم التكنولوجي عن عملية النهوض من الأزمة المالية، ويشبّه قطاع التكنولوجيا بالاستثمار الهادف والحاجة الضرورية الى تطوير الخدمات، معدداً انجازات الشركة من حيث توفيرها لطابعات نوعية ذات خصائص ومميزات متقدمة. موضحاً استراتيجية الشركة القابضة بالتركيز على المستهلك النهائي ووسائل التسويق والبيع غير التقليدية لمساعدة المؤسسات على التحكم بمصاريفها، معولاً على نشر الوعي في المدارس والشركات للإضاءة على الجانب البيئي لاستخدام الوسائل التكنولوجية الحديثة.

امتيازات التكنولوجيا

■ كيف تنظرون الى التقدم التكنولوجي في العالم اليوم بعد الأزمة المالية؟

– تمكن العالم في ٢٠١٠ من النهوض من أزمة مالية واقتصادية في حين باتت التكنولوجيا جزءاً أساسياً من هذا النهوض وليس مجرد عامل إداري وإشرافي.

فالتجهيزات التكنولوجية والتقنية المختلفة باتت معتمدة لخفض التكاليف وتحسين الخدمات كإدارة الوثائق مثلاً التي أضحت اساسية في البنوك والجامعات والشركات..

وبالتالي قطاع التكنولوجيا أشبه بالإستثمار الهادف والحاجة الضرورية الى تطوير الخدمات.

أما المنافسة فتتمحور حول اجراءات الخدمات الورقية، التي في حال تعطّلت قد تؤخر الأعمال لأيام عدة، في حين أننا اليوم نعيش عصرالنهضة والسرعة المطلقة.

الى ذلك، تقدّم التكنولوجيا امتيازات عدة للعملاء والمؤسسات الضخمة، سواء لناحية توفير المال أو استخدام أفضل الوسائل التقنية، وطريقة تقديم هذه الخدمات تميّز الشركات المتنافسة في ما بينها.

خدمات متقدمة

■ ما هي أبرز إنجازات لكسمارك في ٢٠١٠؟

– قدّمنا طابعة نفاثة كاملة المواصفات ومتعددة الوظيفة، وان كانت خصصت سابقاً للإستخدام المنزلي والمكاتب الصغيرة فهي اليوم بفضل التعديلات التي أدخلت عليها أضحت موجهة الى الشركات والمصارف، بعدما تمكنا من خفض تكاليف الطباعة بنسبة تراوح بين ٢٠ و٢٥ في المئة فبتنا شركاء حقيقيين لعملائنا.

الى ذلك استحوذنا في شهر نيسان (ابريل) ٢٠١٠ على شركة PERCEPTIVE SOFTWARE الأميركية، وباشرنا الشهر الماضي بتوفير خدمات عدة لعملائنا في الشرق الأوسط وابرزها إدارة الوثائق DOCUMENT MANAGEMENT، تنظيم الأعمال WORK FLOW، والأرشفة.

وتعتبر كليات التقنية العليا في أبوظبي من أهم عملائنا في هذا المجال حيث يمكن متابعة ومراجعة الطلبات الخاصة بالطلاب وتقديم طلبات الوظائف ومتابعتها ومراجعتها إلكترونياً.

وكنا أطلقنا بداية شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي طابعتي X9 وC9 ومن مميزاتهما الحجم الصغير وقدرتهما على طبع ورقة A3.

وفي مطلع ٢٠١١، سنطلق طابعة Genesis وهي أول طابعة تطبع أفقياً، كما أنها لا تعتمد نظام المسح الضوئي بل الشبيه بالصور الفوتوغرافية، وتعمل على اللمس.

تركيز على المستهلك النهائي

■ ما هي الإستراتيجية التي تعتمدونها حالياً؟

– نركّز على المستهلك النهائي خصوصاً ان هذا الأخير بات يتعامل اليوم مباشرة مع لكسمارك وليس مع وكيل أو وسيط، الأمر الذي يعزز ثقته بخدمات الشركة ويفيد من خدمات ما بعد البيع وخدمات ذات قيمة مضافة.

ولتحقيق ذلك، نحرص دائماً على توسيع فريق عملنا وتطويره، كما سنركّز على وسائل التسويق والبيع غير التقليدية لمساعدة المؤسسات على التحكّم بمصاريفها في مختلف أقسامها، إضافة الى تركيزنا على العمل مع مصادر خارجية بعدما عمدت الشركات الضخمة الى الحد من البنى التحتية الداخلية والتركيز على مجالات عملها فقط بمعنى أن المصارف تركّز على الأنشطة المصرفية وليس التكنولوجية فتحولت هذه الأخيرة الى مجرد خدمة قد توفرها أية شركة خارجية.

الأنظمة السحابية

■ كيف تقوّمون تقنية الأنظمة السحابية؟

– يشهد القطاع التكنولوجي طفرات سنوية وابتكارات متواصلة، كانت آخرها الأنظمة السحابية غير المكلفة، والتي تتميّز بإمكانية تطبيقها في المؤسسات على اختلاف أحجامها، وليس فقط في الضخمة منها.

■ انتشرت مؤخراً التكنولوجيا الخضراء المحافظة على البيئة، بمَ تعلقون؟

– أرى ان هذا المفهوم يتضمّن قسماً تجارياً وآخر انسانياً. فالجانب التجاري يشمل تقليص مصاريف الشركات، وهو مهم جداً لنجاح أي مشروع إذ لا بد من ان تكون تكلفته مدروسة ومعتدلة كي يطبّق بسهولة.

أما في ما يتعلق بالجانب الإنساني فمسؤولية كل شركة القيام بكل الإجراءات التي تقلّص من التأثيرات السلبية على البيئة، فضلاً عن دورنا كأفراد في هذا المجال.

من هنا، تتجلّى أهمية نشر الوعي في المدارس والشركات للإضاءة على هذه المسألة. في حين يبقى دور الحكومات هو الأبرز لناحية التعاطي بجدية بهذا الموضوع وتوجيه الجمهور كما هي الحال في دولة الإمارات التي تسير خطوة خطوة نحو تحقيق هذا الهدف النبيل.

نمو في المبيعات

■ هل لنا بمعلومات عن نتائجكم للعام ٢٠١٠؟

– سيكون العام ٢٠١٠ ممتازاً بالنسبة للمبيعات خلافاً لتوقعاتنا في بداية السنة، بحيث حققنا نمواً واضحاً في الربع الرابع و«لكسمارك» بين الشركات الخمس الأولى عالمياً، إلاّ أن المراتب تتفاوت مع تفاوت الأسواق بين دولة وأخرى، وهذا خير دليل على تفوّق شركتنا في مجال عملها وتحسّن السوق وانتعاشه بعد الأزمة الأخيرة.

■ ما هي أهم الأسواق الواعدة في ٢٠١٠ في الشرق الأوسط؟

– كان ولا يزال السوق السعودي الأكبر في ٢٠١٠ خصوصاً بعد ان ضخّت الاستثمارات فيه بهدف تعزيز البنى التحتية في قطاعي الصحة والتعليم.

كما ولاحظنا انتعاشاً واضحاً في أسواق الكويت، لبنان، مصر، عمان حيث نركّز حالياً معظم أنشطتنا. ■



رالف بيطار (سوفت مايند SOFT MIND):

نفتقد الى بنية تحتية كافية لدفع القطاع نحو الامام

تعد سوفت مايند SOFT MIND من الشركات الرائدة في مجال توفير التطبيقات والحلول المعلوماتية للافراد والشركات وقد نالت جوائز تقديرية لإنجازاتها.

مدير عام الشركة رالف بيطار قدم لمحة عن المنتجات والبرامج الموجهة لقطاعات عدة، والخدمات التي توفرها في مجال تحديث البرامج المباعة لمرة واحدة مع الصيانة الكاملة.

واشار الى تنظيم الشركة دورات تدريبية دورية لتأهيل كوادرها وتزويدها بالخبرات اللازمة للارتقاء بها، منتقدا عدم وجود بنية تحتية كافية تسمح بدفع القطاع نحو الامام، مظهرا تقدم دول العالم بأشواط في استخدام التقنيات الحديثة في عالم الانترنت كاشفا عن قرب تحول التطبيقات والحلول الى استخدام تقنية الويب.

استخدام افضل التقنيات

■ هل لنا بلمحة موجزة عن شركة سوفت مايند؟

– تأسست شركة سوفت مايند عام ١٩٩٦ وانطلقت عملياتها فعليا بداية ١٩٩٧ في لبنان.

وقد نالت شركة سوفت مايند جائزة افضل برنامج للعقل الالكتروني مطور محليا BEST LOCALLY DEVELOPED SOFTWARE عام ١٩٩٩ وذلك عندما اطلقت COMPUTER PROFESSIONAL ASSOCIATION (CPA) للمرة الاولى هذه الجائزة في لبنان، تقديرا لاستخدامنا افضل التقنيات الحديثة وتوفيرها بسهولة للمستهلك. وعام ٢٠٠٣ تم استحواذ على الشركة من مستثمرين نمساويين.

تطبيقات وحلول لمختلف القطاعات

■ ما الذي يميز شركتكم عن الشركات المنافسة؟

– كانت «سوفت مايند» السباقة في استخدام افضل التكنولوجيات الحديثة، ما منحها ثقة لدى العملاء ببرامجها وتطبيقاتها وحلولها العالية المستوى والقيمة مثل حلول الموارد البشرية، الادارة، المنتجات العمودية وغيرها.

ورغم اهمية تطبيقاتنا، الا اننا نجعلها بسيطة وسهلة جدا لعملائنا ويمكن استخدامها من قبل شخص واحد او ١٥٠ شخصا.

كما ونقدم الحلول لكل ما يتعلق بالمحاسبة، الجردات والمخزون (ACCOUNTING, INVENTORY & STOCK) في مختلف القطاعات مثل قطاع المطاعم، التجزئة، الوقود، الادوات الكهربائية والمنزلية، الكمبيوترات، المجوهرات وقريبا السيارات.

وتتمتع حلولنا ايضا بنظام امان عال جدا لحجب بعض المعلومات المحظرة على بعض المستخدمين.

من هنا، برامجنا متخصصة وتعدل وفق حاجات كل عميل، وحجم اعماله ووجود فروع او عدمها.

وتوفر سوفت مايند خدمة تحديث وتجديد البرنامج الالكتروني مجانا لمرة واحدة، مع الصيانة الكاملة.

ومن الخدمات التي نقدمها لعملائنا Telephone Support، eMail Support وREMOTE SUPPORT. وهذه الخدمة الاخيرة اطلقتها شركتنا عام ٢٠٠٧ وكانت رائدة فيها، وهذه الخدمة تسمح باستخدام هوية العميل بعد موافقته للدخول الى البرنامج الالكتروني عن بعد واضافة او دعم او صيانة اي تطبيقات معلوماتية. وتشكل هذه الخدمة افادة لنا، خصوصا في تعاملنا مع الزبائن خارج لبنان في الدول العربية واسبانيا وغيرها.

دورات تدريب وتأهيل

■ هل تواجهون صعوبة في ايجاد الموارد البشرية الكفية لتسيير اعمالكم؟

– نجد صعوبة في ايجاد الكوادر البشرية التي تتمتع بالخبرات اللازمة للعمل في مجالنا، فمعظم الشباب اللبنانيين يملكون الخلفية الاكاديمية والتعليمية في علوم الكومبيوتر او البرمجة، لكنهم يحتاجون الى التدريب واكتساب الخبرات والمعلومات في مجال الجردات والمخزون وادارة الموظفين وقوانين الضرائب والاجور وغيرها. لذا تنظم سوفت مايند دورات تدريبية داخلية للموظفين لاكتساب المعلومات بهدف الارتقاء بمستوى الخبرات.

افتقاد للبنية التحتية

■ كيف تقومون تفاعل الدولة ووزارة الاتصالات مع قطاع المعلوماتية والتكنولوجيا؟

– لا تزال الاوضاع السياسية والخلافات بين مختلف الاطراف اللبنانية تنعكس سلبا على القطاع الخاص. وفي مجال المعلوماتية والتكنولجيا، لا وجود لبنية تحتية كافية تسمح بدفع هذا القطاع بسرعة نحو الامام. فمثلا، معظم اسواق العالم تعمل على ارساء تقنية WIRELESS 3G التي تسمح بالتواصل عبر الانترنت عبر الهواتف الذكية واللوائح الالكترونية الذكية مثل I PAD وغيرها، وهذا ضروري لقطاع الاعمال حاليا.

ونحن نقدر جهود وزير الاتصالات شربل نحاس المبذولة لتحسين هذا القطاع، ولكننا في حاجة الى بنية تكنولوجية ومعلوماتية صلبة، خصوصا ان العالم بدأ يطبق تقنية CLOUD والتي تحتاج الى سرعة انترنت عالية جدا ولا وجود لها في لبنان.

من هنا، مطلبنا الرئيسي ارساء تقنية BROADBAND او النطاق العريض في الانترنت لتوفير سرعة عالية تسهل الاعمال للافراد والشركات والمؤسسات.

تمايز الحلول والبرامج

■ كيف تصفون اداءكم لعام ٢٠١٠ وما هي خططكم المستقبلية؟

– ركزنا عام ٢٠١٠ على توسيع فريق عملنا وتدريب الموظفين وتأهيلهم لاستلام مهام وعمليات اكبر.

كذلك ثبتنا موقعنا لدى قاعدة العملاء الحالية، وهذا واضح من خلال عمليات تجديد الاتفاقيات والصيانة ويصل عدد عملائنا الى ٦٠٠ عميل وهم في غالبيتهم من اصحاب الشركات والمؤسسات الكبيرة. وايضا، جذبنا مجموعة عملاء جديدة من الشركات المنافسة وهذا دليل على تميز حلولنا وبرامجنا وقدرتها على دعمهم في تسيير اعمالهم. وتعتبر «سوفت مايند» من الشركات النادرة حاليا في لبنان في استخدام ثلاث منصات او برامج معلوماتية وهي ويندوز، ويب وMOBILE اي اننا نسعى باستمرار لتوفير احدث التكنولوجيات في السوق المحلي.

وسوفت مايند تعمل دائما على التوسع وتعزيز بعض اقسامها. هذا وستتحول معظم تطبيقاتنا وحلولنا الى استخدام تقنية الويب وMOBILE المتأقلمة مع سرعة الانترنت المتوسطة المتوافرة حاليا. ■

غسان حاصباني (شركة الاتصالات السعودية - STC):

التحدي الأكبر اختيار الفرص الاستثمارية بدقة واقتناصها بذكاء



تعتبر «مجموعة الاتصالات السعودية» الشركة الوطنية الرائدة في تقديم خدمات الاتصالات المتكاملة في المنطقة العربية، حيث تعمل الشركة، وبشكل مستمر على الاستجابة لمتطلبات السوق، ومواكبة المستجدات والتطورات التقنية في مجال الاتصالات، وتلبية احتياجات عملائها، واضعة نصب أعينها أن ذلك هو الطريق الذي من خلاله ترسخ الشركة مكانتها وهويتها، خاصة في ظل عالم متغير يتعاظم فيه دور الاتصالات واستخداماتها.

فقد تبنت الشركة عدة استراتيجيات تعمل على دعم وتعزيز موقف الشركة التنافسي، حيث تسعى الشركة من خلال تطبيق إستراتيجيتها إلى تعزيز ثقافة التمركز حول العملاء في كافة أعمال الشركة، ونتج عن ذلك نشوء أربع وحدات أعمال رئيسية تتمحور حول الشرائح الرئيسية لعملاء الشركة، وهي: خدمات قطاع الأفراد، خدمات القطاع السكني، خدمات قطاع الأعمال، قطاع النواقل والمشغلين.

وقد تجاوزت «مجموعة الاتصالات السعودية» في السنوات القليلة الماضية الحدود المحلية لتنطلق عالمياً لتكوين شبكة من الأعمال والاستثمارات في عدد من دول الخليج وآسيا وأفريقيا، حيث تتواجد الشركة في البحرين والكويت والهند وإندونيسيا وماليزيا وتركيا وجنوب إفريقيا، وهو الأمر الذي مكنها من خدمة عدد أكبر من عملائها، الذين تسعى لزيادتهم خارجياً من خلال دراسة وتقييم الفرص الاستثمارية المواتية مستقبلاً وفقاً لاستراتيجية المجموعة. ويرى الرئيس التنفيذي للعمليات الدولية في الشركة السيد غسان حاصباني «أن التحدي الأكبر أمام المجموعة هو اختيار الفرص الاستثمارية بدقة واقتناصها بذكاء، مركزاً على خدمة الانترنت عبر الهاتف النقال والخطوط الثابتة حيث فرص النمو فيها متوافرة بقوة، منوهاً بأهمية قطاع الاتصالات في توفير السيولة للمستثمرين، ويشير إلى أن الشركات المصنفة للهواتف الذكية والتطبيقات توجد بها فرصاً جديدة راصداً مؤشرات مشجعة لسنة ٢٠١١ ومتطلعاً الى الانخراط في أسواق جديدة تعزيزاً لحضور STC وانتشارها.

اختيار الفرص بدقة

■ هل تواجهون معوقات وصعوبات معينة وما هي؟

– لا تزال دول العالم تحاول مواجهة تداعيات الأزمة الأخيرة، وقد شكل العام ٢٠١٠ نموذجاً مثالياً يعكس صورة واضحة عن الصعوبات والمعوقات التي واجهتنا.

أما التحدي الأكبر فتجلّى في كيفية اختيار الفرص الإستثمارية بدقة واقتناصها بذكاء بعد دراسة مدى ملاءمتها لخطتنا بعيداً عن القرارات المتسرّعة والعشوائية.

كما واعترضتنا معوقات من جانب ايجاد الخبرات والكوادر البشرية المتمايزة والعمل على استقطابها الى المجموعة التي لا تزال في طور النمو.

تركيز على الفرص

■ هل تعتقدون ان الظروف الحالية مناسبة لزيادة حصص الشركة في مختلف الأسواق، في ظل الارتفاع الواضح في الأسعار؟

– تجنّبنا في ٢٠٠٧ في مجموعة الإتصالات السعودية الانخراط في استثمارات ذات تكلفة مرتفعة واكتفينا بأسواق المنطقة وآسيا، في حين ازدادت قيمة تلك الاستثمارات اليوم بعد انخراط STC فيها.

لم نجازف يوماً في اختيار أعمالنا حتى أننا لم ننخرط في مشاريع، كانت نتيجة الأزمة العالمية، لأنها لا تتلاءم مع استراتيجيتنا ولأن أسعارها لم تناسبنا. فاخترنا التركيز على فرص في أسواق استراتيجية مناسبة، على ان تكون أسعارها مقبولة، كالشركات القائمة والقادرة على توفير عائدات آنية وسريعة، بهدف تنسيق محفظتنا بين مشاريع ذات عوائد طويلة المدى، وأخرى سريعة على المدى القريب توفر السيولة اللازمة للإستثمار.

من جانب آخر، تمارس الشركة نشاطها في السعودية أحد أكبر الأسواق لصناعة الإتصالات في الشرق الأوسط، ما أحّر توجهها نحو الأسواق الخارجية في ظل ارتفاع نسبة الطلب على الإستثمارات المحلية، الى ان حان الوقت للتوسع نحو الأسواق الأخرى، وهي بضخامة سوق المملكة مع تقديمها فرصاً واعدة.

خدمة الإنترنت

■ ألا تعتقدون ان الأسواق العربية باتت مشبعة، أم انها قادرة على استيعاب المزيد من شركات الإتصالات الجديدة؟

– لا أعتقد انه بالإمكان اعتماد عبارة «مشبعة» في مجال الإتصالات لأن هذا القطاع يمرّ بدورات عدة، الواحدة تختلف عن الأخرى بمعنى انه عند ظهور خدمة جديدة لا تكون معروفة وتستلزم وقتاً لتصل الى مرحلة التشبّع ، لتعود بعدها خدمة جديدة أخرى للظهور وهكذا دواليك.

وفي رأيي، ان الأسواق حالياً مشبّعة في مجال الاتصالات المتنقلة ولكن ليس في مجال خدمة الإنترنت عبر الهاتف النقال والخطوط الثابتة، كونها لا تزال في بداية نموها في الدول العربية كافة.

وقد لمسنا فرص نمو هائلة في أسواق الكويت والبحرين تحديداً في هذا القطاع، وسجّلنا نسب نمو غير مسبوقة في تقديمنا الخدمات الجديدة والتي استقطبت عدداً لا يستهان به من المشتركين، خصوصاً في توفير الخدمات الصوتية مما ساعدنا على تعزيز قاعدة عملائنا.

الى ذلك لا تزال حتى الخدمات الصوتية الأساسية في طور النمو في أسواق سوريا ولبنان وغيرها.

قطاع مجز

■ هل تعتقدون ان قطاع الإتصالات هو الأفضل استثمارياً؟

– لم يتأثر قطاع الإتصالات بالأزمة العالمية الأخيرة، بل أثبت ان عوائده ثابتة كونه يقدّم خدمة أساسية للعملاء، وبالتالي هذا القطاع هو الوحيد القادر على توفير السيولة للمستثمرين بسرعة كي يتمكنوا من تغطية خسائرهم في مجالات أخرى. أما ميزة هذا الأخير، فهي التجدّد الدائم لجهة ظهور خدمات الإنترنت التي تتزايد يوماً بعد يوم وهي قابلة للنسخ بسهولة بعكس خدمات الإتصالات، مما يجعل هذا المجال واعداً ومليئاً بالفرص الإستثمارية، فضلاً عن انه ثابت ويؤمن الاستمرارية المنشودة.

نشر المعرفة حول الإنترنت

■ **ماذا عن التكنولوجيا المطبّقة في الدول العربية؟**

– تتفاوت طبعاً التكنولوجيا بين دولة عربية وأخرى ولكن في الأسواق التي تتوفر فيها لا فرق بينها وبين التكنولوجيا في الولايات المتحدة ودول أوروبا، سواء لناحية الهاتف المتنقل أو الخدمات الأرضية الثابتة، إلا ان عملية تعزيز انتشار هذه الخدمات وتحديد أسعارها تحتاج بعض التدابير الإضافية. ولا شك في ان العولمة شملت أيضاً الإنتاج في مجال الإتصالات وفي مقدمها الخدمات المقدمة في أسواق آسيا والشرق الأوسط.

الى ذلك، فإن خدمة الألياف البصرية متوفرة في أسواقنا وبسرعة قياسية ولكن للأسف ليس عليها طلب محلياً لهذه السرعة بعكس الأسواق الغربية. ومن هنا تتجلّى أهمية نشر معرفة استخدام الإنترنت في منطقتنا.

فرص الشركات المصنعة للهواتف

■ **هل تتخوفون من منافسة بعض الشركات ومن ظهور الهواتف الذكية؟**

– كانت ولا تزال الشركات المصنّعة للهواتف الذكية تحاول الاستغناء عن شركات الاتصالات التي تعتمد على البنى التحتية الضرورية للقطاع، بمعنى ان شبكات الأخيرة ضرورية سواء كانت سلكية أو لاسلكية للقيام بالاتصال.

لذا فإننا نركّز على ابتكار نموذج عمل خاص بالشركات المصنّعة للهواتف الذكية لتوفير حلول لها تساعدها على تعزيز نموها. لذا أرى ان هذه الأخيرة لا تشكّل أي خطر بل بالعكس تماماً تقدّم لنا فرصاً جديدة من خلال المنافسة.

انفتاح الاسواق

■ **هل تتخذون اجراءات معينة بعد الذي قيل عن هاتف «بلاك بيري»؟**

– لا شك في ان قطاع الإتصالات يلعب دوراً أساسياً في أمن الدول، ليس فقط من الناحية العسكرية والأمنية، بل أيضاً لجهة تأمين استمرارية الإتصالات في المرافق الحيوية في البلاد كالمستشفيات والمصارف والمراكز الحكومية الخ.

كما يوفّر هذا القطاع الحماية من مختلف المخاطر الأمنية، لذا نلاحظ تركيزاً دائماً على هذا المجال من قبل الجهات الحكومية والسياسية والأمنية التي تحرص على استمرارية خدمات القطاع. ولعل ذلك من الأسباب الكامنة وراء إعاقة خصخصة القطاع في بعض الدول، لكن مع الوقت اكتشفت بعض الدول قدرتها على حماية أمن الشبكات وسريتها، حتى ولو كانت تدار من قبل القطاع الخاص، ترافق ذلك مع انفتاح واضح للأسواق وزيادة في الاستثمارات.

مؤشرات مشجعة

■ **كيف تقوّمون نتائج العام ٢٠١٠ مقارنة بـ ٢٠٠٩؟**

– نتائج العام ٢٠١٠ أفضل من ٢٠٠٩ نظراً لما شهده الأخير من منافسة شرسة وتباطؤ اقتصادي أثرا بشكل غير مباشر على قطاع الاتصالات، وقد عادت الحركة الإستثمارية نسبياً خلال ٢٠١٠ وزاد الإقبال على الاستثمار في القطاع فشكل بذلك بداية الخروج من الأزمة، ونتوقع أيضاً أن تكون سنة ٢٠١١ أفضل من ٢٠١٠ وقد تجلّى ذلك بمؤشرات واضحة أواخر العام ٢٠١٠.

■ **ما هي خططكم المستقبلية؟**

– نسعى للحصول على الرخصة الثالثة داخل السوق السوري، بعدما تأهلنا لتقديم عروضنا والمنافسة على الرخصة مع اربع شركات، ونتطلع إلى الانخراط في أسواق أخرى جديدة يمكن ان تعزز حضورنا وانتشارنا في الأسواق الحالية.

ونتوقع ان تكون لشركتنا خطوات جديدة في ٢٠١١ تساعدها على الانتقال الى العالمية، علماً اننا نعطي الأولوية للأسواق العربية. ■





عادل المطوع (كيوتل QTEL):

طموحنا ان نكون بين أكبر عشرين شركة اتصالات في العالم

اتصالات قطر (كيوتل) هي شركة خدمات اتصالات متنوعة تعمل في ١٧ دولة. وتشمل خدمات كيوتل المتعددة والموجهة لقاعدة عملائها الاتصالات الجوالة والإنترنت السريع (برودباند) وخدمات المؤسسات المدارة.

وتكمن رؤية كيوتل في أن تكون من أكبر ٢٠ شركة اتصالات في العالم بحلول عام ٢٠٢٠ من خلال التوسع في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب شرق آسيا.

المدير التنفيذي لمجموعة الاتصال والعلاقات في الشركة عادل محمد المطوع قدّم لمحة عن عملها داخل قطر والخدمات التي توفرها لدول الشرق الأوسط وتوسعها في دول آسيا، مبرزاً طموح الإدارة ان تكون من بين أكبر عشرين شركة اتصالات في العالم بحلول سنة ٢٠١٠.

■ هل لنا بلمحة عن كيوتل؟

– باشرت كيوتل أعمالها في قطر عام ١٩٨٧ حيث عملت منذ ذلك الوقت على تطوير الاقتصاد المحلي وتعزيز البنى التحتية. وقدمت خدماتها داخل السوق القطري فقط حتى العام ٢٠٠٥. وتعد كيوتل هي الشركة الأولى التي تقدم خدمة GSM في الشرق الأوسط.

وبدأت كيوتل في التوسع خارج دولة قطر مع حصولها على رخصة المشغّل الثاني في عمان «النورس» وهي إحدى الشركات التي نفتخر بكوننا نملك غالبية حصصها، علماً أنها تتميز بقاعدة عملاء واسعة وقدرة على تحقيق نجاحات متتالية خلال فترة زمنية قصيرة.

كما قمنا ببيع جزء من حصتنا في عمان من طريق تخصيص بعض الأسهم، ولذلك فتحنا مجال تملك الأسهم للمساهمين في دول مجلس التعاون الخليجي من خلال طرح عام أولي. وأقدمت كيوتل على هذه الخطوة الاستثمارية من خلال الوطنية للاتصالات، وهي شركة تابعة لها تمتلك فيها كيوتل حصة الأغلبية.

وقد قامت كيوتل بالاشتراك مع شركة الاستثمار التونسية «برنسيس هولدينغ» بدفع مبلغ ١,٢ مليار دولار لشركة أوراسكوم تيليكوم للاتصالات نظير حصتها في تونيزيانا البالغة ٥٠٪. وتعتبر هذه الخطوة الأحدث في سلسلة من الاستثمارات الجريئة التي ساهمت في تحويل كيوتل من شركة تعمل في بلد واحد ولها أقل من ٥٠٠,٠٠٠ عميل بقليل إلى أكبر شركة لخدمات الاتصالات في منطقة الشرق الأوسط. كما تعتبر هذه الخطوة دليلاً على مضي كيوتل قدماً في تنفيذ إستراتيجيتها لزيادة حصتها في الأصول ذات الأداء الجيد، الأمر الذي سيساعدها في الاستمرار بتحقيق أرباح قوية لمساهميها.

أما طموحنا فهو ان نكون من بين أكبر عشرين شركة اتصالات في العالم بحلول ٢٠٢٠، لأننا نؤمن أننا قادرون على تحقيق عوائد مجزية للمساهمين، وقد بدأت حركة نمونا من خلال استحواذنا على حصص مختلفة ومنها: غالبية الحصص في الوطنية التي كان لديها سبعة مشغّلين، إضافة الى تحالفنا مع شركتي STT في سنغافورة و AT & T ونافلينك الرائدة في توفير خدمات البيانات للشركات والمؤسسات في الشرق الأوسط.

تعزيز العلاقة مع نافلينك وAT & T

■ وماذا عن استراتيجيتكم التوسعية؟

– حدّدنا من خلال استراتيجيتنا المناطق التي سنتوسع فيها بعد دراسة أكدت أننا سنحقق فيها نسب نمو عالية وهي: منطقة الشرق الأوسط، شمال افريقيا وآسيا. كما أننا اخترنا القطاعات التي سنعمل فيها مثل خدمات GSM، فضلاً عن أول وصلة رقمية لاستضافة مواقع ألكترونية بالشرق الأوسط وذلك من خلال علاقة استراتيجية مع AT&T.

وكان لامتلاكنا لحصة في نافلينك الفضل في تعزيز علاقاتنا القائمة أصلاً مع AT & T ونافلينك والتي تمثلت مؤخراً بالإعلان عن إنشاء مركز بيانات عالمي للإنترنت في الدوحة يضم أول وصلة رقمية لاستضافة مواقع الكترونية بالشرق الأوسط تابعة لشبكة AT & T العالمية.

بالإضافة الى أننا حصلنا على رخصة لإطلاق تقنية «واي ماكس» المتطورة والتي بدأنا نقدمها لعملائنا في دول عدة منها الفليبين وباكستان في آسيا. وقد أثبتت هذه الاستراتيجية جدواها خصوصاً عندما اندلعت الأزمة المالية العالمية.

■ كيف تقوّمون آثار الأزمة على شركتكم؟

– لقد حافظنا على نسب نمونا حتى خلال الازمة، وذلك بفضل تنوّع محفظتنا فضلاً عن اختيارنا لأسواق مقبلة على النمو، مما أتاح لنا فرصة أكبر لتحقيق عوائد جيدة، علماً أننا نحتل دائماً المرتبة الأولى أو الثانية في الأسواق التي نعمل فيها.

وتجدر الإشارة إلى أن كيوتل هي أول شركة عربية توسعت للعمل في آسيا، وعمدنا الى التركيز على توحيد عملياتنا ممّا أعطى لخدمات الشركة قيمة مضافة.

برنامج متكامل

■ أين تمارس كيوتل أنشطتها حالياً؟

– للشركة أعمال واستثمارات في ١٧ دولة، تضم كل دول مجلس التعاون الخليجي باستثناء دولة الإمارات العربية المتحدة ومملكة البحرين. كما ونعمل في العراق، تونس، الجزائر وأندونيسيا، ونتطلع الى استغلال الفرص الاستثمارية المتاحة.

■ أين أنتم من هدفكم ان تكون كيوتل بين عشرين شركة اتصالات في العالم بحلول ٢٠٢٠؟

– من الضروري ان يكون لكل شركة هدف كونه يحدد استراتيجيتها في العمل. ولأننا نسعى لأن نكون من بين أكبر عشرين شركة في العالم بحلول ٢٠٢٠، وضعنا برنامجاً متكاملاً ساعدنا على الاقتراب من هدفنا والذي نتوقع تحقيقه عما قريب.

تنوع الخدمات

■ ما هي الخدمات التي توفرها كيوتل لعملائها؟

– تجاوز عدد المشتركين في كيوتل ٦٨ مليوناً في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠١٠، ولكن الخدمات تتفاوت بحسب الدول. ففي قطر نقدّم خدمات متكاملة تشمل الخدمات الأرضية والهاتف الجوال بينما تقتصر خدماتنا إما على خدمات الاتصالات الجوالة أو الخدمات الأرضية أو الواي ماكس في بعض الدول الأخرى.

■ حصدتم مجموعة من الجوائز مؤخراً، بمَ تعلقون؟

– أرى ان الشركات التي تعنى بمنح الجوائز تلعب دوراً أساسياً، كونها تجعل من المنافسة السائدة بين الشركات صحية وايجابية وتثبت مدى فعالية الاستراتيجيات المعتمدة. وحصولنا على جوائز قيمة عدة ميزة تتمتع بها كيوتل وتأكيد على أننا نسير في الطريق الصحيح. ويعكس حصولنا مؤخراً على جائزة شركة التجزئة الخضراء لعام ٢٠١٠ من إحدى المؤسسات الصحفية الكبرى في قطر دورنا الإيجابي في خدمة البيئة والمجتمع على حد سواء.

دور في مجالي البيئة والمسؤولية الاجتماعية

■ كلمة أخيرة؟

– تعطي كيوتل أهمية كبرى لمفهوم PROFIT PLANET PEOPLE (PPP) الذي يرسخ دورنا الإيجابي في مجالي البيئة والمسؤولية الاجتماعية تماماً، حيث يأتي المجتمع والبيئة في درجة الأهمية نفسها التي نوليها لأعمالنا والربحية التي تسعى إليها الشركة.

ونفتخر بأننا كنا الشركة الأولى التي أطلقت برنامج التخلص من النفايات الألكترونية في دولة قطر مما سينعكس ايجاباً على الشركات، فضلاً عن مبادراتنا المختلفة في مجال المسؤولية الاجتماعية، كإنشاء مركز الشيخ فهد بن جاسم للكلى في قطر ودعم الأنشطة والمبادرات الرياضية والاجتماعية والصحية المختلفة. ■

«اتش بي» HP الشرق الاوسط تطلق طابعات مزودة بتقنية e PRINT

أليسا ساذرلاند: فرص واسعة للنمو في اسواق المنطقة





امين مرتزفي: استراتيجيتنا تحقيق نمو مستدام

كشفت مديرة مجموعة HP INKJET & WEB SOLUTIONS في الشرق الاوسط أليسا ساذرلاند في حديث الى «البيان الاقتصادية» عن اطلاق طابعات جديدة مزودة بتقنية e PRINT متصلة بالويب وهي موجهة للاستخدام المنزلي والتجاري، ورأت ان هناك فرصا واسعة للنمو في اسواق الامارات والكويت وقطر والبحرين مع توجه السكان نحو شراء الحواسيب الشخصية، مشيرة الى ان حصة HP من اسواق الشرق الاوسط في مجال الطابعات النافثة وصلت الى ٧٥ في المئة.

بدوره مدير عام مجموعة التصوير والطباعة في HP الشرق الاوسط امين مرتزفي ابدى عدم تخوفه من المنافسة، متوقفا عند الخدمات المتكاملة التي توفرها الشركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة مع الحفاظ على البيئة وملاحقة المزورين بالتعاون مع السلطات المحلية في كل بلد، مذكرا باستراتيجية تحقيق نمو مستدام ومربح، شارحا المبادئ التي ترتكز عليها هذه الاستراتيجية، واصفا طابعات HP بطابعات القرن الحادي والعشرين.

تكنولوجيا e PRINT

■ **ما هي ابرز الانجازات التي حققتها «اتش بي» عام ٢٠١٠؟**

ساذرلاند: نحن متحمسون جدا لاطلاق طابعاتنا الجديدة التي تتمتع بتقنية جديدة وهي e PRINT وهذه الطابعات متصلة بالويب، ما يعني امكانية ارسال اي ملف او وثيقة لامر الطباعة من اي مكان في العالم ومن اي جهاز نقال مثل كمبيوتر شخصي او دفتري، الهواتف الذكية واللوائح الالكترونية مثل iPAD, وذلك من طريق رسالة الكترونية موجهة الى الطابعة لتقوم بعملها.

ويبدأ سعر هذه الطابعات من ٩٩ دولاراً اميركياً وهي تتمتع بمواصفات رائعة مثل شاشة تعمل باللمس، تطبيقات ومحتويات عديدة معرفية وترفيهية وابداعية.

كما تسمح هذه الطابعات بتخزين الوثائق والملفات عبر السحاب CLOUD والطباعة مباشرة عند الحاجة.

وهذه الطابعات التي تتوفر في اسواق الشرق الاوسط للاستخدام المنزلي والتجاري.

فرص نمو

■ **ما هي اهم الاسواق الشرق اوسطية الواعدة في مجال التكنولوجيا والمعلوماتية وخدمات الطباعة؟**

ساذرلاند: تظهر اسواق الامارات والكويت وقطر والبحرين والدول الخليجية الاخرى نسبة اختراق اكبر للكمبيوترات الشخصية، وبالتالي اختراق اوسع للطابعات مقارنة مع دول مثل مصر، ودول المشرق.

لكن هناك فرص كبيرة للنمو في هذه الاسواق الاخيرة مع توجه السكان الى شراء كمبيوترات محمولة، من هنا سعينا الى تحفيز اسواق الخليج لاستبدال الطابعات القديمة بتلك الجديدة التي تتمتع بتطبيقات وميزات تكنولوجية حديثة.

٧٥ في المئة من اجمالي السوق

■ **ما هي حصة «اتش بي» السوقية في مختلف القطاعات في المنطقة؟**

ساذرلاند: تحتل «اتش بي» الصدارة في اسواق الشرق الاوسط في مجال الطابعات النافثة INKJET وتصل حصتنا السوقية فيها الى ٧٥ في المئة.

وكذلك ارتفعت حصتنا في قطاع الطابعات العريضة والكبيرة الحجم FORMAT LARGE الى ٨٠ في المئة بينما تصل الى ٥٣ في المئة في طابعات اللايزر.

■ **كيف تصفون المنافسة في المنطقة؟**

مرتزفي: نحترم الشركات المنافسة الاخرى، لكن «اتش بي» لا تتخوف من اي منافسة في الشرق الاوسط اذ لديها حصة سوقية مرتفعة في مختلف المنتجات. ونوفر هذه الاخيرة بأفضل التقنيات ونحاول البقاء في الطليعة.

وتتمتع «اتش بي» ايضا بإدارة جيدة لشبكة التوزيع في مجال التجزئة، الشركات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة ونوفر لها الحلول المتكاملة.

ولا ننسى اهتمامنا بالبيئة والحفاظ عليها وملاحقة المزورين وتحذير عملائنا من منتجات HP المزورة.

وفي هذا الاطار، نتعاون مع السلطات المحلية في كل سوق لملاحقة هؤلاء المزورين الذين يرتكبون فعلا جرميا، وقد تم ضبط نحو ٧٠٠ الف عبوة حبر مزورة في الامارات خلال شهر آب (اغسطس) ٢٠١٠.

■ **علامَ ترتكز استراتيجية «اتش بي» للنمو في اسواق الشرق الاوسط؟**

مرتزفي: تهدف استراتيجيتنا الى تحقيق نمو مستدام ومربح، والحفاظ عن حصتنا السوقية في منطقة الشرق الاوسط في القطاعات التي نحتل فيها الصدارة مثل طابعات INKJET، الى جانب تطوير وتنمية حصتنا في الاقسام التي شهدنا فيها تراجعا بسبب النقص في المنتجات مثل طابعات اللايزر.

وترتكز استراتيجيتنا على ثلاثة مبادئ وهي البساطة SIMPLICITY، سهولة التحرك MOBILITY والمشاركة COLLABORATION ونسعى لارسائها في تسويق طابعاتنا الصغيرة او الكبيرة الحجم.

طابعات القرن الحادي والعشرين

■ **ما هي توقعاتكم لعام ٢٠١١؟**

مرتزفي: متفائلون بعام ٢٠١١ ونرى ان الاعمال ستنمو وتتطور مع تطور الاقتصادات في الشرق الاوسط ونتوقع ان تحقق تقنية e PRINT نجاحا كبيرا في الاسواق، وثورة في عالم الطباعة، وهي في رأيي طابعات القرن الحادي والعشرين والمحددة لمستقبل هذه الصناعة.

وكذلك سنطلق عبوات حبر جديدة بكلفة اقل بـ ٣٥ في المئة عن الجيل السابق، وهي تستهدف الشرائح التي لا تستخدم الطباعة في شكل واسع ومتكرر. ■



الياس مشنتف (كوداك - الشرق الاوسط):

تركيز على اسواق الشرق الاوسط والوقوف على متطلباتها

مدير تطوير الاعمال في شركة كوداك – الشرق الاوسط KODAK الياس مشنتف نوه بالشراكة الاستراتيجية مع شركة FOREFRONT ملقيا الضوء على الماسحة الضوئية الجديدة التي اطلقتها الشركة معددا مواصفاتها وخصائصها التقنية والاقتصادية.

ماسحة ضوئية ثورية

■ **ما ابرز ما اطلقته كوداك خلال العام ٢٠١٠؟**

– اطلقت كوداك خلال العام ٢٠١٠ ماسحات ضوئية جديدة من الحجم الصغير (LOW VOLUME SCANNERS) وهي الـ i 4000 SERIES. وميزة هذه الماسحة انخفاض تكلفتها اذ ان سعرها يحتسب وفق ما يدفعه مالكها طوال فترة استخدامها بحيث توفر في الفاتورة بين ٨ و٩ مرات، وتتميز هذه الماسحة الضوئية بنظام الـLED LIGHTING وبتحسين كيفية مرور الورقة ونقاوة الصورة وبسرعتها.

■ **هل هذه الماسحة المميزة مكفولة؟**

– نعم ثمة كفالة تقدمها مع الجهاز وتختلف بحسب رغبة المستهلك سنة او سنتين او ثلاث وهذا الموضوع طبعا تهتم به شركة FOREFRONT TECHNOLOGIES.

برنامج متمايز

■ **هل بالامكان عبر هذه الماسحة الضوئية ان نعدل في النسخة ام يجب تعديل الورقة الاصلية؟**

– يمكن التعديل على الورقة عبر تدخل البرنامج نفسه من دون الاضطرار للعودة الى الورقة الاصلية.

واشير هنا الى ان احد البرمجيات الجديدة التي اطلقناها، هو النسخة الثالثة من برنامج الالتقاط CAPTURE PRO الذي يتميز بادارة الجودة الذكية INTELLIGENT QC التي تتيح للمستهلك التعديل بالصورة التي يتم ادخالها الى البرنامج من دون العودة الى الورقة الاصلية.

الاستراتيجية نفسها

■ **هل لنا بلمحة عن استراتيجية عملكم خلال العام ٢٠١٠؟**

– حافظنا خلال العام ٢٠١٠ على الاستراتيجية نفسها كما في العام ٢٠٠٩ بحيث ركزنا على اسواق الشرق الاوسط وحرصنا على دراسة ردود فعل الاسواق FEED BACK على منتجاتنا وبرامجنا بهدف تحسينها وتطويرها بما يتوافق ومتطلبات اسواق الشرق الاوسط.

اطلاق منتجات جديدة

■ **ماذا تقولون بالنسبة لاستراتيجيتكم خلال العام المقبل؟**

– نعد المستهلكين بمفاجآت عديدة خلال العام ٢٠١١ وسنبدأ بالاعلان عنها في شهر شباط (فبراير) وسنستمر باطلاق منتجات جديدة لغاية شهر حزيران (يونيو).

■ **كيف تقومون نتائج اعمالكم خلال العامين الماضيين؟**

– لم نشعر بتداعيات الازمة المالية خلال العام ٢٠٠٩ بل حققنا نتائج ممتازة ونتوقع انهاء العام ٢٠١٠ بنتائج افضل من العام الماضي. ■



«الثريا» تستضيف جلسة متخصصة حول دور تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في إدارة عمليات الأمن الوطني وادارة الكوارث



ابراهيم خليل ابراهيم

THURAYA

تستضيف الثريا THURAYA، الشركة الرائدة في قطاع الاتصالات الفضائية، اجتماعاً متخصصا حول دور تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في إدارة عمليات الأمن الوطني وإدارة الكوارث. وتأتي هذه الجلسة في إطار الملتقى العربي العاشر للاتصالات والإنترنت ٢٠١١ والذي سيعقد في بيروت يومي ٢٦ و٢٧ كانون الثاني (يناير) الجاري.

ويحظى الملتقى الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال برعاية وزير الإتصالات اللبناني د. **شربل نحاس** ويعقد بالشراكة مع كل من الاتحاد العالمي للاتصالات (ITU) وبرنامج الإسكوا (ESCWA) والمؤسسة العربية للاتصالات الفضائية (عربسات).

وأكد نائب الرئيس – الاتصالات المؤسسية في الثريا **ابراهيم خليل ابراهيم** ان الثريا تتمتع بمركز جيد وريادي في مجال توفير حلول الإتصالات المتقدمة للقطاعات الحكومية وهيئات إدارة الكوارث، قائلاً: «أولاً توفر شبكة الشركة الفضائية تغطية دولية واسعة عبر ١٤٠ دولة تشمل المناطق البرية والبحرية البعيدة التي لا تصلها تغطية الشبكات الأرضية. ومن جهة أخرى، فإن الشبكات الفضائية لا تتأثر بالكوارث الطبيعية التي تحدث من وقت الى آخر في مناطق مختلفة من العالم، والتي قد تؤدي الى تدمير البنى التحتية لشبكات المعلومات والإتصالات أو تعطيلها، وثالثاً فقد طورت الثريا بعض الحلول المتخصصة التي تلبي حاجة قطاع الأمن والإغاثة في الحصول على حلول لاتصالات آمنة وعملية وديناميكية في آن واحد».

وستعرض الثريا ثلاثة منتجات رئيسية تمثل مجموعة متكاملة من الحلول لقطاع عمليات الأمن وإدارة الكوارث، وهي الثريا آي بي والثريا إكس تي وخدمة الإتصالات المترابطة NettedComms.

«زين» تفوز بالمرتبة الاولى كأفضل موقع الكتروني للشركات في الشرق الاوسط



من اليسار: انطوان ابو خليل يتسلم الجائزة

اعلنت مجموعة «زين ZAIN» للاتصالات انها تقدمت قائمة التصنيف لاربع فئات من النسخة الثانية من تصنيف WEBRANKING GCC الذي يضم افضل واكبر ٨٠ شركة رائدة في دول مجلس التعاون الخليجي وفقا للقيمة السوقية. وذكرت الشركة ان هذا التصنيف تعده مؤسسة «هالفرسون آند هالفرسون» H & H الرائدة في مجال اتصالات الشركات عبر الانترنت.

واوضحت المجموعة ان الحفل الذي استضافته العاصمة الاماراتية ابو ظبي منح موقع مجموعة «زين» (www.zain.com) جائزة افضل موقع الكتروني للشركات على مستوى منطقة الشرق الاوسط، وجائزة افضل موقع في الكويت وجائزة افضل موقع لوسائل الاعلام بالاضافة الى جائزة افضل موقع للتواصل الاعلامي الاجتماعي.

الجدير بالذكر ان هذا التصنيف اعتمد في تقييم المواقع التي تأهلت الى القائمة النهائية على ١٤٠ معيارا، وهي المعايير التي ترتكز على استطلاع مؤسسة H & H السنوي لآراء اكثر من ٥٠٠ من صحافيي الاقتصاد والاعمال والمحللين والمستثمرين العالميين، وذلك بهدف تحديد المعلومات والاستفادة العملية الافضل التي يحصلون عليها من مواقع الشركة المدرجة في البورصة.

جاي ي لي نجل رئيس سامسونغ مديراً تنفيذياً للشركة



عيّنت شركة سامسونغ اليكترونيكس نجل رئيس الشركة الحالي **جاي ي لي** مديراً تنفيذياً للشركة. وجاء هذا التعيين بناء لتوصية الأسرة المؤسسة لأكبر منتج لشرائح الذاكرة في العالم تشديداً لقبضتها الكاملة على الشركة.

والمعروف ان رئيس سامسونغ **لي كون هي** هو أغنى رجل في كوريا الجنوبية.

تبلغ القيمة السوقية لاسهم الشركة ١٢٠ مليار دولار وهي تحاول بشكل دائم منافسة شركة آبل في سوق الهواتف الذكية.

المحمول الفضائي الأكثر متانة وصغراً «الثريا اكس تي»

ماذا قال مراسل التلفزيون الكندي عن مزاياه



خلال رحلة لمراسل التلفزيون الكندي المتمرس **دنيس بورتر** الى القارة الافريقية أخذ معه الهاتف الفضائي المحمول الأكثر متانة «الثريا اكس تي» والحل الأصغر من نوعه للإنترنت الفضائي «الثريا اي بي»، وقد وجد **دنيس** كما قال بهذا المحمول عوناً كبيراً في تنفيذ مهمته.

ويضيف **دنيس** حول تجربته في استخدام الثريا آي بي: «قبل نحو أسبوعين قضيت بضع ساعات عالقاً في غابة بعيدة بعد ان سدت الأمطار الغزيرة الطرقات المؤدية الى البلدة، وحيث لم يكن بإمكاني تضييع كل هذا الوقت، فقد وصلت جهاز «الثريا آي بي» الذي كنت أحمله معي على شبكة الإنترنت وأنجزت الكثير من الأعمال. فمن خلال هذا الجهاز أستطيع العمل هنا تماماً كما لو كنت جالساً في مكتب في تورنتو.»

«دو» أفضل مزود عن فئة الخدمات والدعم لقطاع التقنية

فريد فريدوني: الجائزة تدل على مدى التزامنا بتلبية احتياجات العملاء



فازت «دو» بجائزة تقديرية من مسابقة نجوم الأعمال ٢٠١٠ من مجلة إس إم إي ادفايزر عن فئة الخدمات والدعم المقدم لقطاع تقنية المعلومات والاتصالات. وتسلّم الجائزة **فريد فريدوني** الرئيس التنفيذي للشؤون التجارية في «دو». وتعبّر هذه الجائزة عن نجاح «دو» في تقديم أفضل مستويات الدعم الفني والخدمات في مجال تقنية المعلومات والاتصالات الموجهة لقطاع الأعمال في الإمارات.

وقال **فريدوني**: «هذه الجائزة القيّمة تدل على مقدار التزامنا بتلبية احتياجات عملائنا من الشركات. ونذكر بأننا خلال فترة قصيرة من الزمن لم تتجاوز ثلاث سنوات تمكّنا من ابتكار حقيبة ثرية من المنتجات والخدمات لقطاع الأعمال من خلال شبكة الهاتف المتحرك والثابت والبيانات. كما اننا تجنبنا أسلوب العمل الذي يمكن التعبير عنه بقياس واحد يناسب الجميع. بل انتهجنا سياسة أفضل تعتمد على تقسيم السوق الى شرائح وقدمنا لكل شريحة الباقة الأمثل التي تلبي احتياجاتها».

وعلى الرغم من ظروف السوق الصعبة أنشأت دو لنفسها مكانة قوية ضمن قطاع الأعمال وهي تحقق سنوياً نمواً مطرداً وأصبح لديها الآن أكثر من ٢٠ ألفاً من عملاء الشركات (المتوسطة والصغيرة والكبيرة والحكومية) وأكثر من ٣٠٠ ألف من عملاء الهاتف المتحرك من قطاع الشركات وذلك في سوق مشبع. وتمكنت دو خلال ثلاث سنوات فقط من الوصول الى حصة سوقية بلغت ٣٧٪ من عملاء الهاتف المتحرك (الأفراد والمؤسسات) في الإمارات.

«كانون الشرق الأوسط» تعلن عن الفائزين بجوائزها للعام ٢٠١٠

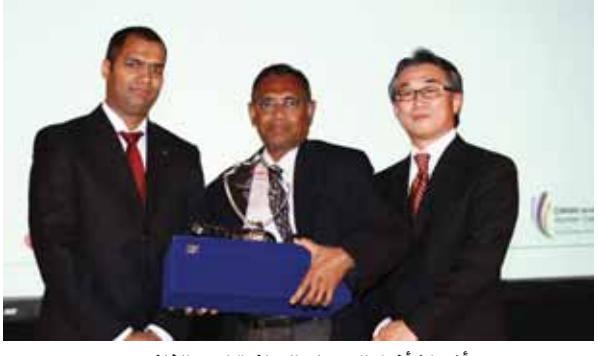


أنورغ أغراوال
CANON

أعلنت «كانون الشرق الأوسط» (Canon Middle East)، الشركة الرائدة في مجال توفير حلول التصوير، عن أسماء شركائها الفائزين بجوائزها للعام الجاري ٢٠١٠ وذلك خلال «مؤتمر كانون للشركاء»، الذي عقد مؤخراً في منتجع قصر السراب تحت عنوان «الوصول الى آفاق جديدة».

وتأتي هذه الجوائز تكريماً لمساهمات شركاء «كانون الشرق الأوسط» القوية في تحقيق توجهات الشركة للعام ٢٠١٠ وتعزيز أدائها بشكل عام، خصوصاً في مساعدتها خلال العامين الأخيرين على تحقيق نمو إيجابي في حصتها السوقية.

وقال **أنورغ أغراوال**، مدير عام شركة كانون الشرق الأوسط: «يظهر أداء شركائنا في الشرق الأوسط أن هذه المنطقة لا تزال محفزاً مهماً جداً للنمو بالنسبة لنا. كما أننا نعتقد بأن النمو الملحوظ الذي حققناه خلال العامين الماضيين يعد انعكاساً لعلاقتنا المتميزة مع شركائنا في الشرق الأوسط».



أنورغ أغراوال يسلم الجائزة لاحد الفائزين

LG تطلق Notebook بمميزات متعددة



أعلنت LG Electronics عن إطلاقها جهاز حاسوب محمول، الـ Notebook، يتميّز بأنّه رفيع، سلس وأنيق كما يضمّ مجموعة من الخصائص كتحقيق أقصى قدر من التواصل وتعزيز الأداء.

ويمكن للزبائن اكتشاف الميّزات الفريدة لهذا الحاسوب المحمول الذي يسهّل حياة المستهلك بفضل مزاياه في الربط والتنقل. إضافة إلى ذلك، أطلقت إل جي حملة إذاعيّة Road Show في ١١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٠ حيث أُمكن للمستهلكين الفوز بجوائز قيّمة.

وقال المدير العام في إل جي إلكترونيكس بيروت السيد **بول شوي** «لقد أحدثت أجهزة الـ Notebook تغييراً في سوق الحواسيب الشخصية، وذلك بفضل مزاياها في الربط والتنقل، بالإضافة إلى ألوانها الزاهية والأنيقة. وأضاف: «تصب LG حاليا جلّ تركيزها على جعل الزبائن يشعرون بسهولة تامة لدى استخدامهم هذه الأجهزة، ولتحقيق هذا الهدف، ستستمر LG بتطوير منتجاتها وبرمجياتها الذكية مع أفضل المزايا الموجّهة لخدمة وراحة الزبائن».

«اتش بي» تؤكد توافق أجهزتها مع خدمة AIR PRINT

أعلنت اتش بي HP توافق أجهزتها مع النسخة التجريبية من برنامج آبل للطباعة اللاسلكية اير برنت AIR PRINT الخاص بأجهزة آي بود وآي فون وآي بود تاتش.

ويقوم البرنامج بالعثور على الطابعات على الشبكة المحلية تلقائياً ويمكنه طباعة نصوص وصور ورسومات عليها لاسلكياً عبر شبكة الواي فاي دون الحاجة لتنصيب برامج تشغيل او تنزيل برمجيات. وستكون طابعات إتش بي الحالية المقبلة التي تدعم خاصية أي برينت e PRINT هي الأولى من نوعها في هذا المجال.

وقال **فيليب شيلر** نائب رئيس شركة آبل المخول بتسويق المنتجات حول العالم: اير برنت هو بنية الطباعة الجديدة القوية لآبل والتي تلائم ببساطة برنامج التشغيل آي أو إس.

من ناحية أخرى، قامت شركة هيوليت باكارد (اتش بي) الشرق الأوسط بمبادرة للحد من النفايات من خلال الشراكة مع مؤسسة انفيروسيرف لإعادة تدوير ١٠٠٠٠ قرص دي في دي قابلة لإعادة النسخ من دفعة كانت فيها بعض العيوب.

وقال **سليم زياد** المدير العام لشركة اتش بي الشرق الأوسط: «نحن شركة تركز في المقام الأول على رضى العملاء، وبدلاً من الإسهام في مشكلة تراكم النفايات في الشرق الأوسط عبرت إتش بي عن اهتمامها بالبيئة».

أفايا AVAYA تمكّن شركاء قنوات المبيعات من تزويد عملائهم بحلول مبتكرة


نضال أبو لطيف يلقي كلمة


مايكل باير يحاضر


المتحدث مايكل جاكسون


نضال أبو لطيف وأولاد يمثلون الجيل الصاعد


الحضور


مشهد آخر للحضور

كشفت أفايا AVAYA الشركة العالمية المتخصصة في تطبيقات وأنظمة وخدمات اتصالات الأعمال، عن حزمة من المهارات الجديدة، والدورات المؤهلة لنيل اعتمادات متخصصة، ونظم دعم متكاملة لتمكين شركاء قنوات مبيعات برنامج أفايا كونيكت في الأسواق الناشئة من تزويد عملائهم بحلول اتصالات الأعمال المبتكرة، في الزمن الحقيقي، مقرونة بحلول تنسيق العمل. وقالت الشركة العالمية ان شركاء قنوات مبيعات برنامج أفايا كونيكت سيستفيدون من الدورات المؤهلة لنيل اعتمادات في التقنيات الجديدة، وحلول إدارة الأعمال، وتمويل التسويق على نحو غير مسبوق، وخدمات مكتب دعم الشركاء العالمي ليتمكنوا في نهاية المطاف من دعم عملائهم وتحقيق النقلة النوعية على امتداد أعمالهم في الوقت نفسه. وقال تنفيذيون في الشركة العالمية ان شركاء قنوات المبيعات الذين يخدمون قطاع الشركات صغيرة ومتوسطة الحجم سيكونون الأكثر استفادة من هيكلية الدعم الجديدة، كما سيكون باستطاعتهم نيل اعتمادهم في هذا المضمار بسهولة غير مسبوقة.

تغيير قواعد اللعبة

وقال **جيرمي بت**، نائب رئيس قنوات المبيعات حول العالم في أفايا: «حزمة الدعم الجديدة التي كشفت عنها أفايا ستمكّن شركاء برنامج أفايا كونيكت في الأسواق الناشئة من تغيير قواعد اللعبة لصالحهم. إذ يمكن لشركائنا اليوم ان يضطلعوا بدور ذي طبيعة استراتيجية في تمكين عملائهم من تعزيز تنافسية واستدامة أعمالهم عبر استخدام حلول الاتصالات المفتوحة المبنية على معايير معتمدة مقرونة بتطبيقات تنسيق العمل».

يأتي هذا الإعلان بعد سلسلة متتالية من الحلول المبتكرة التي أطلقتها أفايا طوال عام ٢٠١٠ والتي شملت أفضل حلول الاتصالات الموحدة وأكثرها تقدماً في العالم، وافضل تطبيقات تنسيق العمل، وحلول مراكز الاتصال والحلول الشبكية للبيانات الداعمة لأعمال الشركات على اختلاف أحجامها وأعمالها.

فرص جيدة في ٢٠١١

وفي تطور آخر كشفت دراسة أجرتها أفايا ان قرابة ٤٣ بالمئة من شركاء قنوات المبيعات بمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وافريقيا يتوقعون ان تتيح حلول الاتصال الموحدة أفضل فرصة لتعزيز المبيعات ونموها خلال العام المقبل. كما كشفت الدراسة ان نسبة كبيرة من شركاء قنوات المبيعات بالمنطقة تعتقد ان عام ٢٠١١ سيشهد تزايد دور التقنية الافتراضية وتوجّه المزيد من الشركات بمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وافريقيا نحوها، إذ قال نحو ١٥ بالمئة منهم إنهم يتوقعون ان تزيد مبيعاتهم في هذا المجال.

جاءت تلك النتائج في إطار الدراسة الاستطلاعية السنوية التي تجريها أفايا لقاعدة شركائها بمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وافريقيا، إذ شارك هذا العام في الدراسة الاستطلاعية الموسعة قرابة ٥٠٠ من شركاء قنوات مبيعات الشركة العالمية الذين أجابوا عن أسئلة مهمة ومتنوعة حول أهم المحاور التي يعتقدون ان شركاء قنوات المبيعات يرتكزون اليها في تعزيز أعمالهم ونموها. ولم يكن مستغرباً ان توقّع وتطلّع الشركات نحو تحقيق عائد مجز من الاستثمار في الحلول التقنية، قد أسهم في تحديد معالم تلك التوجهات الرئيسية، إذ قال نحو ٥٦ في المئة من المستطلعة آراؤهم ان التكلفة الكلية للملكية تمثل البعد الأهم الذي يأخذه العملاء في اعتبارهم عندما يتخذون قرارهم باقتناء حلول معينة دون أخرى. وعلى الصعيد نفسه، قال أكثر من ربع المستطلعة آراؤهم (٢٨ في المئة) انهم يتوقعون ان تعتمد الشركات استراتيجية خفض التكلفة التشغيلية خلال المرحلة المقبلة.

كما كشفت الدراسة الاستطلاعية الموسعة ان تواتر المؤشرات الإيجابية جعل الكثيرين من شركاء قنوات المبيعات يرون أننا نقف على عتبة نهاية الركود الاقتصادي مع إطلالة العام الجديد، إذ قال ٨٤ بالمئة انهم يتوقعون ان تزيد مبيعاتهم وان كل ذلك بنسبة متواضعة تراوح بين ٥ و١٠ في المئة. بيد ان قنوات المبيعات لم تسترد عافيتها كاملة بعد.

ولاحظ الحضور مدى اهتمام اركان «أفايا» بالجيل الصاعد حيث حرص نائب رئيس الشركة **نضال ابو لطيف** على استقبالهم واحاطتهم بعنايته وكان يرد على اسئلتهم بطريقة يسهل عليهم معرفة كل ما يريدون معرفته.

ميشال شماس (شركة بي سينكرو - لبنان B Synchro):

برامجنا وحلولنا موفرة للنفقات وذات قيمة مضافة

تأسست شركة بي سينكرو B Synchro للحلول المعلوماتية عام ٢٠٠٥ وهي متخصصة في حلول وخدمات تكنولوجيا المعلومات وتوفير الاستشارات الفنية والبرمجيات المخصصة لقطاع التأمين وبعض القطاعات.

مدير عام الشركة ميشال شماس قدّم للمنتجات والحلول الموجهة لشركات التأمين وبقية الشركات، متوقفاً عند مزاياها وخصائصها في مجال الحد من النفقات واختصار الوقت وإضفاء قيمة مضافة على السوق، مطالباً وزارة العمل بتحديد نسبة الاستعانة بالخبرات الوافدة وبخفض الضرائب والرسوم المفروضة على شركات القطاع، لافتاً الى افضلية الشركات اللبنانية على الهندية في الدول العربية بفضل تقارب اللغة والثقافة والمفاهيم.



برمجيات متقدمة

■ كيف تقوّمون قطاع تكنولوجيا المعلومات والبرمجة في لبنان، وما مدى وعي الشركات والمؤسسات لأهميته؟

– تعمل بي سينكرو في تطوير البرمجيات المتقدمة وتحديداً نظم دعم اتخاذ القرارات (DECISION SUPPORT SYSTEMS) التي تساعد قادة الشركات على اتخاذ القرار المناسب بناء على معطيات وبيانات ملموسة.

وهذه الأنظمة تساعد اي شركة في مختلف القطاعات على التوسع في مجالات معينة والاستفادة من طاقات الكوادر البشرية ومعرفة حاجات العملاء بعد توقع سلوكهم.

لكن في لبنان وللأسف لا تزال الشركات تنظر الى قطاع تكنولوجيا المعلومات على انه ثانوي لأعمالها، بينما في عصرنا الحالي أصبح هذا القطاع هو المحفّز الأساسي لأي شركة على التطوّر والنمو في سوق تنافسي وذلك عبر خفض الكلفة، اختصار الوقت وسرعة وسهولة التواصل والانتهاء من المعاملات بشفافية قصوى.

والمعروف ان قطاع تكنولوجيا المعلومات يحتاج الى استثمار كبير على المدى الطويل كي تحقق الشركات النتائج المرجوة، وهذا ما يفتقر اليه السوق اللبناني.

■ ما هي أهم القطاعات الاقتصادية التي تركّزون عليها؟

– تركّز بي سينكرو على قطاع شركات التأمين وتوفر خدماتها للسوق المحلي والعربي.

ويعتبر لبنان مقر تجاربنا أي نبتكر ونطور البرامج المعلوماتية ونحاول تطبيقها محلياً، كون لبنان موحّد الثقافات العربية، ثم ننطلق بعدها الى الدول المجاورة.

ضرائب ورسوم مرتفعة

■ ما هي أبرز التحديات التي يواجهها قطاعكم في لبنان؟

– يعتبر قطاع تكنولوجيا المعلومات من الصناعات الخفيفة ولكن من السلع الفاخرة في لبنان الى جانب قطاعات أخرى مثل المجوهرات.

وعموماً ان نسبة بيع السلع الفاخرة تكون أقل من السلع التجارية لكن ربحيتها مرتفعة جداً وتعود بالفائدة على الاقتصاد المحلي.

لكن في لبنان، لا يلقى قطاعنا الدعم أو المساندة المطلوبين لتطوره.

بداية وزارة العمل لا تؤمن لنا تأشيرات إقامة خبراء المعلوماتية والبرمجة الآتين من الخارج إذ تعتبرهم مصدر مضاربة للكوادر المحلية.

ونحن إذ نتفهّم حرصها، نتمنى ان تحدّد قانوناً نسبة الوافدين المسموح بها من هؤلاء لأننا في حاجة الى معارف وخبرات الخارج.

كذلك، ان الضرائب المفروضة على شركات القطاع مرتفعة جداً بحيث ندفع سنوياً نحو ١٢ في المئة من حجم الإنتاج كضرائب للدولة. بينما إذا انتقلنا الى دبي، فلن يتخطى مجموع الرسوم والضرائب نسبة الثلاثة في المئة.

وهذه المسألة تنعكس سلباً على إمكانية الاحتفاظ بالكوادر اللبنانية في السوق المحلي. فمع عدم قدرة الشركات على رفع أجور فريق عملها الى المستويات التي توفرها الشركات الخارجية، تخسر الشركات اللبنانية عناصرها، وقطاع تكنولوجيا المعلوماتية لا يتطوّر كما في الدول المجاورة.

أفضلية على الخبرات الهندية

■ كيف تنظرون الى المنافسة بين شركات المعلوماتية في لبنان؟

– المنافسة موجودة في قطاعنا لكنها تبقى محدودة بسبب صغر السوق اللبناني. لذا تتجه معظم الشركات الى الأسواق العربية والخارجية، وتوفر بي سينكرو خدماتها لأسواق الإمارات، مصر، السعودية وسوريا.

ونواجه منافسة قوية في دول الخليج من الخبرات الهندية، لكن تبقى للشركات اللبنانية الأفضلية بفضل تقارب اللغة والثقافة والمفاهيم.

برامج وحلول لمختلف الشركات

■ هل قدّمتم برامج وحلولاً جديدة خلال ٢٠١٠؟

– يتطلب تطوير البرامج الإلكترونية نحو سنتين أو ثلاث سنوات.

ونقوم حالياً بتسويق برنامج متخصّص لإدارة تحصيل الأموال عبر الإنترنت.

كما نوفر أنظمة دعم اتخاذ القرارات لفرعي تأمين السيارات والصحي لشركات التأمين الى جانب حلول لتحفيز المبيعات.

ونركّز أولاً على قطاع التأمين، لكننا نتعامل مع قطاعات وشركات أخرى يمكن لحلولنا ان تفيد أعمالها.

٢٠ في المئة نمواً في الأعمال

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١٠، وما هي توقعاتكم لعام ٢٠١١؟

– حققت بي سينكرو نمواً بنسبة ٢٠ في المئة في حجم أعمالها عام ٢٠١٠.

ونتمنى ان تكون سنة ٢٠١١ أفضل وان نشهد استقراراً سياسياً داخلياً وتطوراً للصناعات التي تحقق الاستمرارية والقيمة المضافة للإقتصاد الوطني. ■

الوزير ميشال فرعون يفتتح معرض «صوت وصورة» في الفوروم دي بيروت



الوزير ميشال فرعون في جناح VESTEL



من اليمين: راجي المولى والوزير ميشال فرعون في جناح LG



جناح CANON

افتتح وزير الدولة لشؤون مجلس النواب **ميشال فرعون** معرض «صوت وصورة» SOUND & IMAGE الذي اقيم في مركز FORUM DE BEYROUTH في الفترة من ٧ الى ١١ كانون الاول (ديسمبر) الماضي، وسط مشاركة لعدد كبير من شركات الادوات المنزلية الكهربائية وشركات انظمة الصوت.

وقد عرضت الشركات المشاركة في المعرض احدث منتجاتها لا سيما في مجال التلفزيونات الثلاثية الابعاد واختراعات التقاط الصور عبر الكاميرات الرقمية وتلاعب الاضواء على وقع الموسيقى.



من اليمين: حسام طحان، جوزف عون، عازار بومراد، ناجي سعادة، امل زيدان، وسلام المصري (جناح DAEWOO)



من اليمين: ناجي سعادة مستقبلاً الوزير ميشال فرعون (جناح DAEWOO)



من اليمين: سوزان بو صنايع، ياسمينا شرفان وجويل بو حرب (جناح SAMSUNG)



من اليسار: عبدالله منصور، عزيز تورو، ديالا حجار وندين عمار (جناح VESTEL)



من اليمين: هشام حمود، علي خليفة، روك صاروفيم، الوزير ميشال فرعون، مارينا مصطفى وسمر عبد الكريم في جناح LG



جناح NIKON



انطوان شرفان (شركة شرفان طويل وشركاه) :

على السلطات المعنية ملاحقة التهريب وإعادة درس التعرفة الجمركية

ابدى رئيس شركة شرفان طويل وشركاه وكيلة «سامسونغ» SAMSUNG في لبنان انطوان شرفان استعداده التام للتعاون مع جمعية التجار ودرس أوضاع وحاجات القطاع مع أركانها، وأشار الى نمو كبير تحقق في قطاع الأدوات المنزلية الكهربائية والالكترونيات حتى شهر ايلول الماضي، الى ان ظهر الى العلن إشكال المحكمة الدولية، مطالباً السلطات السياسية بإيجاد الحل الذي يعيد الطمأنينة الى النفوس، والوزارات المعنية بملاحقة التهريب وإعادة درس التعرفة الجمركية المطبقة على البضائع المستوردة.

تخوّف من الوضع السياسي

■ اصبح للتجار هذا العام جمعيتهم الجديدة، فكيف تنظرون اليها وماذا تتوقعون منها لتحقيق مطالبكم ولتحريك العجلة التجارية في البلاد؟

–نهنئ التجار بجمعيتهم الجديدة وقد سبق وقدمنا تهانينا وتمنياتنا ودعمنا لهذه الجمعية. نرجو منها القيام بالجهود والاتصالات والتحركات اللازمة لايصال صوت ومطالب التجار المحقة الى أصحاب القرار. واننا حاضرون للمشاركة معها بأي مجهود تطلبه منا. كما نحن على استعداد للاجتماع معها ودرس أوضاع وحاجات القطاع الذي نمثله والاطلاع على مدى امكانية الجمعية في دعم تحقيق هذه المطالب.

■ ابدت جمعية تجار بيروت تحفظها حيال عدد من بنود موازنة ٢٠١١ ومن بينها رفع الرسم المقطوع على شركات الاوف شور والهولدنغ، ماذا تقولون في ذلك؟

–نحن أيضا نشارك الجمعية بتحفظاتها ونتمنى عليها اشراك جميع القطاعات والنقابات بالجهود التي تقوم بها ليكون الوقع أقوى وأجدى.

لابعاد شبح الازمات السياسية والمذهبية

■ تمر الحركة التجارية في لبنان بمرحلة ركود بسبب الازمات السياسية، وحده القطاع السياحي سجل نموا جيدا، فكيف تقيمون لنا الوضع في ضوء نتائج مؤسستكم؟

–بالنسبة لنا كانت هذه السنة جيدة جداً وكان النمو كبيراً جداً لنا ولباقي تجار قطاع الأدوات المنزلية الكهربائية والالكترونيات وذلك حتى شهر أيلول المنصرم، حيث ظهر الى العلن إشكال المحكمة الدولية وامكان صدور القرار الظني وردود الفعل السلبية التي يمكن أن تنتج عنه وقد سبب ذلك خوفاً عند المواطنين فانحسر النمو وتراجعت المبيعات.

نرجو من السلطات السياسية أن تجد الحل الذي يعيد الطمأنينة الى النفوس ويبعد شبح الأزمات السياسية والمذهبية الى غير رجعة.

تسوية مع وزارة المالية

■ يتأثر القطاع التجاري من تقلب العملات لا سيما الدولار واليورو، ويعمد التجار الى الاستيراد من بلدان آسيا والولايات المتحدة بالنسبة الى السيارات وأصناف معينة، فأية بلدان تتعاملون معها بدلا من البلدان الاوروبية وما هو الفارق في الجودة؟

– في قطاعنا ان نسبة البضائع المستوردة من آسيا خاصة كانت منذ عقد تقريباً قد تخطت ببعيد استيراد الأدوات المنزلية من أوروبا وان هذه البلدان كانت وما تزال تسعّر بضائعها بالدولار. لذلك فإن تدني صرف الدولار قد ساعدها لتقوي وجودها في الأسواق وتأخذ حصة أكبر وأكبر بالنسبة للبضائع الأوروبية.

أما بالنسبة للجودة فإن هذه الأسواق كانت قد أثبتت منذ سنوات طويلة أن بضائعها تضاهي جودة أهم البضائع المصنوعة في باقي العالم وليس من ضرورة للخوف من جودتها .

■ يطالب عدد كبير من التجار بإصدار قانون يسمح لوزارة المال بإجراء تسوية على الضرائب المستحقة عليهم والتي لم يتمكنوا من دفعها نظرا الى الازمات السياسية التي يعيشها اللبنانيون منذ سنوات، فهل راجعت جمعية التجار وزارة المال بهذا الشأن؟

– ليس لدي علم بهذا الوضع وهو لا ينطبق على أعضاء نقابتنا. لذا لا يمكننا الاجابة اذ انه يخص بعض التجار الذين يمكن أن يطلبوا من المالية تقسيط هذه الضرائب وان أرادوا ذلك أظن بأن الجمعية قد تكون مستعدة لمساعدتهم مع وزيرة المال لايجاد حلول مناسبة. وذلك أن هذه الضرائب عائدة من أرباح حققوها وبالتالي يصعب الغاؤها. أما التسوية فيمكن أن تتم على السنوات التي لم يجر التدقيق بها وهذا ممكن. وكانت جمعية التجار السابقة قد طالبت المالية بها مرارا وتكرارا. وأنا أرى أن بامكان الجمعية الحالية تبني هذه المطالب ومتابعتها.

درس التعرفة الجمركية

■ هل لكم من ملاحظات لنقلها الى المسؤولين؟

–لدينا مطالب كنا قد نقلناها الى المسؤولين مرارا ولم نلقَ أي تجاوب وهي تتعلق بملاحقة التهريب – ولدي ملاحظة بهذا الخصوص: أن أكثر من ٧٥٪ من أجهزة التلفون المحمول هي مهربة وتباع على عينك يا تاجر في جميع المحلات المخصصة لبيع الخليوي. وهذا يلحق بنا وبوزارة المالية خسائر فادحة.

كذلك عندنا ملاحظات ومطالب بإعادة درس التعرفة الجمركية المطبقة على بضائعنا اذ لا نفهم لماذا ندفع ١٥٪ ضريبة جمركية على البراد و٢٠٪ على مكيّف الهواء بينما يوجد في لبنان صناعة للبرادات ولا يوجد صناعة للمكيفات وكذلك لماذا ندفع ١٠٪ ضريبة جمركية على الغسالة و ٥٪ على الجلاية والنشافة . هذه بعض الأمثلة ونرجو أن يتاح لنا المجال لدرس هذه الأمور مع أصحاب القرار وايجاد الحلول الناجعة لها. ■

«خوري هوم» KHOURY HOME الرائدة تحقق ٤٠ في المئة نمواً في أعمالها

جورج الخوري: نعمل على التطوير ورفع مستوى الخدمة



انطوان الخوري: توزيع المهمات على أصحاب الاختصاص والأقسام وراء نجاحنا



تتبوّأ شركة خوري هوم الرائدة للأدوات المنزلية والتجهيزات الكهربائية والإلكترونية، المرتبة الأولى بين الشركات المثيلة العاملة في مجالها، وذلك لأسباب عدة تكمن في خدماتها ونوعية منتجاتها واسعارها المدروسة وعروضها المتواصلة وحملاتها الإعلانية الذكية التي تحاكي المستهلكين.

رئيس مجلس الإدارة في الشركة جورج الخوري لفت الى إقبال واسع من المستهلكين على شراء مختلف الأدوات والتجهيزات لأسعارها المدروسة، مشدداً على التطوير والتحسين ورفع مستوى الخدمة المقدمة للزبائن، واعداً بنقلة نوعية للشركة مع زيادة فروعها الى ثمانية.

من جهته الرئيس التنفيذي انطوان الخوري كشف عن نمو في حجم الأعمال بنسبة ٤٠ في المئة في ٢٠١٠، مقارنة بالعام ٢٠٠٩، وأبرز ريادة الشركة في توفير أفضل العروض تعاوناً مع عدد من البنوك، عازياً النجاح الى تقسيم المهمات على أصحاب الاختصاص، واصفاً السوق اللبناني بالواعد والمشجع على الاستثمار فيه، لافتاً الى ان زيادة الفروع تندرج ضمن سياسة التواصل والاقتراب جغرافياً من الزبائن، مبدياً اهتماماً بالتوسع نحو السوق السوري.

٤٠ في المئة نمواً في الأعمال

■ كيف تصفون أداءكم ونتائجكم لعام ٢٠١٠؟

انطوان الخوري: – عام ٢٠١٠ كان ممتازاً وحققنا نمواً بحجم الأعمال بنسبة ٣٥ الى ٤٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٩.

وقد شهد الربع الأول من ٢٠١٠ فورة في الأعمال بفضل الحملة الإعلانية التي أطلقناها لتسويق عرض التقسيط لثلاث سنوات من دون فائدة. وقد حفّز هذا العرض المستهلكين وأدى الى رفع حجم مبيعاتنا.

واستمرت أعمالنا بهذه القوة والانسيابية مع تباطؤ نسبي خلال شهري تشرين الأول والثاني بسبب التوترات السياسية الداخلية، ثم العودة الى الارتفاع خلال كانون الأول (ديسمبر) تزامناً مع الأعياد.

التزام بالأخلاق المهنية

■ أدّت الحملة الإعلانية التي اطلقتموها لترويج عرض التقسيط لثلاث سنوات دون فائدة الى حرب إعلانية شنها منافسوكم فكيف تصفون تأثيرها على أعمالكم؟

جورج الخوري: – بداية، نحن نفضل استخدام كلمة «منافسة» المشروعة والطبيعية في الأعمال والتي تصب في النهاية في مصلحة المستهلك وتشجّع الشركات على رفع مستوى أعمالها وتقديم أفضل ما عندها.

وقد أطلقت «خوري هوم» عرضاً صادقاً أي التقسيط على ثلاث سنوات ومن دون فائدة فعلياً، وهذا ما يكتشفه العملاء عندما يقصدوننا.

ونظراً الى ان الشركات الأخرى المنافسة فوجئت بالعرض ونجاحه، شهدنا حملة إعلامية مضللة وأحيانا كثيرة غير صادقة.

لكن في اعتقادي ان المستهلك ذكي واكتشف مدى مصداقيتنا والتزامنا بهذا





العرض المميّز ومن دون خداع، فنحن لا نعمد الى التلاعب بأسعار الأدوات المنزلية والمعدّات والالكترونيات كي نغطّي كلفة الفائدة التي نتحمّلها عن العميل، بل نلتزم بالأسعار نفسها وندفع الفائدة حقيقة عن المستهلكين.

وتفادياً لانتشار المنافسة غير الشريفة، اجتمعنا مع الشركات المنافسة لنا والعاملة في قطاع الأدوات المنزلية والمعدات الكهربائية والالكترونية، وتم الاتفاق على التنسيق في الحملات الإعلانية والتزامها الأخلاق المهنية.

تقسيم المهمات

■ **كيف تصفون دور المصارف اللبنانية وتعاونكم معها؟**

انطوان الخوري: – تشكّل المصارف اللبنانية جزءاً أساسياً من العرض الذي أطلقته «خوري هوم». فقد اجتمعنا مع بنوك عدة واتفقنا على صيغة معينة، وبعدها أطلقنا العرض.

وقد كانت شركتنا الرائدة والسبّاقة في تقديم هذه الفكرة، ومن هنا حصرية تعامل البنوك معنا في هذا الإطار.

ونشير هنا الى نقطة مهمة وهي التزام كل جهة وطرف بمجال خبرته. فالبنوك تهتم بالتمويل بينما نتولى الأعمال التجارية والتسويقية. كما نسلّم قطاع الخدمات اللوجستية مهام التخزين والاهتمام بالبضائع وهكذا دواليك مع بقية الأقسام.

وتقسيم المهمات على أصحاب الاختصاص يسهّل الأعمال ويرفع مستوى الأداء ويحقق النجاح لجميع الأطراف المشاركة.

اقبال لافت على الشراء

■ **ما هي الاسباب التي تؤدي الى انخفاض اسعار الادوات المنزلية والمعدات الالكترونية بشكل كبير كما هوملاحظ؟**

جورج الخوري: – مع سرعة التطور التكنولوجي الهائلة، لا شك في ان اسعار الادوات والمعدات الالكترونية والكهربائية ستنخفض مع ظهور تقنيات جديدة بمستوى افضل في الاداء. فمثلا في عالم التلفزيون، اتجه معظم السوق المحلي نحو شاشات LCD وPLASMA ومؤخرا دخلت تقنية LED المستخدمة في الشاشات.

كذلك شهدت «خوري هوم» في الاشهر الاولى من عام ٢٠١٠ اقبالاً لافتا من الزبائن على اقتناء جهازين من المعدات الكهربائية والالكترونية والمنزلية الحديثة مثل شاشتي تلفاز LCD او غسالة ونشافة بسبب انخفاض الاسعار وسهولة التقسيط.

طلب مستمر

■ **هل من الممكن ان تنتج حملتكم الاعلانية وارتفاع حجم مبيعاتكم عام ٢٠١٠ عن انخفاض او ركود في المراحل المقبلة؟**

انطوان الخوري: – هنا تظهر قوة وابداعية الشركة في ابتكار عروض جديدة ومثيرة للاهتمام تحفز السوق وتدفع الناس للاقبال على شراء معدات وادوات جديدة.

فالطلب لا يتوقف وهناك شريحة كبيرة من المجتمع تحتاج الى الاجهزة الجديدة من بينها فئة المتزوجين حديثا.

■ **ما هي ابرز خططكم لعام ٢٠١١؟**

انطوان الخوري: – السوق اللبناني واعد جدا، وهذا يدفعنا ويشجعنا على زيادة استثمارنا في البلد. فقد افتتحنا فرعا ضخما نهاية عام ٢٠١٠ في منطقة ذوق مصبح، وسنفتتح فرعا آخر بداية ٢٠١١ في المكلس، وفرعا في منطقة الرابية نهاية ٢٠١١.

تم انتخاب «خوري هوم» شركة التجزئة الاولى في منطقة المشرق

وزيادة الفروع تندرج ضمن سياستنا في التواصل والاقتراب جغرافيا من الزبائن، كما ولدينا خطط مستقبلية لافتتاح فروع في مناطق البقاع والشمال والجنوب.

الاختيار للمستهلك

■ **ماذا عن الوكالات التي توفرونها في شركتكم؟**

جورج الخوري: – نمثل مباشرة نحو ١٤ وكالة وهي تساهم في تطوير اعمالنا وتشكل نحو ٢٠ في المئة من رقم مبيعاتنا.

ونذكر ان الوكالات التي نمثلها والتي نتعامل مع ممثليها في لبنان لا تشكل تضاربا في المصالح بالنسبة الينا، اذ ان القرار يعود للمستهلك في اختيار العلامة التجارية التي يريدها.

ونحن نقوم بواجبنا كاملا لجهة تسويق كل المنتجات والادوات والمعدات سواء كانت من الوكالات التي نمثّل أو تلك التي لها وكلاء محلّيون.

■ **هل لديكم اي نية في التوسع خارج لبنان؟**

انطوان الخوري: – تركيزنا الاساسي على السوق اللبناني الواعد جدا في مجال الادوات المنزلية والمعدات الكهربائية والالكترونية. لكننا زرنا السوق السوري اكثر من مرة ولدينا اهتمام بالتوسع فيه، لكن لا شيء مؤكدا لغاية اليوم.

الفروع الى ثمانية

■ **كلمة أخيرة؟**

جورج الخوري: – التطور والتحسين ورفع مستوى الخدمة التي نقدمها للزبائن ركيزة استراتيجيتنا فالادوات والاجهزة والاسعار هي نفسها تقريبا لدى كل الشركات، وتبقى الخدمة هي التي تميز شركة عن اخرى.

ونعد عملاءنا ان سنة ٢٠١١ ستشهد نقلة نوعية لـ «خوري هوم» مع زيادة الفروع الى ثمانية وسعي الى النمو والتقدم الدائمين. وفي هذا الاطار، تم انتخاب «خوري هوم» شركة التجزئة الاولى في منطقة المشرق من ضمن شركات واسماء كبيرة عدّة.

وهذه الجائزة دليل على مستوى الخدمة المميزة والرفيعة التي نقدمها للمستهلكين في لبنان. ■





الفرع الجديد لخوري هوم في الذوق



عبدالله بو منصور (شركة آي بسول - لبنان):

مبيعاتنا في ٢٠١٠ بلغت ستة اضعاف ما حققناه في ٢٠٠٩

شركة آي بسول وكيلة علامة VESTEL التركية للادوات المنزلية على انواعها، ناشطة في السوق اللبناني منذ اكثر من ١٢ عاما، مر خلالها السوق بصناعة ذات جودة عالية بكفالة لمدة ثلاث سنوات وخدمات متميزة لما بعد البيع، مما يؤكد ثقة الصانع بهذه المنتجات والتزام الوكيل بالمتابعة.

وفي هذا الاطار اكد السيد عبدالله بو منصور مدير المبيعات في شركة آي بسول ان اهمية الصناعة التركية عموما ومنتجات VESTEL خصوصا هي في جودتها والضمانات المترافقة معها وكذلك قرب تركيا من السوق اللبناني.

واشار بو منصور الى ان VESTEL حققت قفزة نوعية في حجم اعمالها في لبنان خلال العام ٢٠١٠ بحيث بلغ ستة اضعاف ما حققته خلال العام ٢٠٠٩.

١٢ عاما من الخبرة

■ **هل لنا بلمحة عن مجال عمل شركة آي بسول؟**

– نحن وكلاء علامة VESTEL التركية المتخصصة في صناعة الادوات المنزلية من الابيض والاسود على السواء، اي البرادات وافران الغاز والجلايات وغيرها، وكذلك اجهزة الـ «ال سي دي» والالكترونيات على انواعها.

وVESTEL موجودة في السوق اللبناني منذ حوالى الـ ١٢ عاما وتشمل منتجاتها البرادات من جميع القياسات والالوان، اضافة الى الغسالات وجلايات الصحون وافران الغاز وبرادات المياه والثلاجات اضافة الى التلفزيونات وانظمة المسرح المنزلي (HOME THEATRE) وغيرها.

جودة الصناعة التركية

■ **الا تتخوفون من المنافسة الصينية في مجال الادوات المنزلية؟**

– تمثل تركيا صلة الوصل مع اوروبا، وبالتالي تعتبر صناعاتها اكثر جودة من الصناعة الصينية ولا نقصد هنا طبعا المنتجات العالمية او الرائدة التي تصنّع في الصين.

كذلك فإن استيراد البضائع من تركيا اسهل بكثير من استيرادها من الصين نظرا الى قرب تركيا من الاسواق المحلية، وبالتالي تتميز VESTEL ايضا عدا عن جودتها، بالسعر التنافسي والمعتدل.

ايضا، تقدم VESTEL اليوم كفالة لمدة ٣ سنوات على كل منتجاتها وهذا دليل على ثقتها بجودة هذه المنتجات في وقت نلاحظ ان كل شركات الادوات المنزلية لا تعطي كفالة على منتجات الاسود تزيد عن سنة واحدة.

قفزة في حجم الاعمال

■ **كيف تقومون اداءكم خلال العام ٢٠١٠؟**

– حققت VESTEL في لبنان قفزة نوعية في حجم اعمالها خلال العام ٢٠١٠ بحيث بلغ ستة اضعاف ما حققته خلال العام ٢٠٠٩. ونأمل ان نحقق الانجاز نفسه في ٢٠١١.

■ **علام تركزون في استراتيجية عملكم؟**

– تركز استراتيجيتنا على التميز بالخدمات وخصوصا خدمات ما بعد البيع، التي تميز اي شركة عن اخرى، حتى ولو كانت الشركتان تبيعان المنتجات نفسها.

من هنا، عمدنا الى تعزيز فريق الصيانة وخدمات ما بعد البيع حجما وكفاءة بحيث زدنا عدد افراده بنسبة ٤٠٠ في المئة من اجل تلبية حاجات السوق بشكل افضل.

مع الاشارة الى ان كفالة الثلاث السنوات التي نقدمها، تشمل تقديم جميع الخدمات عند اي عطل مجاناً.

اكثر من ١٥٠ نقطة بيع

■ **هل تغطون جميع الاراضي اللبنانية؟**

– نعم، واصبح عندنا اكثر من ١٥٠ نقطة بيع على الاراضي اللبنانية.

■ **هل من كلمة اخيرة؟**

– صناعة VESTEL هي في تقدم مستمر وتطمح الى تحقيق مراكز عالية في الاسواق. ■







شارل عطاالله (ADVANCED DIGITAL IMAGING):

تسهيلات للزبائن في مراكز الخدمات بالمنطقة

مدير عام شركة ADVANCED DIGITAL IMAGING الوكيلة الحصرية لكاميرات كانون CANON شارل عطا الله اوضح ان للسوق اللبناني ميزة تتمثل بعدم سيطرة المضاربات السعرية بعكس الاسواق العربية المجاورة، وابرز مشكلة التهريب التي يعانيها الوكلاء، عارضا للتسهيلات التي توفرها الشركة لزبائنها في مراكز الخدمات التابعة لـ «كانون» في منطقة الشرق الاوسط، مقدما احدث الطرازات الجديدة.

شركة شقيقة

■ هل لنا بمعلومات حول الشركة؟

– تعمل شركة ADVANCED DIGITAL IMAGING في السوق اللبناني منذ شهر آب (اغسطس) ٢٠٠٨ اي منذ حوالى العامين ونصف العام تقريبا، وهي شركة شقيقة لـ IMAGE SYSTEMS التي باشرت اعمالها في ١٩٩٩ وتنشط في مجال التجارة بآلات التصوير وهما تابعتان لـ ITG HOLDING.

■ ما هي ابرز انجازات شركتكم في السوق اللبناني؟

– زادت مبيعات كاميرات كانون CANON بنسبة عالية خلال العامين والنصف الماضيين مقارنة بالسنوات الماضية، اما حصتنا من السوق اللبناني فتقارب الـ ٢٥ في المئة.

٤٥ في المئة من حصة السوق

■ كيف تقومون المنافسة في السوق اللبناني؟

– يتميز السوق اللبناني بعدم سيطرة المضاربات السرية عليه بعكس الاسواق العربية المجاورة، ذلك لان العميل اللبناني يركز على النوعية الجيدة وعلى التقنيات المتطورة ولا شك طبعا في ان كاميرات CANON قائدة في التصوير والكاميرات الرقمية والمدمجة المخصصة للاستعمال اليومي، فضلا عن الكاميرات الاحترافية المخصصة للصحافيين والمصورين والمحترفين، علما ان الحصة السوقية لـ «كانون» في لبنان والعالم تتجاوز ٤٥ في المئة.

مشكلة التهريب

■ معروف انكم الوكلاء الحصريون للعلامة التجارية CANON في لبنان، فهل تعانون من مشكلة التهريب والتي باتت شائعة؟

– اود ان اوضح ان لدى CANON وكلاء حصريين في الدول كافة، وبالتالي لا مانع ابدا بأن يتوجه العميل الى دبي مثلا لشراء كاميرا CANON من الوكيل هناك، اما المعضلة الحقيقية فتكمن عند الشراء من خارج شبكة كانون المنتشرة في العالم وهذا ما يسمى بالتهريب اي ان الكاميرا لا تشترى من طريق وكيل شرعي وهي غالبا ما تكون من دون فاتورة او كفالة في حين اننا ندفع على منتجاتنا ضرائب ورسوما جمركية، ما يفرض علينا بيعها بسعر اعلى الا انها مرفقة بكفالة مع خدمة ما بعد البيع، كما اننا كموزعين لهذه العلامة التجارية نخضع لرقابة الشركة الام من خلال التدريبات التي يخضع لها فريق عملنا والتي يصل عددها الى اربعة خلال السنة الواحدة.

الى ذلك فإننا نتيح للشاري ابداء رأيه في الكاميرا مباشرة على الانترنت وذلك في مختلف مراكز الخدمات التابعة لـ «كانون» في منطقة الشرق الاوسط، فضلا عن ان كل كاميرا مزودة برقم تسلسلي خاص بها، وكل ذلك بهدف تطوير خدماتها مع الحرص على توفير راحة البال للزبائن.

٢٠ في المئة نموا سنويا

■ كيف تقومون نتائجكم لهذا العام، وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– اطلقنا ثلاثة طرازات جديدة من الكاميرات الصغيرة المخصصة للاستعمال اليومي، وطرازين من الكاميرات المهنية الاحترافية Professional Scaner وتطلق عادة كانون طرازات جديدة كل ثلاثة اشهر تقريبا.

من جانب آخر نمت حصة كانون في ٢٠١٠ بنسبة ٣٥ في المئة وهذه نسبة ممتازة لانها عادة تراوح بين ١٠ و١٥ في المئة لا اكثر مع توقع زيادة هذه الحصة بنسبة تراوح بين ١٥ و٢٠ في المئة في ٢٠١١. ■





ناجي سعادة (الشركة العالمية للالكترونيات - لبنان):

نجمع بين التصاميم العصرية والجودة العالية والأسعار المدروسة

الشركة العالمية للالكترونيات هي الوكيل الحصري لشركة DAEWOO ELECTRONICS في لبنان، وهي مختصة بكل ما يتعلق بالأدوات الكهربائية والمنزلية، والى جانب دايوو الكورية، تستورد الشركة الأدوات المنزلية من مصادر اخرى عدة بينها ايطاليا والصين ومصر والأردن.

ويؤكد السيد ناجي سعادة المدير العام للشركة العالمية للالكترونيات ان مستورداتها تتميز في انها تجمع بين التصاميم العصرية والنوعية العالية والأسعار المدروسة، وهو ما جعلها تحقق تقدماً ونمواً ملحوظين وفي فترة قياسية من انطلاق الشركة، لافتاً الى مبادرات جديدة في العام ٢٠١١، بعد النتائج الجيدة المحققة في العام ٢٠١٠.

سرعة في النمو والمنافسة

■ هل لنا ببعض التفاصيل عن الشركة وأعمالها؟

– الشركة العالمية للالكترونيات هي شركة مختصة بكل ما يتعلق بالأدوات الكهربائية والمنزلية. كما أننا وكلاء حصريون لشركة DAEWOO ELECTRONICS الكورية في لبنان. وتستورد الشركة أيضاً أفران غاز من ايطاليا ومصر والأردن والصين.

ولكن عملنا يتركز في شكل أساسي على منتجات DAEWOO من أفران غاز ومكيفات، غسالات وبرّادات وغيرها..

ومع اننا ناشطون في السوق اللبناني منذ أواخر العام ٢٠٠٧، إلا اننا تمكّنا من منافسة العلامات التجارية الأخرى، وذلك لأن DAEWOO تصنف من بين أكبر المصنّعين في مجال الأدوات الكهربائية.

■ ما هي ميزة شركتكم مقارنة بالشركات الأخرى العاملة في السوق حالياً؟

– تجمع منتجاتنا بين التصاميم العصرية، النوعية العالية والأسعار المدروسة. ومنذ انطلاقتها تحرص الشركة على تقديم خدمة ما بعد البيع كونها تؤمن استمرارية صدقية الشركة وتضمن نجاحها. ونتميز لناحية تأمين قطع التبديل حتى للأدوات الكهربائية القديمة، وذلك حرصاً منا على تلبية حاجات ومتطلبات العملاء في شكل دائم.

ونحتل المركز الأول في لبنان في سوق الميكروويف ومن بين الشركات الخمس الأولى في سوق الغسالات والبرّادات.

توسع السوق رغم الظروف

■ اذن، تقدم شركتكم مختلف الأدوات الكهربائية الضرورية للمنازل؟

– طبعاً، فنحن نقدّم: الغسّالات، المكيّفات، البرّادات، الميكروويف، المكانس، أفران الغاز، التلفزيونات وغيرها العديد من هذه الأدوات.

وسنطلق في ٢٠١١ مشروع تقديم الأدوات المطبخية الصغيرة.

■ كيف تقوّمون سوق أجهزة الإلكترونيات في لبنان في ٢٠١٠؟

– معروف ان قطاع الأجهزة الإلكترونية حيوي جداً، والسوق ينمو بالرغم من كل الظروف في البلد. ولكن في الوقت عينه المنافسة تزيد يوماً بعد يوم، لذا عمدنا الى دراسة الأسعار جيداً وتقديمها للمستهلك مع الخدمات اللازمة، وهي خطوة أساسية لأي شركة لضمان المنافسة والإستمرار.

■ على ماذا تعتمد استراتيجيتكم أو على ماذا تركز أولاً؟

– تعتمد استراتيجيتنا بالدرجة الأولى على ضرورة تقديم أصناف ذات نوعية ممتازة للوكيل أو المستهلك.

ذلك لأن الإعلانات والحملات التسويقية وحتى الأسعار المنافسة لا تكفي وحدها إذا لم يكن العميل أو المستهلك النهائي راضياً عن نوعية الخدمة.

كما ونحرص على علاقتنا الطيبة مع وكلائنا في كل لبنان، (كوننا نغطّي السوق المحلي من أقصى الشمال الى أقصى الجنوب). بعد ذلك تأتي عملية الترويج للأصناف والتي نقوم بها بين فترة وفترة.

DAEWOO تصنف من بين أكبر المصنّعين في مجال الأدوات الكهربائية

٢٠١٠ كان جيداً

■ كيف تقرأون نتائجكم للعام ٢٠١٠؟

– كان العام ٢٠١٠ جيداً وقد حققنا نسبة نمو قاربت الـ١٥ في المئة. كما وتتحضر شركة DAEWOO لانطلاقة جديدة في ٢٠١١ على مستوى العالم كله، وسيكون لديها استثمارات ضخمة لتسويق منتجاتها في العالم خصوصاً أسواق الشرق الأوسط.

كما وتهدف DAEWOO في ٢٠١١ الى رفع حصتها من أسواق الشرق الأوسط الى ١٠ في المئة فضلاً عن رفع حجم مبيعاتها الى ٣ أضعاف حجمها الحالي. ونحن بدورنا سنلتزم بهذه الخطة.

وفي إطار هذه النقلة النوعية سنقدّم أصنافاً جديدة عدة منها أفران غاز، أدوات مطبخية صغيرة، وشاشات وأجهزة تلفزيون بتقنية LED ، مما سيساعدنا على رفع نسب النمو في العام ٢٠١١. ■



بيار صبّاغ (GULBENK TRADING COMPANY):

جودة كاميرات «نيكون» ونوعيتها لا تتطلب حملات تسويق

المدير العام لشركة GULBENK TRADING COMPANY بيار صباغ تناول في حديثه الى «البيان الاقتصادية» جودة كاميرات نيكون NIKON ونوعيتها والتي ليست في حاجة الى حملات تسويق. واعتبر ان المنافسة على الكاميرات الاحترافية محدودة، مقابل سوق ذي حجم صغير لا يسمح بالتوسع في شكل كبير عارضا لاحدث طرازات الكاميرات من «نيكون».

■ **هل لنا لمحة عن شركة GULBENK TRADING COMPANY؟**

– تأسست الشركة في لبنان عام ١٩١٥ وتخصصت في مجال بيع اجهزة التصوير، وهي اليوم وكيلة افضل العلامات التجارية العالمية NIKON، HASSELBLAD، ELINCHROM، LOWEPRO، HITI وEPSON.

■ **ما الذي يميز كاميرات NIKON عن منافساتها؟**

– تنتج NIKON اليابانية اليوم اكثر الكاميرات احترافية في العالم في ما خص الكاميرات الرقمية العاكسة لاحادية العدسة (DSLR).

وهي في هذا المجال ليست بحاجة الى حملات تسويقية اذ ان استعمالها كفيل بنشر سمعتها الطيبة وجودتها وتحقيق شهرة واسعة.

قفزة نوعية في النمو

■ **ما تقييمكم للمنافسة في مجالكم في السوق اللبناني؟**

– السوق اللبناني صغير، والمنافسة فيه في مجال الكاميرات الاحترافية محدودة بين نيكون و Canon، اما بالنسبة لكاميرات الهواة فهناك علامات تجارية عديدة تتنافس في السوق وهي اشد واوسع.

بالمقابل، حجم السوق الصغير لا يسمح بالتوسع في شكل كبير وباطلاق حملات اعلانية ضخمة وغيرها من الامور الترويجية. وهذا الوضع لطالما كان موجودا في لبنان وقد تأقلمت الشركات معه.

اضف الى ان NIKON تركز بشكل اكبر على السوق المحترف، الا انها تمكنت من تحقيق قفزة نوعية بنموها في سوق الهواة في لبنان خلال العامين الماضيين، وقد اطلقنا منتجات تنافسية في هذا المجال بأسعار تنافسية ايضا، بحيث حققنا المرتبة الاولى مبيعا في لبنان صيف ٢٠١٠.

أسعار تنافسية

■ **ما ابرز ما تميزتم به في مجال كاميرات الهواة؟**



– اطلقنا كاميرات صغيرة تتمتع بمميزات غير موجودة لدى العلامات الاخرى. فمثلا اطلقنا كاميرا تتمتع بصورة Video عالية الوضوح FULL HD واخرى تتضمن نظام العرض المباشر على اي مساحة مسطحة (LCD Projectors)، كما تتضمن ايضا نظام الربط بجهاز الكمبيوتر ونقل الصور واسقاطها على المساحة المسطحة.

■ **كيف تقومون نتائجكم؟**

– حققنا نتائج جيدة خصوصا خلال العامين الاخيرين حيث تخطينا المنافسة وكنا السباقين ونخطط للمحافظة على ريادتنا خلال ٢٠١١. ■

YOUR BEST INSURANCE IS YOUR BEST BROKER

RIACHI GROUP
INSURANCE CONSULTANTS

BEIRUT: Sin el fil
Mkalles Round About
S.A.R Center
Phone & Fax:
+961.1.500208/498867
483253/490872

ZAHLE:
Hamra Plaza Center
Phone & Fax:
+961.8.804882 - 807642

KHENCHARA:
Ibrahim W. Riachi Bldg.
Phone & Fax:
+961.4.270638

Mobile:
+961.3.620042 - 625379
808002 - 808003

P.O.Box:
175-616
11042060
Beirut
Lebanon

E- Mail:
riachigroup@hotmail.com



راجي المولى (شركة سيلكو SEALCO):

استراتيجية جديدة وديناميكية مميزة في تقديم خدمة ما بعد البيع

المدير العام التنفيذي لشركة سيلكو SEALCO الوكيلة الحصرية لعلامة LG للالكترونيات والكهربائيات راجي المولى كشف عن استراتيجية جديدة طاولت تحديد الأسعار وحملات التسويق وما بعد البيع، وتغيير صورة LG وطريقة تقديمها في المعارض، مبرزاً ديناميكية مميزة في مجال الخدمة ما بعد البيع تستند الى خبرة تفوق خمسة وعشرين عاماً، عارضاً لنتائج الشركة ونسب النمو التي حققتها في مختلف أنواع التجهيزات مطالباً ادارة الجمارك بمكافحة التهريب.

نقلة نوعية لـ LG

■ **هل لنا لمحة عن طبيعة عمل شركة سيلكو؟**

– سيلكو هي الوكيلة الحصرية لعلامة LG التجارية للالكترونيات في لبنان. بدأت أعمالها في هذا السوق مطلع العام ٢٠١٠. وتشمل وكالتها منتجات LG كافة باستثناء الهواتف الخليوية والحواسيب المحمولة.

■ **كيف تقوّمون واقع المنافسة في السوق اللبناني، وكيف تواجهونها في ظل انطلاقتكم الحديثة فيه؟**

– تجدر الإشارة بداية الى ان الشركة لا تزال حديثة العهد غير ان مجلس ادارتها يتمتع بخبرات واسعة في السوق اللبناني وعلى دراية تامة بحجم المنافسة فيه.

وعليه توقعنا ان نواجه في بداية أعمالنا تحديات عديدة ومنافسة شديدة، لذا اتخذنا الاحتياطات والإجراءات اللازمة لتحقيق نقلة نوعية لـ LG في لبنان.

وبناء عليه، وضعنا الاستراتيجية اللازمة لجهة تحديد الأسعار وحملات التسويق وما بعد البيع ونفذناها بدعم من شركة LG الأم على مستوى المنتجات والإعلانات.

وتمكنا بالتالي ان نرفع مبيعات LG خلال العام ٢٠١٠ بنسبة ٥٥ في المئة مقارنة مع العام ٢٠٠٩، وهذا يشكل أعلى حضور لهذه العلامة في السوق اللبناني.

كما وغيّرنا صورة LG وطريقة تقديمها في المعارض وحجم ابرازها في السوق إضافة الى آلية التعاطي مع التجار. هذا ورفعنا سقف المنتجات لتشمل اليوم المستويين المتوسط والعالي.

واشير أيضاً الى انه خلال العام ٢٠١٠، تمكنت LG في لبنان من احتلال المرتبة الأولى في قطاع المكيفات، بعدما زاد حجم مبيعاتنا ثلاثة أضعاف مبيعات العام ٢٠٠٩، كما واحتللنا المرتبة الأولى في بيع التجهيزات المنزلية وشاشات البلازما والمرتبة الثانية في ما خص شاشات LCD. مع الإشارة الى اننا وبخلاف شركات كثيرة، لا نتبع سياسة إعادة التصدير، وبالتالي حصتنا فعلية في السوق وكل المنتجات التي استوردناها تم بيعها في السوق المحلي، لذا قد تكون LG فعلاً أولى مبيعاً في السوق اللبناني بمنتجاتها كافة.

خدمة ما بعد البيع

■ **هل من استراتيجية معينة وضعتموها في ما خص الخدمة ما بعد البيع؟**

– خدمة ما بعد البيع شعار كلاسيكي تتبناه كل الشركات. إلا ان سيلكو أوجدت ديناميكية مميزة في هذا المجال وهي تلبي اليوم أكثر من ١٦٠٠ طلب لخدمة ما بعد البيع في شهر واحد وتستعين بفريق عمل مؤلف من حوالى ٢٠ فريقاً لتأدية خدماتها في شكل أفضل.

واشير هنا الى ان «سيلكو» تابعة لمجموعة شاكر للألكترونيات والأجهزة المنزلية (CHAKER GROUP) وهي مجموعة سعودية متميزة باستراتيجيتها في ما خص خدمة ما بعد البيع، والارتقاء باسم LG في المملكة العربية السعودية الى الصدارة.

وعليه، سياسة سيلكو لخدمة ما بعد البيع تنبثق عن خبرات تفوق الخمسة وعشرين عاماً، وعن تجربة ناجحة وحققنا من خلالها نتائج ايجابية سريعة.

حصة أكبر من السوق

■ **هل لنا بلمحة بالأرقام عن حصصكم في السوق اللبناني؟**

– ارتفعت حصة LG في السوق اللبناني من ١٠ في المئة الى ٣٥ في المئة في قطاع المكيفات ومن ١١ في المئة الى ٤٠ في المئة في الالكترونيات ومن ١١ في المئة الى ١٨ في المئة في التجهيزات المنزلية الكهربائية.

■ **ما هي أبرز التكنولوجيات التي تميّز LG اليوم؟**

– أطلقت الكثير من الشركات الشاشات الثلاثية الأبعاد. ولكن تتميز شاشات LG بكونها FULL LED وليس LED على غرار الشاشات الأخرى. أضف الى انها تتميز أيضاً بمعدل تباين عالي (HIGH CONTRAST) مقداره ١٠/١ مليون وهو الأعلى بين شاشات بقية الماركات.

وأطلقت LG ترافقاً مع الشاشات الثلاثية الأبعاد، نظارات بقناتي اتصال عبر الليزر (LASER CONNECTION ٢) وليس واحدة، اذ ان القناة الواحدة تسبب صداعاً وغير مريحة للنظر.

وفي السياق نفسه، تتميّز LG بتكنولوجيا الـ BORDER LESS حيث لا يحيط الشاشة أي إطار، مع الإشارة الى ان أي شركة أخرى لم تتوصل الى كل هذه التكنولوجيات ناهيك عن الأسعار التنافسية التي تطرحها LG.

غياب الضوابط على التهريب

■ **ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١، وهل من استراتيجية معينة ستتبعونها؟**

– يتميّز السوق اللبناني بديناميكيته العالية والتجار اللبنانيون معروفون بحنكتهم في العمل وفي الحصول على أفضل العروض من الوكلاء.

ولا شك في ان حجم السوق صغير، ولكن بقدر ما تتمكن الشركة من التعاطي وفق استراتيجية صحيحة، بقدر ما يكون التجار مرتاحين للتعامل معها.

من جهتنا سنركز خلال العام ٢٠١١ على استكمال مسيرة النجاح والتوسع في السوق المحلي.

■ **هل من مطالب أو ملاحظات ترفعونها الى الجهات المختصة؟**

– لدي ملاحظات أرفعها الى إدارة الجمارك إذ لا نزال نلمس غياب الضوابط على عمليات التهريب أو ادخال البضائع الى لبنان وفق بيانات غير سليمة.

مواكبة التطور

■ **هل من شيء تضيفونه؟**

– تشهد التكنولوجيا في العالم وبالأخص شاشات تكنولوجيا الـ LCD والـ LED وحالياً الثلاثية الأبعاد تطوراً سريعاً، نتوقع ان ينعكس على ديناميكية حياة العائلة اللبنانية، بحيث لا تستغرب ان يصبح التلفزيون على شكل كتاب يمكن حمله أينما ذهبنا.

ونلاحظ ان التطور التكنولوجي بات يفوق طاقاتنا لذلك يجدر السؤال الى أي مدى سيتمكن الجيل الصاعد من مواكبة هذا التطور واستيعابه بشكل سريع خصوصاً مع وجود فارق في مجتمعاتنا لجهة الثقافات والمعرفة ووعي ماهية التكنولوجيات الجديدة في الشاشات أو مدى الإفادة من الاستثمار الطويل الأجل في السلع التي نشتريها.■

جوزف زغبي (شركة توفيق غرغور وأولاده):

منع دخول السيارات المستعملة التي يزيد عمرها عن خمس سنوات لعدم صلاحيتها وخطورتها على البيئة والسلامة العامة

نائب مدير عام شركة توفيق غرغور وأولاده وكيلة سيارات مرسيدس بنز و«كرايسلر» و«دودج» و«سمارت» و«جيب» جوزف زغبي أشار الى نمو مبيعات طرازات مرسيدس بنز خلال ٢٠١٠، واستقرار مبيعات طرازات دودج وكرايسلر وجيب. ولفت الى تحقيق تطور ملحوظ في مبيع الشاحنات الثقيلة لتتبوأ الشركة المرتبة الأولى في هذا المجال، وأوضح ان مبيعات الشركة لا ترتكز في شكل كبير على قروض السيارات المقدمة من المصارف، مطالباً الدولة باتخاذ اجراءات وتدابير لمنع دخول السيارات المستعملة التي يزيد عمرها عن خمس سنوات نظراً لعدم صلاحيتها وخطورتها على البيئة والسلامة العامة، عارضاً لأبرز الطرازات الجديدة.



نمو مبيعات مرسيدس

■ كيف تصفون نتائجكم وأداءكم لعام ٢٠١٠؟

– عموماً، ارتفعت مبيعات شركة توفيق غرغور وأولاده عام ٢٠١٠ وكان أداؤنا أفضل ممّا كان عليه في ٢٠٠٩.

وقد حققنا زيادة جيدة في مبيعات طرازات مرسيدس التي وصلت الى ٨٥٠ سيارة بنهاية ٢٠١٠، أي بزيادة ١٥ في المئة عن عام ٢٠٠٩.

وقد عملنا بجهد لتسويق علامة مرسيدس بما يليق بمستواها وفخامتها، محاولين الاستحواذ على حصة أكبر من سوق السيارات الفارهة والراقية في لبنان.

أما بالنسبة الى سيارات «دودج» و«كرايسلر» و«جيب»، فقد حافظنا على استقرار مبيعاتنا لطرازاتها، ونأمل ان تتحسن عام ٢٠١١ أكثر مع إطلاق غراند شيروكي الجديد الذي بدأ يحقق نجاحات عظيمة، وبعد تعافي جنرال موتورز من الأزمة، والعودة الى إنتاج طرازات جديدة.

كما حققت شركة غرغور تطوراً ملحوظاً في مبيع الشاحنات الثقيلة، واحتللنا المرتبة الأولى في لبنان في هذا المجال، وواكبنا هذا النجاح بافتتاح مرأب خاص في منطقة البوار لصيانة الشاحنات يتمتع بتجهيزات جدّ متطورة تضاهي المستويات الأوروبية.

اختلاف بين الفارهة والعادية

■ هل تساهم قروض السيارات المصرفية في رفع نسبة مبيعاتكم؟

– يختلف قطاع السيارات الفاخرة عن السيارات العادية والشعبية. لذا لا ترتكز مبيعاتنا بشكل كبير على قروض السيارات، ويمكن القول ان نسبة ٣٠ الى ٣٥ في المئة من مبيعاتنا يمكن تغطيتها عبر القروض المصرفية والبقية تدفع نقداً.

ومهما يكن فإن قروض السيارات التي توفرها المصارف اللبنانية وتتنافس عليها بقوة تساعد شركات السيارات على رفع مبيعاتها والمواطنين على اقتناء سيارات جديدة.

استيراد المستعمل

■ هل تشكّل سيارات مرسيدس المستعملة منافسة للسيارات الجديدة؟

– يستورد السوق اللبناني عدداً كبيراً من السيارات المستعملة سنوياً يصل الى ٦٠ ألف سيارة وتشكّل سيارات مرسيدس نسبة ٢٥ في المئة منها.

هذا الواقع لا يعتبر منافسة لنا بل لفئة السيارات الأقل ثمناً، إذ ان العقلية اللبنانية تفضّل شراء سيارة مستعملة لكن من علامة فاخرة بدل اقتناء سيارة جديدة مكفولة من علامة مختلفة.

تطبيق قانون الاستيراد

■ ما هي الحلول الضرورية للحدّ من دخول السيارات المستعملة الى لبنان التي تساهم في رفع نسبة حوادث السير؟

– من واجب الدولة اللبنانية اتخاذ التدابير اللازمة لمعالجة هذه المسألة. فخلال السنتين الماضيتين وبعد الأزمة المالية دخلت الى السوق المحلي سيارات مستعملة من الأسواق الأوروبية والأميركية يفوق عمرها الثماني سنوات وهو عمر السيارة بعد إنتاجها. وهذه السيارات قديمة وخطرة وتلوّث البيئة.

بينما في أسواق مجاورة مثل سوريا، يمنع استيراد السيارات المستعملة.

لذا نتمنى ان تعمل الدولة على تطبيق وتفعيل القانون المتعلق باستيراد السيارات المستعملة الذي يفرض ان يكون عمر السيارة حداً أقصى خمس سنوات، وذلك حرصاً على السلامة العامة ونظافة البيئة.

وتتابع جمعية مستوردي السيارات هذه المسألة، لكن لم يتم اتخاذ قرار رسمي فيها لغاية اليوم.

طرازات جديدة

■ هل كان لمعرض بيروت للسيارات تأثير إيجابي على مبيعاتكم؟

– لا شك في ان معرض بيروت للسيارات كان له الأثر الطيب على شركات السيارات والتي ستحصد النتائج على مدى سنتين مقبلتين.

وقد تسنّى للمواطنين الاطلاع على طرازات مرسيدس الجديدة والعلامات التجارية الأخرى.

■ ما هي أبرز الطرازات التي ستطرحونها في لبنان عام ٢٠١١؟

– سنطلق طرازات جديدة خلال ٢٠١١ أبرزها طرازا مرسيدس CLS و SLK الجديدان، مع تعديلات وتحسينات على الطرازات الأخرى.

وأيضاً أطلقنا جيب GRAND CHEROKEE الجديد ويلقى نجاحاً ساحقاً في لبنان. ومن المتوقع طرح طرازات جديدة من دودج وكرايسلر وجيب خلال ٢٠١١.

«سمارت» بأربعة أبواب

■ هل من جديد على صعيد سيارات سمارت؟

– اتفقت شركتا دايملر بنز ورينو على إنتاج سيارات صغيرة. وقد تم تداول بعض المعلومات عن احتمال ظهور سيارات سمارت بأربعة ابواب. لكن لا وضوح كلياً لغاية الآن.

وتعتبر سيارات سمارت وهي من إنتاج مرسيدس، من أفضل السيارات وتتمتع بكل المواصفات العالية المستوى ومن هنا سعرها المرتفع.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى ان تتطور القوانين المتعلقة باستيراد السيارات وقوانين السير أيضاً وذلك لمصلحة المجتمع ككل. ■



MERCEDES CLS



نبيل بازرجي (شركة ج.أ. بازرجي وأولاده):

سنمدّ السوق بطرازات مميزة تلبي حاجة المستهلكين خلال ٢٠١١

للسنة الثالثة على التوالي يسجل سوق السيارات الجديدة في لبنان نموا مستقرا بمعدل ٢ الى ٣ في المئة. وعلى الرغم من الوضع القائم الان معرض بيروت للسيارات اعطى دفعا للسوق وحرك المبيعات نظرا للمحفزات التي قدمت خلاله.

ويشير احد اصحاب شركة ج.أ. بازرجي واولاده وكيلة سيارات لانسيا LANCIA، سوزوكي SUZUKI ومازيراتي MASERATI في لبنان ومدير المبيعات فيها السيد نبيل بازرجي، الى ان السيارات الصغيرة الحجم والاقتصادية تسجل طلبا اعلى من سواها نظرا الى تراجع القدرة الشرائية لدى المستهلك اللبناني، لافتا الى ان شركة ج.أ.بازرجي ستمد الاسواق خلال العام ٢٠١١ بطرازات مميزة تلبي طلب المستهلكين.

ويدعو السيد بازرجي الى تنظيم السير في لبنان والى التوجه اكثر الى السيارات الصديقة للبيئة.

نمو المبيعات

■ كيف تقوّمون اوضاع قطاع السيارات في ٢٠١٠؟

– لم تتعدّ الزيادة في مبيعات السوق المحلي الـ ٢ او ٣ في المئة، وبالتالي يسّجل قطاع السيارات الجديدة للسنة الثالثة على التوالي نتائج مبيعات متشابهة.

اما «سوزوكي» و«مازيراتي» فحققتا نموا بفضل إطلاق طرازات جديدة بالتزامن مع معرض بيروت للسيارات، والذي شكل حافزا كبيرا للمواطن كونه اعطاه فرصة للاطلاع على الطرازات المختلفة والمقارنة في ما بينها قبل اتخاذ القرار النهائي بشراء السيارة.

ونحن نولي اهتماما كبيرا بالمقارنة كونها مطلوبة، الى ذلك سجلت نسبة ٣٠ في المئة تقريبا زيادة في رقم المبيعات في ٢٠١٠ بفضل اطلاق سوزوكي سيليريو الجديدة وهي مركبة اقتصادية يصل استهلاك الوقود فيها الى ما بين ٤٠٠ و٤٥٠ كلم / ٢٠ ليتراً. ولذلك فهي تلبي حاجات شرائح معينة من المواطنين خصوصا الطلاب لا سيما ان سعرها مدروس ومناسب لجميع الفئات، بحيث تبدأ من ٩,٣٠٠ آلاف دولار. وقد سمحت هذه السيارة بزيادة المبيعات كونها تلبي متطلبات السوق المحلي، خصوصا ان نسبة الطلب على السيارات الصغيرة يزيد يوميا. ولذلك لاحظنا زيادة في مبيعات السيارات الكورية الصغيرة في ٢٠١٠ حتى انها احتلت المرتبة الاولى محليا، نظرا لارتفاع سعر المحروقات وغياب الدولة اللبنانية كليا لناحية تأمين وسائل نقل مشترك محترم ولائق للمواطن يربط بين المناطق المختلفة، وهذا ما يؤدي في حال انجازه الى المساهمة في حل مشكلة زحمة السير التي يعاني منها اللبنانيون اليوم.

وبناء على ذلك لن يضطر اللبناني لاقتناء سيارة مستعملة مستوردة من الخارج بحالة مشكوك بسلامتها والتي غالبا ما يتجاوز عمرها السبع سنوات، وتعتبر مستهلكة في الدول التي تستورد منها.

من جانب آخر، فاقت مبيعات «مازيراتي» التوقعات بحيث تضاعفت مبيعاتها مقارنة بالعام الماضي. كما وسجلت سيارة لانسيا دلتا الحديثة والتي أطلقت في السوق في ٢٠١٠ أرقام مبيع مشجعة جدا .

سباق كوري - ياباني

■ تحتل حاليا السيارات الكورية المرتبة الاولى في السوق المحلي، ماذا عن المركبات اليابانية؟

– كانت الاسعار السبب الرئيسي الذي سمح للسيارات الكورية بتخطي اليابانية في السوق المحلي، وذلك بسبب ارتفاع سعر صرف الين الياباني امام الدولار فباتت السيارات اليابانية اغلى مما كانت عليه في العامين الماضيين، هذا فضلا عن ان المركبات الكورية كانت ولا تزال ارخص من اليابانية والاوروبية في بلاد المنشأ.

وهذا يؤثر على حجم المبيعات في الاسواق التي يسجل المستهلكون فيها دخلا متدنيا مثل السوق



Maserati MC Stradale



LANCIA DELTA

اللبناني، غير ان السيارة اليابانية ما زالت تحتل المرتبة الاولى لناحية الجودة والنوعية. ولكن هذا الواقع لا يعني ابدا ان خيارات المستهلك الحالية هي قرارات نهائية، بمعنى ان اي تغيير في القدرة الشرائية للمستهلكين سينعكس حكما تغييرا في خياراتهم في الاسواق.

■ **تلجأ شركات السيارات ومنها اليابانية والاوروبية الى التصنيع في بلدان منخفضة التكلفة، بم تعلقون؟**

– بعد ظهور وانتشار مفهوم العولمة لم تعد الصناعة محصورة في بلد واحد، وبالتالي كل الشركات باتت لديها مصانع خارج البلد الأم، بحيث ان السيارات الفرنسية لا تصنع فقط في فرنسا وحتى السيارات الكورية لا تصنّع فقط في كوريا.

الى ذلك، العلامة التجارية هي التي توفر الضمانة وتبعث الطمأنينة لدى المستهلك وليس البلد الذي تتم فيه عملية التصنيع.

طرح طرازات مميزة

■ **في رأيكم هل تستطيع السيارات الصينية منافسة السيارات اليابانية؟**

– اعتقد ان السيارات الصينية تحتاج الى فترة زمنية طويلة تراوح بين ٧ و ١٠ سنوات كي تتمكن من الاستحواذ على حصة من الاسواق العالمية واثبات قدرتها على الاستمرار، وبالاخص ان الصين احد اكبر الاسواق العالمية الجديدة اليوم ولا تزال الصناعة فيها حديثة العهد، وقد شهدنا اختفاء علامات تجارية عدة مصنّعة هناك خلال السنوات القليلة الماضية خصوصا في ظل المنافسة الحادة السائدة.

■ **ما هي خططكم للعام ٢٠١١ ؟**

– قد نستورد سيارة صغيرة اخرى من سوزوكي (غير سيليريو) بمواصفات متمايزة وبأسعار منافسة نظرا لتزايد الطلب على هذا النوع من المركبات في السوق المحلي.

وسنستمر في تقديم لانسيا دلتا ذات النوعية والجودة المتمايزتين.

هذا فضلاً عن اننا اطلقنا مازيراتي وغران كابريو الكشف وسنطلق في ٢٠١١ مازيراتي غران توريسمو ستراداللي وهي الطراز الرياضي لمازيراتي غران توريسمو التي حصدت اقبالا كبيرا في الاسواق العالمية والمحلية في ظل الاقبال المتزايد على السيارات الرياضية والفخمة مؤخرا.

تنظيم السير وحماية البيئة

■ **هل من كلمة اخيرة؟**

– لا بد من الاشارة الى ضرورة تنظيم النقل المشترك في لبنان، وتطوير انظمة السير من خلال تعميم اشارات المرور الضوئية على جميع الطرقات، اضافة الى اهمية الحد من عمليات استيراد المركبات المستعملة من الخارج لحماية المستهلك وتوفير السلامة العامة.

ونتمنى ايضا تخفيض الرسوم والضرائب وتشجيع المواطن للتوجه الى السيارات الصديقة للبيئة. ■

MASERATI GRANCABRIO





SUZUKI CELERIO

SUZUKI KIZASHI





ناجي حنينه (بسول وحنينه):

على المستهلك التأكد من توافر أنظمة الحماية في السيارة التي يود شراءها وعدم الاهتمام فقط بالسعر

مدير عام شركة بسول وحنينه وكيلة سيارات بي ام دبليو BMW ورينو RENAULT والفاروميو ALFA ROMEO وميني كوبر MINI COOPER ناجي حنينه، كشف عن تسجيل رقم مبيعات قياسي لطرازات BMW برغم الركود الذي أصاب السوق خلال الأربعة أشهر الأخيرة من ٢٠١٠. وأشار الى نسب مبيعات بقية الطرازات من ألفا روميو ورينو وميني كوبر، عازياً حركة السوق المشجعة الى الطلب الكبير على السيارات الكورية، عارضاً للطرازات الجديدة المطروحة من بسول وحنينه في السوق المحلي، داعياً المستهلكين الى التشديد على توافر أنظمة الحماية في الطرازات التي يودون شراءها وعدم الاهتمام فقط بالسعر.

ركود في الأشهر الأربعة الأخيرة

■ **كيف تقوّمون العام ٢٠١٠ على شركة بسول وحنينه؟**

– حافظنا في العام ٢٠١٠ على المستوى نفسه كما في العام ٢٠٠٩، وقد سجل مبيع سيارات بي ام دبليو رقماً قياسياً في ٢٠٠٩، ٢٠١٠ حيث تمكنا من بيع حوالى ألف سيارة بمعدّل نمو يقارب ٣٥ في المئة مقارنة بالسنوات ٢٠٠٦، ٢٠٠٧، ٢٠٠٨ الماضية. غير ان السوق المحلي شهد ركوداً ملحوظاً في الأشهر الأربعة الأخيرة من السنة بسبب عدم الإستقرار السياسي والإشاعات المتداولة في هذا الشأن ولكن نأمل ان تكون هذه المرحلة مؤقتة.

الى ذلك، حققنا نمواً ملحوظاً يقارب الـ ١٠ في المئة في مبيعات رينو حيث وصل عدد السيارات المباعة الى ٢٢٠٠ سيارة. كما ان «ميني كوبر» بدورها حققت نمواً يتراوح بين ١٥ و٢٥ في المئة، من دون ان ننسى طرازات ألفا روميو والتي بعنا منها ٣٠ سيارة في ٢٠١٠ مقارنة بـ ٧ سيارات في ٢٠٠٩، وذلك بفضل أسعارها المدروسة وتصاميمها المميزة ونوعيتها الرائعة، مع توقع ان تستعيد ألفا روميو قريباً مكانتها في السوق اللبناني كما في ١٩٨٥.

دراسة الأسعار

■ **في رأيكم ما هي أبرز الأسباب التي ساهمت في تعزيز حركة السوق العام ٢٠١٠؟**

– لاحظنا نسبة طلب عالية على السيارات الكورية لأسعارها الخيالية، فضلاً عن ان بعض السيارات سجّلت نمواً هذه السنة وبعضها الآخر تراجع في شكل لافت.

■ **لاحظنا منافسة شرسة في السوق بين مختلف وكالات السيارات، بمَ تعلقون؟**

– تولي شركتنا اهتماماً بالحملات الإعلانية والترويج للطرازات شأن الشركات الأخرى. أما في ما يتعلق بالأسعار فسياراتنا الأوروبية معروفة بمتانتها وجودتها وحفاظها على سعرها، وطبعاً لا نستطيع ان نقدم أسعاراً متدنية كالتي تطرحها الطرازات الكورية.

إلا أننا ندرس أسعارنا بدقة بعد الإطلاع على الأسعار المطروحة من قبل منافسينا في محاولة لطرح طرازات تلبي حاجات عملائنا ومتطلباتهم.

الى ذلك، من المبكر جداً الحديث عن امكانية استحواذ السيارات الصينية على حصة سوقية في لبنان بعكس الكورية التي استطاعت التقدم في المراتب بين الوكالات. ولا شك في ان السيارات الأوروبية ومنها الألمانية تنافس الكورية ولكن طبعاً بأسعار وبأحجام مختلفة.

التصنيع خارجاً

■ **تصنع علامات تجارية عريقة في مصانع في كوريا والهند بمَ تعلقون؟**

– لا شك في ان العولمة تلعب دوراً أساسيا في هذا المجال، خصوصاً ان الشركات باتت تتوجه الى المصانع الأقل تكلفة لكي تتمكن من المنافسة في الأسعار.

أما في ما يتعلق بعلامة بي ام دبليو فمعظم معاملها في الولايات المتحدة وألمانيا والنمسا. أما بالنسبة الى رينو فتصنّع في فرنسا وتركيا ورومانيا.

ولا بدّ من الإشارة الى ان معمل داسيا بات يضم كل قطع رينو، حتى ان الطرازات المصنّعة في تركيا تباع في أسواق أوروبا والشرق الأوسط.

طرازات جديدة مميزة

■ **ماذا ستطلقون خلال ٢٠١١؟**

– سنطلق في ٢٠١١ MINI COOPER COUNTRYMAN الرباعية الدفع، أربعة أبواب وأوسع من الطرازات القديمة.

وفي صيف ٢٠١١ سيستمر اطلاق ميني كوبر كوبيه وميني كوبر رودستر المكشوفة، والمعول على هذين الطرازين تعزيز توسع الشركة في الأسواق.

من ناحية أخرى، وبعد ان حققت بي ام دبليو الفئة الخامسة SERIE 5 اقبالاً واسعاً سنطلق الفئة السادسة في ٢٠١١، فضلاً عن بي ام دبليو المكشوفة إضافة الى بي ام دبليو الفئة السادسة كوبيه.

كما وسنطلق X3 الجديدة في شباط المقبل وهي مزودة بمحرك سعة ٦ آلاف س س. فضلاً عن بي ام دبليو SERIE 1 الفئة الأولى التي ستكون متوافرة مع حلول منتصف الـ ٢٠١١ إضافة الى الطرازات المتوفرة والتي تعود للعام ٢٠١٠.

هذا ونتوقع لعلامة الفا روميو نجاحاً باهراً في ٢٠١١ خصوصاً بعد اطلاق الفا روميو جوليتا في نيسان المقبل وبعد ان لاحظنا ارتفاعاً ملحوظاً في نسبة الطلب على الطراز المزوّد بعلبة تروس اوتوماتيكية من ألفا روميو ميتو والتي وصلت الى السوق اللبناني منذ حوالى أسبوعين. ونعمل من خلال اجتماعاتنا المكثفة على دراسة الأسعار بدقة لكي تطرح في الأسواق بأسعار مقبولة ومناسبة لمختلف فئات المجتمع.

أما داسيا لاتيتيود فسيارة عائلية متمايزة أطلقت في السوق المحلي منذ حوالى الشهر من دون ان ننسى رينو ميغان كوبيه وسيدان إضافة الى رينو داستر الرباعية الدفع الصغيرة الحجم والمتوفرة حالياً بعلبة تروس عادية بسعر يقارب الـ ١٧ ألف دولار الأرخص في السوق اليوم.

وستتوفر بعلبة تروس اوتوماتيكية قريباً مطلع ٢٠١١.

طرازات كهربائية

■ **ماذا عن السيارات الكهربائية؟**

– ستكون طرازات بي ام دبليو متوفرة مستقبلاً على الكهرباء كما ان طراز رينو العامل على الطاقة الكهربائية بات متوافراً في أسواق أوروبية عدة. علماً ان هذه الطرازات لها خصائصها الاستهلاكية والبيئية.

■ **كلمة أخيرة؟**

– أتمنى ان يولي المستهلكون اهتماماً بنوعية السيارات وأنظمة الأمان فيها، التي تتوفر في مختلف طرازات ألفا روميو، ميني كوبر، بي ام دبليو ورينو وعدم الاهتمام فقط بالأسعار. ■

ميشال طراد (مؤسسة سعد وطراد):

حققنا قفزة نوعية بمبيعاتنا رغم الخضات السياسية والأمنية



عرض مدير عام مؤسسة سعد وطراد وكيلة سيارات جاكوار JAGUAR وفيات FIAT وبنتلي BENTLEY ولامبرغيني LAMBORGHINIفي لبنان ميشال طراد لحركة المبيعات من مختلف العلامات واصفاً اياها بالجيدة والمحققة لقفزة نوعية برغم الخضّات السياسية والأمنية التي شهدها لبنان خلال ٢٠١٠. ونوه بفعاليات معرض بيروت للسيارات مطالباً بتنظيمه كل سنتين، كاشفاً عن طرازات من «مكلارين» و«أبارث» ABARTH الرياضية ستطلق قريباً، بعدما تم الاستحواذ على وكالتي هاتي العلامتين، مركزاً على توفير خدمات ما بعد البيع بعد تجديد المرأب الرئيسي وتزويده بتجهيزات وآلات تكنولوجية حديثة.

طرازات جديدة

■ كيف تصفون نتائجكم وأداءكم خلال العام ٢٠١٠؟

– إجمالاً كانت نتائج عام ٢٠١٠ أفضل ممّا كانت عليه في ٢٠٠٩، ولا شك في ان طرح طرازات جديدة يساهم في رفع رقم المبيعات.

وبالنسبة للوكالات التي نمثلها في لبنان، فقد كان أداء شركة بنتلي أفضل العام ٢٠١٠ علماً اننا لم نطلق طرازات جديدة من هذه العلامة.

لكن عام ٢٠١١ سيشهد طرح طرازين جديدين وهما Bentley Mulsanne وBENTLEY GT.

وقد بعنا نحو ٢٠٠ سيارة «جاغوار» عام ٢٠١٠ وهو رقم مشابه لما حققناه في ٢٠٠٩. وقد لقي طراز JAGUAR XJ الفخم نجاحاً كبيراً مقابل وقف طراز X TYPE من الأسواق.

وحالياً توفر جاغوار طرازات XF، XJ وXK الرياضية.

وفي ما يتعلق بسيارات فيات فقد تضاعفت مبيعاتنا وسجلنا نقلة نوعية خلال ٢٠١٠، وقد حقق طراز FIAT 500 نجاحاً باهراً ونتوقع إطلاق طرازات جديدة في ٢٠١١.

هذا وقد وقعنا اتفاقية لتمثيل شركة ABARTH للسيارات في لبنان وهي فرع من شركة فيات، وسنسوّق طرازاتها في السوق بدءاً من ٢٠١١، الى جانب تسويق بعض طرازات شركة مكلارين.

هذا وقد زادت مبيعات سيارات لامبورغيني عام ٢٠١٠ مقارنة بالعام ٢٠٠٩.

وباختصار مبيعات شركة سعد وطراد جيدة عام ٢٠١٠ وحققت قفزة نوعية في السوق المحلي الذي غالباً ما شهد تراجعاً تحت تأثير الخضّات السياسية والأمنية.

نجاح معرض بيروت

■ كيف كان تأثير معرض بيروت للسيارات الذي نظم خلال ٢٠١٠ على أعمالكم؟

– ساعد معرض بيروت للسيارات BEIRUT MOTOR SHOW شركات ووكلاء السيارات في لبنان.وبرغم تنظيمه بعد انقطاع حقق نجاحاً كبيراً، حيث أتاح للشركات عرض أحدث طرازاتها.

ومن الجيد ان ينظم هذا المعرض كل سنتين لضمان نجاحه خصوصاً ان اللبنانيين يعشقون السيارات واقتناء كل جديد.

■ هل يعتبر لبنان سوقاً جيداً للسيارات الفخمة والباهظة الثمن؟

– سيارات بنتلي ولامبورغيني مميزة وفريدة من نوعها ولا يمكن مقارنتها مع طرازات عادية واستهلاكية في السوق.

وعموماً تصنّع شركة لامبورغيني ألفي سيارة سنوياً بينما تنتج بنتلي ٦ آلاف سيارة.

وقد بعنا ٢٦ سيارة بنتلي وأربع سيارات لامبورغيني عام ٢٠١٠، وهذا رقم جيد قياساً الى حجم السوق المحلي.

طرازات مكلارين وأبارث

■ كيف تصفون تعاونكم مع البنوك اللبنانية؟

– بالنسبة الى سيارات «فيات» و«جاغوار» ثمة تعاون مع المصارف اللبنانية لخدمة المستهلكين من خلال التقسيط، وتختلف الإجراءات بالنسبة الى السيارات الفخمة.

■ ما هي أبرز الطرازات التي ستطرحونها في عام ٢٠١١؟

– بداية، سنسوّق سيارات شركة مكلارين "MCLAREN" المصنّفة للطرازات الرياضية.

كما وسنطرح طرازات أبارث التي تتميز بكونها رياضية وصغيرة الحجم.

وسنطلق خلال شهر نيسان (ابريل) طرازاً جديداً من جاغوار XJ بمحرّك ذي ست أسطوانات.

ومع حلول الصيف، سنطرح سيارة دفع رباعية من «فيات» وسيارة FIAT LINEA الشعبية، ونأمل ان تحقق طرازات فيات مبيعات جيدة عام ٢٠١١.

هذا وسنطلق خلال شهر حزيران (يونيو) سيارة جديدة ورائعة من لامبورغيني.

ونتوقع ان يكون عام ٢٠١١ ايجابياً لشركة سعد وطراد مع وكالتين جديدتين وطرازات جديدة من مختلف العلامات التجارية.

ارضاء الزبائن

■ كلمة أخيرة؟

– تتمتع مؤسسة سعد وطراد بسمعة طيبة في لبنان، وحرصنا الكبير هو إرضاء زبائننا ومساعدتهم قدر استطاعتنا.

من هنا توفيرنا لخدمات ما بعد البيع والصيانة، وتجديدنا لمرأب التصليح واستخدام تجهيزات وآلات تكنولوجية حديثة. كما قمنا بتوسيع وتجديد صالات العرض لمزيد من الاستيعاب. ■





فريد حمصي (IMPEX):

تقدمنا بمبيعات شفروليه الى المرتبة الخامسة

مدير عام شركة IMPEX وكيلة سيارات شفروليه وكاديلاك وهامر، فريد حمصي كشف عن نمو كبير في مبيع طرازات شفروليه بحيث تقدمت الى المرتبة الخامسة بين العلامات الاكثر مبيعا في لبنان، وقدم للعروضات التي توفرها الشركة بالتعاون مع بعض المصارف، مبديا حرصه على السلامة العامة، مطالبا كمرحلة أولى باستيراد السيارات التي لا يفوق عمرها السنوات الخمس، عارضا لأحدث الطرازات التي ستطلق خلال ٢٠١١، معددا مواصفاتها التقنية واسعارها المنافسة.



■ كيف تقوّمون مبيعاتكم مع نهاية ٢٠١٠؟

– سجلنا نموا كبيرا في مبيعات كاديلاك خلال ٢٠١٠، كما وتقدمنا في مبيع طرازات شفروليه الى المرتبة الخامسة وذلك بحسب الاحصاءات الصادرة حتى نهاية شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي. وبالاجمال تراجع حجم مبيعاتنا في شكل طفيف جداً لا يتجاوز الـ ١,٥٪ جراء تداعيات الازمة المالية العالمية والركود الاقتصادي الذي لم يستثنِ سوقا على الاطلاق. فقد بلغت مبيعات CHEVROLET في العام ٢٠١٠ نحو ١٣٣٦ سيارة وبذلك كما سبق وذكرت احتلت المرتبة الخامسة. أما مبيعات CADILLAC فقد ارتفعت بنسبة ٣٤٪ لتبلغ ١٧٩ سيارة.

■ كيف تصفون تأثيرات معرض بيروت للسيارات ٢٠١٠ على نشاطكم وهل من ملاحظات في هذا الاطار؟

– ترك معرض بيروت للسيارات ٢٠١٠ آثارا ايجابية خصوصا انه لم ينظم منذ العام ٢٠٠٤، وأجد انه اعطى زخما هائلا للسوق المحلي. واتمنى في هذا السياق تنظيمه كل عامين مع توفير المساحات الواسعة لكي تتمكن مختلف الشركات من عرض طرازاتها الجديدة.

تسهيلات من المصارف

■ ما هي ابرز العروضات التي تقدمونها حاليا لجذب العملاء وتعزيز المبيعات؟

– نقدم مجموعة من العروضات على بعض الطرازات مع اعفاء الشاري من كلفة التسجيل. كما اننا حسّنا شروط الكفالة لطرازات شفروليه من ٦٠ الى ١٠٠ الف كلم، فضلا عن اننا نقدم للشاري خلال ٢٠١١ اربع سنوات صيانة مجانية على سيارات كاديلاك من دون ان ننسى، اننا نتعاون مع المصارف لتسهيل عمليات الاقراض بفوائد مخفضة جداً.

■ ماذا عن منافسة سوق السيارات المستعملة؟

– لا شك في ان السيارات المستعملة تؤثر على السوق المحلي لذا لا بد كمرحلة أولى من تحديد عمر المركبات المستعملة بخمس سنوات حدا اقصى بدلا من ٨ سنوات المحددة من قبل الجمعية حاليا، وبالاخص في ظل غياب الرقابة على هذه المركبات غير الخاضعة للأسف الى فحص شامل قبل تسويقها. وفي هذا الاطار نؤكد اننا لسنا ضد مصالح المواطن ذي الامكانيات المادية المحدودة ولكن في الوقت عينه حريصون على توفير حد ادنى للسلامة العامة.

مزايا الجديدة

■ هل عانيتم مشكلة استرداد الطرازات التي يعتريها خلل فني في التصنيع كما في الاسواق العالمية؟

– لم نعانِ من هذه المعضلة هنا، باستثناء بعض الطرازات القليلة جدا والتي استردت فورا الا ان الخلل كان ثانويا ولم يكن ذا تأثير على سلامة المستهلك.

وطبعا تتجلى هنا ميزة السيارات الجديدة مقارنة بالمستعملة، لناحية وجود جهة مسؤولة (الصانع او الوكيل) عن اي خلل قد يظهر فجأة وبإمكاننا اعلام الشاري فوراً بعكس السيارات المستعملة.

طرازات بأسعار مدروسة

■ ما هي أبرز الطرازات التي ستطلقونها في ٢٠١١؟

– ستطلق شفروليه الجيل الجديد من سيارتها الصغيرة طراز سبارك SPARK، المزوّدة بمحرك من ٤ أسطوانات يولّد قوة ٦٧ حصاناً مع عمود كامات رأسي مزدوج. ويمثل هذا الطراز عصراً جديداً يتحدى النموذج التقليدي للسيارات الصغيرة التي عجزت عن الجمع بين الصفات الجمالية والعملية والتفوّق في الآداء، وهي متوفرة بسعر ١١٩٠٠ دولار. الى شفروليه «أفيو» AVEO ذات التصميم الرائع والمميز بسعر ١٤٥٠٠ دولار (التسجيل مجاني)، فضلاً عن شفروليه كروز CRUZE التي أطلقناها العام الماضي، إلا اننا نتوقع لها هذا العام نجاحاً أكبر بعد ان فازت بالجائزة العالمية في أوروبا (WTCC). ويصل سعرها الى ٢٠٩٠٠ دولار.

هذا وسنطلق في الربيع طراز كامارو المكشوفة المميزة بتصميمها الذي حافظ على الخطوط الرئيسية التي ميزت السيارة النموذجية الأصلية، إضافة الى شفروليه كابتيفا CAPTIVA الرباعية الدفع والتي سنطلقها في الربيع وهي احدى السيارات المهمة في القطاع وتتمتع بميزات قيادة متفوقة.

الى طراز ماليبو MALIBU ذي الحضور اللافت والذي يطغى عليه التوازن التصميمي مع صيانة مجانية لمدة ثلاث سنوات. ولا بد من الإشارة الى طراز «ترافيرس» TRAVERSE الذي فاز بعدد من الجوائز العالمية.

من جانب آخر، كنا قد أطلقنا مؤخراً كاديلاك «سي تي اس» الكوبيه CTS COUPE النموذجية والتي تبدو وكأنها ماسة قطعت بدقة متناهية، إضافة الى كاديلاك SRX CROSSOVER، وكاديلاك إسكالايد ESCALADE PLATINUM EDITION.

ونقدّم صيانة مجانية لمدة أربع سنوات على طرازات كاديلاك كافة.■





كريستيان نعمة (مؤسسة كتانة):

حريصون على توفير عروض ذكية وخدمات ما بعد البيع للمستهلك



المدير التجاري لقسم السيارات في مؤسسة كتانة وكيلة سيارات «أودي» AUDI وفولفساغن VW وسكودا SKODA كريستيان نعمة اعلن عن تحقيق نمو في المبيعات وصلت نسبته الى ١٥ في المئة، واورد بعض الملاحظات حول فعاليات معرض بيروت للسيارات الذي نظم في نيسان الماضي، موضحا ان المؤسسة حريصة على توفير العروض الذكية والمفيدة للمستهلك، واصفا قانون السير بالجيد، عارضا لابرز الطرازات للعام ٢٠١١ كاشفا عن افتتاح مرائب للتصليح والصيانة قريبا.

١٥ في المئة نموا بالمبيعات

■ **كيف تقومون نمو سوق السيارات في لبنان خلال العام ٢٠١٠؟**

– بدأ العام ٢٠١٠ جيدا والمرحلة الافضل نموا بالنسبة لسوق السيارات في لبنان تمتد عادة بين شهري حزيران وآب. ولكن نتائج الاخير لم تكن بمستوى توقعاتنا، وذلك بسبب حلول شهر رمضان والتجاذبات السياسية التي حدثت في تلك المرحلة.

اضف الى انه منذ شهر آب حتى كانون الاول، تراجعت الاعمال تدريجيا في كل القطاعات وليس فقط في قطاع السيارات.

وفي مطلق الاحوال، كان العام ٢٠١٠ افضل من ٢٠٠٩ حيث حققت المبيعات في قطاع السيارات نموا بنسبة ٦ في المئة لغاية تشرين الثاني. اما مجموعة كتانة، فقد حققت نموا بنسبة ١٥ في المئة خلال الفترة عينها.

ملاحظات حول معرض السيارات

■ **كيف تقومون انعكاسات معرض بيروت للسيارات الذي نظم نيسان الماضي، على سوق السيارات في لبنان؟**

– كانت نتائج المعرض ايجابية جدا على سوق السيارات فقد سجل اقبالا واسعا من الجمهور بعد غياب ست سنوات عن الساحة، اضف الى ان تنظيمه تم في شهر نيسان الاقل حركة (DEAD SEASON) وهذا ما رفع المبيعات في تلك الفترة.

بالمقابل ثمة امور سلبية لمسناها في المعرض حيث تسابقت بعض المصارف على كسب الزبائن وسط تنافس على اسعار الفوائد، ما اوجد مشاكل عديدة وادى الى استياء الزبائن وعزوفهم عن الشراء.

عروض ذكية

■ **ما تعليقكم على حملات العروض التسويقية والاعلانات في مجال السيارات، واين مجموعة كتانة من هذا التوجه؟**

– العروض على السيارات موجودة في انحاء العالم كافة كونها جزءا من سياسة التسويق والمنافسة. من جهتنا نحافظ دائما على العروض الذكية والمفيدة للزبون، ونعتمد كثيرا على تقديم عروض الخدمات وتمديد فترة الكفالة ولكن نحاول عدم الدخول في تقديم خدمة التسجيل ضمن العروض، والاكتفاء بعروض خاصة بفائدة صفر في المئة على اعداد وفترات محدودة.

■ **أتلمسون تحسنا في مجال منافسة تجار السيارات المستعملة؟**

– لم يتغير شيء في هذا السياق لغاية اليوم، فالسيارات المستعملة المستوردة خصوصا من الولايات المتحدة الاميركية، تدخل الى لبنان بأسعار متدنية تفوق الاسعار التي نحصل عليها من زبائننا في حال التبديل، اضف الى ان سيارات كثيرة تدخل لبنان بأسعار متدنية بسبب عدم صلاحيتها للسير ويتم اصلاحها في لبنان وهذا ما لا يعرفه الزبون.

متطلبات جديدة

■ **كيف تقوّمون قانون السير الجديد، وهل من انعكاسات له عليكم؟**

– أجده قانوناً جيداً ويصب في المصلحة العامة، ولكن ثمة ملاحظات لا يمكن السكوت عنها، منها ان ثمة طرقات لا يمكن السير عليها بالسرعة المطلوبة، علماً ان السرعة المخفضة تتسبب بالحوادث أيضاً على غرار السرعة الزائدة.

بالمقابل، أثر القانون الجديد على طلب الزبائن على بعض المواصفات (OPTIONS) في السيارة. فعلى سبيل المثال كان اللبناني لا يهتم بنظام تثبيت السرعة في السيارة ما دفعنا الى الطلب من الشركة إلغاء هذه الخاصية في الطرازات المصدّرة الى لبنان. واليوم عاد الطلب عليها، ونحن مضطرون اليوم الى اضافتها على السيارات الجديدة.

■ **ما تأثير تراجع صرف اليورو على مبيعاتكم؟**

– تتعامل الشركات المصنعة معنا بالدولار. وفي حال تراجع سعر صرفه تقدم لنا دعماً تكتيكياً على عدد محدّد من السيارات.

وبناء عليه تبقى أسعارنا ثابتة طوال السنة، وفقاً لسعر الدولار الذي يحدّد بداية العام.

طرازات جديدة

■ **ما هي السيارات الجديدة التي ستطلقونها عام ٢٠١١؟**

– بالنسبة الى «أودي» سنطلق في نيسان سيارة طراز A1 وهي أصغر سيارة في الفئة العائلية وأتوقع ان يكون سعرها أقل من ٣٠ ألف دولار.

وسنطلق في شباط طراز A7 الشبيهة بسيارات الكوبيه، علماً انها بأربعة أبواب، وسيفوق سعرها ١٠٠ الف دولار.

وسنطلق في كانون الثاني طراز RS5 الرياضية التي سيفوق سعرها الـ ١٥٠ ألف دولار.

أما بالنسبة لعلامة فولسفاغن فسنطلق في أيار طراز NEW JETTA ذا المحرك سعة ٢ ليترين (2L ENGINE) وبسعر تنافسي يصل الى ٢٣ ألف دولار.

وسنطلق سيارة «بولو» السيدان في أيلول بسعرها التنافسي أيضاً بحيث سيتراوح بين الـ ١٧ و١٨ ألف دولار.

وكنا أطلقنا في كانون الثاني طراز GOLF R وهو الأفخم بسعر يراوح بين ٥٥ و ٦٠ ألف دولار.

وفي شهر شباط سنطرح كمية أكبر من طراز "TOUAREG" الذي أطلقناه العام الماضي بكمية محدودة.

وبالنسبة الى علامة «سكودا» فقد أطلقنا طراز FABIA FACELIFT وراوح سعرها بين ١٣ ألفاً و١٩ ألف دولار.

خدمات ما بعد البيع

■ **كلمة أخيرة؟**

– نحاول التركيز اليوم على خدمات ما بعد البيع. ونعمل على افتتاح مرائب تصليح وصيانة جديدة.

وخلال العام ٢٠١١ سيكون هناك إعادة هيكلة جذرية في الشركة لجهة تدريب التقنيين والموظفين ومتابعة الزبائن وتفعيل خدمات ما بعد البيع. ■





نديم حكيم (تكنوكارز):

تراجع سعر اليورو وتمايز طرازاتنا رفعت مبيعاتنا بنسبة ٥٠ في المئة

مدير عام شركة تكنوكارز وكيلة سيارات «أوبل» OPEL و«جيلي» GEELY نديم حكيم أشار الى تحسن مبيعات الشركة بنسبة ٥٠ في المئة خلال ٢٠١٠، عازياً السبب الى تراجع سعر صرف اليورو وتمايز تصاميم وتجهيزات طرازات «أوبل» خصوصاً أوبل كورسا التي حظيت بإقبال كبير عليها، ونوّه بالمستهلك اللبناني الذي ينظر في أدق التفاصيل ويدرك ما يريد، لافتاً الى تطلع شركة أوبل الأم للتصدير الى الأسواق الخارجية، كاشفاً عن اطلاق طرازات منافسة حتى للسيارات الكورية لناحية السعر والنوعية، مذكراً بالقفزة النوعية التي حققتها مصانع شركة جيلي باستحواذها على فولفو، كاشفاً عن اطلاق طراز ENGRAND الفخم في ٢٠١١.

٥٠ في المئة تحسن المبيعات

■ **كيف تقوّمون نشاط شركة تكنوكارز خلال ٢٠١٠؟**

– معروف انه عندما يسود الاستقرار في البلاد، ينعكس الوضع ايجابياً على نشاط الشركات. وبالتالي كانت ٢٠١٠ سنة جيدة وقد تحسنت نسبة مبيعاتنا ٥٠ في المئة بالنسبة الى طرازات أوبل و٣٠ في المئة لسيارات جيلي.

وصبّ تراجع اليورو في مصلحتنا، فضلاً عن تمايز تصميم وتجهيزات أوبل كورسا التي جعلتها تحظى بإقبال كبير جداً.

ولا ننسى طبعاً الدور الكبير الذي لعبه معرض السيارات، حيث حصدنا نجاحاً باهراً.

ولا بد من الإشارة الى أهمية الإستقرار في لبنان، كونه عاملاً أساسياً لجذب السياح وتشجيع الاستثمارات بما يساهم في تطوير مختلف القطاعات.

المنافسة وتراجع الأسعار

■ **ماذا عن التسهيلات التي تقدمها المصارف، وكيف تصفون وقعها على نشاطكم؟**

– في رأيي المصارف تقدّم التسهيلات اللازمة وتشجّع العملاء على اقتناء سيارات جديدة، ولكن فكرة تمديد سنوات التقسيط لفترة سبع سنوات بدلاً من خمس لا أجد انها تلعب دوراً مهماً في تشجيع المستهلك على شراء أو عدم شراء سيارة جديدة.

■ **ماذا عن المنافسة وتأثيرها على الأسعار؟**

– أرى ان المنافسة قوية في السوق المحلي وهي تلعب دوراً أساسياً في تراجع الأسعار.

■ **نلحظ ان معظم السيارات تحمل أسماء أوروبية وأميركية إلا ان صناعتها صينية أو كورية بمَ تعلقون؟**

– نؤمن بأن المستهلك الذي يفضل أوبل لن ينجذب الى سيارة أخرى بسهولة.

وفي اعتقادي ان السيارات الكورية باتت مصنّفة شعبية في وقت بات المستهلك يتمتع بدرجة عالية من الوعي وقادر على مواكبة التطورات عبر الإنترنت ووسائل الإعلام الأخرى، وبالتالي فإنه على اطلاع تام بأدق التفاصيل المتعلقة بالسيارة التي يودّ شراءها، وفي هذا الإطار يلتزم مصنّع أوبل بالتصنيع في المانيا، حيث لا يزال يملك القدرة على التصنيع بكلفة مقبولة.

وهنا لا بد من الإشارة الى ضرورة اهتمام شركة أوبل الأم بالتصدير الى الأسواق الخارجية، إلا أنها كانت تتطلع خلال كل السنوات الماضية، الى السوق الأوروبي.

تطلع نحو العالمية

■ **ما هي أبرز مشاريعكم التوسعية؟**

– تتوجه أوبل حالياً الى أسواق الخليج، الصين، الهند خصوصاً ان طرازات اوبل منافسة حتى للسيارات الكورية سواء لناحية السعر او النوعية، والمتوقع ان تتجلى النتائج الإيجابية لهذه المنافسة في ٢٠١٢. وبالتالي، بدأت أوبل تتطلع الى العالمية وعدم الإكتفاء بالأسواق الأوروبية.

من جانب آخر تصل طرازات أوبل الى السوق اللبناني مزودة بجميع المزايا والخيارات ومن دون أي تعديلات خاصة ان الشروط المناخية في ايطاليا، اليونان، فرنسا وغيرها شبيهة بلبنان.

طلب على الطرازات الصغيرة

■ **معروف ان أوبل جزء لا يتجزأ من جنرال موتورز، إلا ان تلك الأخيرة باتت ذات هيكلة جديدة بعد الأزمة العالمية الأخيرة فهل سينعكس ذلك على أوبل؟**

– تغيرت خطة جنرال موتورز بأكملها بعد الأزمة الأخيرة حيث ان الإداريين الجدد يتطلعون الى تعزيز وجود أوبل في الأسواق العالمية. وبالتالي، فإن هذا التحوّل كبير ولافت، وهو بكل تأكيد عامل ايجابي.

■ **كيف تقرأون حركة الطلب على اوبل كورسا اليوم؟**

– لا شك في ان نسبة الطلب كبيرة جدا على السيارات الصغيرة، في حين تتقلص هذه النسبة في مجال السيارات الفخمة وابرزها اوبل انسينيا التي اطلقت في ٢٠٠٩ وحصلت على جائزة سيارة العام.

اما اوبل ميريفا MERIVA ٢٠١٠ فاحتلت المرتبة الثالثة.

تحسين النوعية

■ **ما هي ابرز خططكم للعام ٢٠١١؟**

– سنطلق اوبل ميريفا في السوق المحلي اضافة الى اوبل استرا ستيشن .

■ **كيف تقومون مبيعات سيارات جيلي الصينية؟**

– تسجل جيلي تقدما تدريجيا ذلك لكونها متوفرة بعلبة تروس عادية فقط في حين يطلب المستهلك اللبناني السيارة مجهزة بعلبة تروس اوتوماتيكية مما يؤخر انطلاقة جيلي الحقيقية.

من جانب آخر، استحوذت شركة جيلي على شركة فولفو السويدية في آب ٢٠١٠ وبدأت تستعين بتكنولوجيا تصنيع سياراتها، لذا، نتوقع نقلة نوعية لـ جيلي في ٢٠١١ في مختلف المجالات.

كما وافادت جيلي من الازمة العالمية وجهزت معاملها بـ«الروبوت» لتصنيع السيارات مما يحد من الاخطاء اثناء التصنيع.

الى ذلك، بات السوق الصيني الاكبر في العالم ونسبة المبيع فيه عالية جدا، مما شجع جيلي على زيادة الانتاج وتحسين النوعية.

اقبال على جيلي

■ **الاقبال على السيارات الصينية متواضع وحذر في لبنان، بم تعلقون؟**

– بدأ العملاء الاعتياد على فكرة السيارات الصينية، خصوصا ان معظم السلع (وليس فقط السيارات) مصنعة في الصين.

يذكر ان المركبات الصينية تستعمل كسيارات اجرة والشركات التي تحتاج الى موظفين متجولين، اضافة الى العائلات... كونها سيارة اقتصادية غير مكلفة لناحية مصروف الوقود وكلفة الصيانة وسعرها المناسب جدا.

وبعد ان ارتفعت مبيعات جيلي بنسبة ٣٠ في المئة هذه السنة، نتوقع تحقيق نسب افضل عندما تتوفر هذه الاخيرة بعلبة تروس اوتوماتيكية.

هذا وسنطلق قريبا جيلي ENGRAND الجديدة والفخمة في ٢٠١١. ■

أودي تتخطى نتائج مبيعات ٢٠٠٨ القياسية ببيع مليون و٣٩٠٠ سيارة

الأشهر الـ ١١ الأولى من ٢٠١٠ تميزت بنمو لافت في مختلف الأسواق العالمية

بيتر شوارتزنباور: الأسواق الألمانية مستعدة للفوز في سباقها مع الصينية



تخطت AUDI AG حاجز المبيعات القياسية التي سجلتها الشركة الألمانية المصنعة للسيارات النخبوية في ٢٠٠٨ إذ باعت الشركة خلال الأشهر الـ ١١ الأولى من العام ٢٠١٠ حوالى ١,٠٠٣,٩٠٠ سيارة حول العالم محطمةً بذلك رقم المبيعات التاريخي للشركة الذي سجلته في العام ٢٠٠٨ (١,٠٠٣,٤٦٩ سيارة). وبالمقارنة مع الفترة ذاتها من سنة انكسار الاقتصاد العالمي في ٢٠٠٩، فقد ارتفعت مبيعات أودي بنسبة ١٥,٣ بالمئة. أما أسباب الارتفاع الملحوظ في المبيعات فكان بسبب النمو الهائل في الأسواق الصينية والتأدية اللافتة للأسواق الأميركية عدا عن النشاط الملحوظ للأسواق الألمانية.

شوارتزنباور

وتعليقاً على ذلك قال **بيتر شوارتزنباور**، عضو مجلس ادارة AUDI AG للمبيعات والتسويق ان «كمية الحجوزات على سيارات أودي في الأسواق الألمانية في تزايد مستمر لاسيما في قطاع أساطيل الشخصيات الهامة وذلك بالتزامن مع الاقبال الكبير على سيارة أودي A1». وأضاف «على الرغم من النمو الهائل في الأسواق الصينية، إلا أن الأسواق الألمانية على اتم الاستعداد للفوز من جديد في المواجهة على لقب أكبر أسواق أودي لعام ٢٠١٠».

الأسواق الألمانية

وبالحديث عن الأسواق الألمانية، فقد ارتفعت مبيعات AUDI AG بنسبة ١٠.٠ بالمئة في تشرين الثاني (نوفمبر) لتصل إلى حدود الـ ٢٢٠٥٥ وحدة، وقد باعت الشركة خلال الأشهر الـ ١١ الأولى من العام الجاري ٢٠٥٢٠٧ سيارات في تلك الأسواق (أقل بـ ٢,٩ بالمئة). وقد أكد **شوارتزنباور** أن شهر كانون الأول (ديسمبر) سيعزز من تأدية أودي وتوديع العام بنتائج متميزة بفضل كمية الحجوزات الكبيرة التي تلقتها الشركة خلال الأسابيع الماضية.

الأسواق الصينية

وبالانتقال إلى الأسواق الصينية، فقد نجحت أودي في تخطي عتبة الـ ٢٠٠,٠٠٠ سيارة للمرة الأولى على الإطلاق، وذلك بفضل النمو الملحوظ في تلك الأسواق الذي بلغ ٥٠ بالمئة مقارنةً بنفس الفترة من العالم الماضي، علماً أن أودي قد باعت ٢٠٩,٧٥٢ سيارة نخبوية في الأسواق الصينية خلال الأشهر الـ ١١ الأولى من العام ٢٠١٠. كما نجحت الشركة ذات الحلقات الأربع في تسليم ١٧,٦٩٢ سيارة خلال الشهر نفسه أي بارتفاع نسبته ٧.٢ بالمئة. وتتوقع الشركة نمواً هائلاً في الأسواق الصينية في المستقبل، ونحن على اتم الاستعداد لتلقي طلبات كبيرة جداً خلال العام ٢٠١١.

الأسواق الأوروبية

أما في أوروبا، فأكدت أودي على مكانتها المتقدمة كحاملة راية قطاع السيارات النخبوية خلال الأشهر الـ ١١ الأولى من العام ٢٠١٠. وارتفعت مبيعاتها في أسواق أوروبا الغربية بنسبة ٣ بالمئة في الأشهر الـ ١١ الأولى لتصل إلى ٥٦٢٨٠٠ وحدة مسجلة ٤٧٨٠٠ سيارة جديدة في شهر تشرين الثاني (نوفمبر). وبالانتقال إلى أوروبا الشرقية، فقد سجلت أودي ارتفاعاً لافتاً في المبيعات بنسبة ٣٩,١ بالمئة في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) لتصل إلى ٣٠٥٠ وحدة، في حين وصل إجمالي المبيعات حتى تاريخه في تلك الأسواق الى ٣٢٧٠٠ سيارة (بزيادة ١٥,١ بالمئة).

الأسواق الأميركية

تستمر العلامة ذات الحلقات الأربع في زيادة رقعة شعبيتها في أسواق الولايات المتحدة الأميركية، لترتفع نسبة مبيعات أودي في ثاني أكبر أسواق السيارات العالمية لتصل إلى نسبة ٣٧,٥ بالمئة في شهر تشرين الثاني (نوفمبر)، وبالإجمال، فقد وصلت مبيعات الشركة التي تتخذ من انغولشتات مقراً لها ٩١٠٨٣ سيارة منذ كانون الثاني (يناير) ٢٠١٠ أي بزيادة بلغت ٢٣,٦ بالمئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. وتجدر الإشارة إلى أن أودي أميركا قد رسمت لها هدفاً جديداً وهو تخطي عتبة الـ ١٠٠٠٠٠ سيارة للمرة الأولى على الإطلاق.



عبدالله الكريديس (شركة توكيلات الجزيرة - السعودية):

السعر التنافسي يتحكم في مبيع السيارات الجديدة ويتيح الاستحواذ على حصة من السوق

رئيس شركة توكيلات الجزيرة وكيلة سيارات فورد FORD ولنكولن LINCOLN في المملكة العربية السعودية عبدالله الكريديس، رأى ان الاستقرار في البلاد يشجّع المستثمر السعودي على زيادة استثماراته والمستثمر الأجنبي على التوسع نحوه، موضحاً ان مبيعات فورد ارتفعت بنسبة ٧ في المئة، لافتاً الى ان شركة فورد بدأت بتصنيع سيارات تلبي الاحتياجات والطبقات كافة، مذكراً بأن السعر التنافسي هو من يتحكم في بيع السيارات الجديدة، مبشراً بصناعة سيارات واعدة في المملكة كاشفاً عن مزيد من التوسع داخل المملكة وفي السوق اللبناني.



اجراءات وقرارات احترازية

■ **كيف تقوّمون سوق السيارات في المملكة العربية السعودية؟**

– يعتبر سوق السيارات في السعودية من أقوى الأسواق في المنطقة، والأقل تأثراً بالأزمة المالية العالمية، وهذا بفضل استقراره السياسي والاقتصادي من جهة، والإجراءات والقرارات الاحترازية المعتمدة فيه من جهة أخرى، والتي اتخذتها المملكة السعودية لمواجهة أي أزمة أو كارثة قد تحصل، مع العلم ان كثيرين انتقدوا النظام الاقتصادي السعودي، واعتبروه متشدداً إلا ان الأزمة المالية العالمية أثبتت كيف ان الاحتياطات والقرارات التي اتخذتها كل من الحكومة ومؤسسة النقد لعبت الدور الأكبر في المحافظة على تماسك الاقتصاد السعودي.

من جهة أخرى، فإن الاستقرار الأمني يشجّع المستثمر السعودي على زيادة استثماراته في السوق المحلي والمستثمر الأجنبي على التوسع نحوه. أضف الى ذلك ان الأخير يتميّز بدخل فردي جيد للمقيمين في المملكة، وكل هذه العوامل تنعكس ايجاباً على سوق السيارات وهذا ما يظهر في مبيعات توكيلات الجزيرة وفي الإقبال الجيد على طرازات فورد ولنكولن في المملكة.

تحسين جودة سيارات فورد

■ **هل انعكست تداعيات الأزمة المالية على شركة فورد الأم؟**

– شركة فورد العالمية كانت الأبعد عن تداعيات الأزمة. فهي لم تتعرّض لا للإفلاس ولا للاندماج أو تلقت اعانات حكومية.

أضف الى اننا حصلنا خلال الأزمة على سيارات فورد ذات نوعية وجودة عالية أكثر ممّا كانت عليه في الماضي، ما يدل على ان شركة فورد تمكنت من تجاوز الأزمة من دون مشكلات تذكر، بل انها استفادت منها لتطوير صناعتها. ويعود الفضل في ذلك الى حكمة رئيس الشركة ألن مولالي (ALAN MULALLY) والقرارات التي اتخذها قبل الأزمة بحيث تمتعت فورد باحتياطي نقدي أمن لها الدعم اللازم خلال الأزمة.

أما بالنسبة لنا كوكلاء فورد، وبفضل تحسين الأخيرة في جودة سياراتها، تقلّصت لدينا مصاريف تصحيح الأخطاء والشوائب وتعزز رضى الزبائن عنها.

وأستطيع القول ان مبيعاتنا خلال الأزمة ارتفعت بنسبة ٧ في المئة عن العام الذي سبق الأزمة.

■ **هل يؤثر مبيع السيارات الكورية على تسويق طرازاتكم؟**

– الإقبال على نوع من السيارات يرتبط بمبدأ العرض والطلب. وحين تكثر الخيارات المعروضة تشتد المنافسة بين الشركات. وهذا هو حال السوق السعودي الذي يحتوي على كل أنواع السيارات الموجودة في العالم.

وفي معظم الأحيان، السعر التنافسي هو الذي يتحكم في مبيع السيارات الجديدة ويتيح أمامها الفرصة للاستحواذ على حصة من السوق.

أسعار مناسبة لمختلف الطبقات

■ **من هي الشريحة الابرز في المجتمع التي تستهدفها سيارات فورد؟**

– استهدفت سيارة فورد منذ انطلاقتها الطبقة المتوسطة وما دون، ومؤسس



الشركة هنري فورد كان أول من ابتكر نظام التجميع (ASSEMBLY LINE) وهدف منه زيادة الانتاج مقابل تقليص التكلفة لتتلاءم سيارة فورد ومقدرة الطبقة المستهدفة.

بالمقابل، بدأ فورد بانتاج سيارة لنكولن لتلبية حاجات الطبقة الميسورة التي تبحث عن الفخامة والتي خصّها أيضاً ببعض طرازات سيارة فورد.

أما اليوم، فقد أصبحت شركة فورد تصنّع سيارات تلبي كافة الاحتياجات والطبقات في المجتمع. والدليل ان أسعار هذه السيارات تراوح اليوم بين ٣٥ و٢٥٠ ألف ريال. وتشمل محفظة فورد سيارات صغيرة ومتوسطة وكبيرة وأخرى عائلية وتجارية، إضافة الى شاحنات وغيرها.

رفع سقف التسهيلات

■ هل من تسهيلات معينة تقدمونها الى زبائنكم؟

– لشركة توكيلات الجزيرة علاقة قوية جداً مع البنوك المحلية كافة وشركات التقسيط في المملكة. ثم ان سوق التقسيط والتسهيلات تحسن كثيراً في المملكة بوجود القوانين والضوابط التي تحمي المشتري والبائع على السواء.

ونحن نقدم برامج تسويقية جيدة من خلال تلك الشركات والمصارف.

■ هل انتم راضون عن التسهيلات التي تقدمها المصارف أم لديكم مطالب اضافية؟

– نمو السوق السعودي وما رافقه من ارتفاع في مبيع السيارات يتطلب من البنوك السعودية ان ترفع سقف التسهيلات لوكلاء السيارات أكثر ممّا كانت عليه في الماضي.

من جهتنا فإن سمعة شركة توكيلات الجزيرة القوية في السوق، خصوصاً لجهة التزامها بالسداد في الوقت المحدد، أعطاها مصداقية عالية وقبولاً من البنوك المحلية وحتى الأجنبية بتقديم تسهيلات لها بشروط ممتازة.

نمو مطرد

■ كيف تقوّمون مستقبل السيارات الأميركية في المملكة؟

– يشهد سوق السيارات الأميركية نمواً مطرداً، خصوصاً في ظل التطوير والتحسينات التي تشهدها تلك السيارات والتي تساهم في جذب المستهلك.

أما فورد فهي شركة عالمية ومصانعها موزعة على الولايات المتحدة وكندا وأميركا الجنوبية وأوروبا الى استراليا والهند وتايلند، كما على جنوب افريقيا وتركيا والصين. وتهدف فورد من هذا الانتشار التقرّب قدر الإمكان من المستهلك وأخذ الطابع العالمي وليس الأميركي فقط، والدليل الأكبر على ذلك تسلم أحد اللبنانيين رئاستها لفترة من الزمن.

ضرورة الاعفاءات الضريبية والجمركية

■ شهدت المملكة العربية السعودية مؤخراً تصنيع سيارتين، كيف تقوّمون هذا الموضوع، وهل هناك احتمال ان تفتتح فورد مصنعاً لها في المملكة؟

– نتمنى كسعوديين ان تكون بلادنا من الدول المصنّعة للسيارات وغيرها من الصناعات، وقد تم مؤخراً تصنيع سيارتين في المملكة احداها رباعية الدفع والثانية سيدان، وتميّزتا بهويتهما السعودية مئة بالمئة بخلاف السيارات الأخرى الموجودة في السوق ومنها فورد التي تدخل في صناعتها أجزاء من مختلف أنحاء العالم.

أما دخول شركات السيارات للتصنيع في السوق السعودي، فيتطلب وضع أنظمة لتسهيل قيام هذه الصناعة ودخول أجزاء السيارة الى المملكة معفاة من الرسوم الجمركية، وهذا يحتاج الى جهد كبير وقرارات حازمة لتطبيق ما يطبّق على الشركات المصنعة في الدول الأخرى، وإعفاء الأجزاء من الرسوم الجمركية ضروري جداً لأن الشركة ستتكبد رسوماً وضرائب عند البيع في السوق المحلي أو عند التصدير الى الأسواق الخارجية، كما وان ازدواجية الضريبة على صناعة السيارات تخرج المصنع من المنافسة.

وفي رأيي أي شركة تتمنى ان يكون لها مقر في أسواق المنطقة لو وجدت فيها التسهيلات اللازمة.

لبنان سوق واعد

■ تملكون أيضاً شركة AUTO LIBAN وكيلة فورد في لبنان، كيف تقوّمون السوق اللبناني؟

– لبنان سوق واعد وجيد، وقد اكتسبت خبراتي من العمل في مجال السيارات في لبنان. حتى ان أول سيارة اشتريتها كانت من لبنان والسيارات الأربع الأولى التي بعتها كان أيضاً مصدرها لبنان، وذلك لدى تعاوني مع الأستاذ **محفوظ بازرجي** الذي تعلمت منه الكثير والذي أكن له كل احترام وتقدير.

والسوق اللبناني صغير الحجم إنما كبير في الامكانيات وأعتقد انه حين يسود فيه الاستقرار والوحدة بين اللبنانيين سيشهد ازدهاراً، ونحن أيضاً كمستثمرين بحاجة الى الاستقرار في لبنان وهو العنصر الأساسي لأي تاجر سواء كان لبنانياً أم أجنبياً.

■ هل تواجهون صعوبة في منافسة الشركات اللبنانية في سوقها المحلي؟

– نحن أيضاً متواجدون في لبنان حيث هناك ادارة مستقلة للشركة. أضف الى اننا نتعاون مع شركاء لبنانيين ولا نهدف الى استغلال العوائد في السوق اللبناني لتوظيفها في بلاد أخرى انما استثماراتنا لبنانية بالكامل وسنبقيها ونطورها في لبنان.

وعليه، لا نحتاج في لبنان إلا للاستقرار اذ ان الخبرات موجودة والامكانيات المالية أيضاً.

توسع داخل المملكة

■ ما هي خططكم بالنسبة للعام ٢٠١١؟

– تخطط شركة توكيلات الجزيرة الى مزيد من التوسع داخل المملكة سواء في مراكز البيع أو في مراكز الصيانة وقطع الغيار.

كما وحصلنا على عقود بيع من القطاعين العام والخاص وهي تراوح بين ١٥٠ سيارة والسبعة آلاف سيارة لكل عقد، وبالتالي تحتاج الى مراكز أكبر للصيانة وقطع الغيار، ووصول عدد جديد من سيارات فورد ولنكولن الى المملكة يحتاج بدوره الى توسيع نقاط التوزيع.

وكل هذا يتطلب منا الاستثمار في الموارد البشرية من اجل تحقيق أفضل ادارة لمراكز البيع والصيانة.

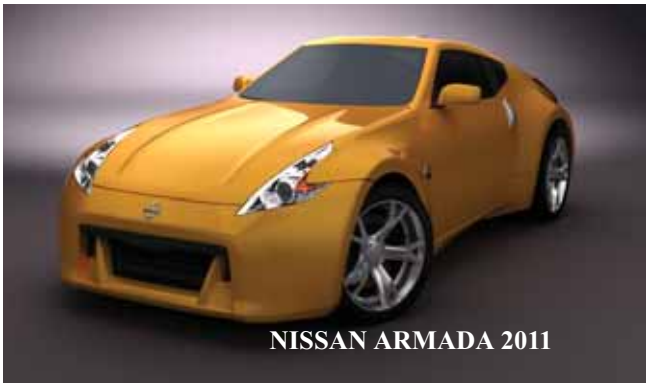
وعليه، لدينا توجه مع شركة فورد لإنشاء معهد للتدريب في المملكة العربية السعودية يتناول كل ما يحتاج الوكيل من قوى بشرية سعودية على المستوى الفني كما الإداري، وذلك بعدما وجدت فورد ان السوق السعودي نما بشكل لم يعد بالإمكان ادارته مع مجموعة من الأسواق الأخرى، فقررت بالتالي افتتاح مكتب في المملكة لمتابعة الأعمال من خلاله بمعزل عن الأسواق الأخرى في المنطقة.

أما بالنسبة للبنان، فنبحث أيضاً فيه عن التوسع نحو مناطق جديدة، حيث سنفتتح مراكز جديدة بإدارتنا المباشرة تكون ذات خدمات متكاملة (بيع، صيانة، قطع غيار).

وقريباً سنطلق شركة تأجير سيارات وخصوصاً ان هناك الكثير من المغتربين اللبنانيين في دول مختلفة من العالم يزورون بلدهم في شكل متواصل ومن بينهم أعداد كبيرة من دول مجلس التعاون الخليجي القريبة. ■



نيسان الخليج تطلق برنامجاً شاملاً لخدمات ما بعد البيع





منال زيدان
NISSAN M.E

دشّن موزعو نيسان NISSAN في جميع أنحاء الخليج برنامجاً جديداً في خدمات ما بعد البيع تحت عنوان: «خمسة وعود ما بعد البيع». ويقدم البرنامج خطة واضحة لتجربة يتوقع العملاء الحصول عليها دائماً في أي مركز من مراكز نيسان للخدمات وقطع الغيار في المنطقة.

والوعود الخمسة هي: وعد السهولة ويغطي حجز المواعيد وتمديد ساعات الاستقبال في مراكز الخدمات وقطاع الغيار التابعة لنيسان. أما وعد «الراحة» فيعنى بتقليص وقت الانتظار خلال استلام وتسليم السيارة للخدمة والحصول على قطع الغيار ووجود موظفين يرحبون بالعميل بأسلوب راق يوفر التسهيلات والبيئة المريحة في تلك المراكز. ويقدم الوعد الثالث، «دقة المواعيد»، وقتاً واقعياً لتسليم المركبة وفترة أقصر لإجراء الخدمات عليها، والالتزام بوقت تسليم المركبة وقطع الغيار. اما وعد «القيمة» فيركز على التزام نيسان تقديم قيمة مثلى دائما للعملاء والشفافية في أسعار الخدمة وشرح واضح للأعمال التي تنجز على المركبة.

وأخيراً، يضمن وعد «الجودة» خدمات استثنائية يقدمها تقنيون مدربون يستخدمون قطع الغيار والملحقات الأصلية وانجاز العمل في المركبات في وقت محدد.

وقال مدير عام قسم خدمات ما بعد البيع في شركة نيسان الشرق الأوسط **هيديكي تسوكيوري** «يتمثل هدفنا المتواصل والثابت في تقديم أعلى مستويات خدمة العملاء لدى جميع موزعي نيسان».

يذكر ان مدير عام شركة نيسان الشرق الاوسط .NISSAN M.E هو السيد **منال زيدان**.

BMW X5 الجديدة أصبحت متوافرة في الشرق الأوسط



مع انطلاق BMW X5 نحو عقد جديد، يبدأ فصل جديد في تطوّر سيارات النشاط الرياضي الأكثر شعبية. وتجمع X5 BMW طراز ٢٠١١ ما بين عناصر التصميم المبدعة القوة الدافعة في السيارة، وأما النتيجة فهي ٤٠٠٠ قطعة جديدة تمّ دمجها في السيارة.

تعبّر التغييرات المختارة على الناحيتين الأمامية والخلفية للسيارة عن الخصائص الرياضية المحسّنة. وتمّ تزويد مختلف نسخ BMW X5 بناقل حركة آلي ثماني السرعات كمعيار يوفر فعالية معزّزة فضلاً عن أعلى معايير الراحة. وقد تم دمج قوتين دافعتين في مجموعة طرازات BMW X5 : X5 xDrive50i، X5xDrive35i.

وبفضل الديناميات عالية الكفاءة تحقق طرازات BMW X5 كافة النسبة الأقصى ما بين الأداء واستهلاك الوقود كل ضمن فئة محركها على التوالي.

تغريم تويوتا ٣٢,٤ مليون دولار بسبب أخطاء في التصنيع

وافقت شركة تويوتا على دفع غرامة بقيمة ٣٢,٤ مليون دولار بسبب أخطاء في سياراتها أدت الى سحبها من السوق مرتين عام ٢٠٠٥، مما يرفع المبلغ الذي دفعته ذلك العام الى ٤٨,٨ مليون دولار.

وتتعلق المبالغ الأخرى بسحب للسيارات عامي ٢٠٠٧ و٢٠١٠، وفي آخر حلقة في سلسلة استدعاء السيارات، أعلنت تويوتا الشهر الماضي عن سحب ٩٤ ألف سيارة ميني فان من طراز سيينا بالولايات المتحدة لإصلاح عطل بالمكابح.

وقالت الشركة انها ستدفع الغرامة دون الاعتراف بأي تقصير في التزامها بقانون السلامة الأميركي.

وكانت تويوتا سحبت نحو ١٠ ملايين سيارة في العالم بنهاية ٢٠٠٩ وبداية ٢٠١٠ مما أضر بسمعتها وتسبب في البدء بتحقيقات من قبل الكونغرس الأميركي.

اللبناني كريم حبيب يستلم منصب رئيس التصميم الخارجي لسيارات BMW عالمياً



تم تعيين اللبناني **كريم حبيب** في منصب رئيس التصميم الخارجي لسيارات BMW، ويحلّ بذلك مكان **أندريس وارمينغ**. و**حبيب** البالغ الأربعين من العمر والذي سيتسلم مهامه رسميا في اول آذار (مارس) المقبل، امضى عشرة أعوام من مسيرته المهنية في خدمة BMW حيث كان مسؤولاً عن مجموعة الفئة السابعة الحالية وConcept CS BMW. ويعود اليوم **حبيب** إلى المجموعة بعد غياب دام سنتين.

بعد أن أنهى دراسته في كاليفورنيا، شغل **كريم حبيب** مناصب مختلفة في التصميم الداخلي والخارجي قبل أن يتمّ تعيينه في منصب مدير الفريق للتصميم المتقدّم في مجموعة BMW. وبعد سنتين من الابتعاد عن المجموعة، يعود ليرأس قسم التصميم الخارجي لسيارات BMW.

وعلّق **حبيب** قائلاً :«يسعدني حقاً أن أعود للعمل مع علامة BMW التجارية وأن أمنح فرصة هيكلة مستقبل BMW كجزء من فريق العمل الذي يتمتع بكفاءات باهرة».

وفي هذا الإطار علّق **أدريان فان هويدونك**، مدير التصميم في مجموعة BMW «إنّ **كريم حبيب** مصمّم ممتاز كانت له مساهمات بارزة في تصميم الفئة السابعة الجديدة من BMW وأتطلّع قدماً لاستئناف تعاوننا والعمل معاً».

بست ري تكرم زوار بيروت من تونس والجزائر



من اليمين: لطفي بلزرقه، علي همامي، عبد الكريم المرداسي، رشيد بن جميع، عبدالله شعبان، رياض كراي، محمد الدخيلي، عفيف شيبوب وعبدالله بداوي



من اليسار: عبد الكريم المرداسي، محمد الدخيلي ولامجد بوخريس



من اليمين: رشيد ين جميع، حسان خليفاتي وعقيلته



من اليمين: عبدالله شعبان، علي همامي ولطفي بلزرقه

كرم مكتب شركة بست ري BEST RE لاعادة التأمين في بيروت وفودا من تونس والجزائر حضرت الى العاصمة اللبنانية للمشاركة في ورشة العمل حول التأمين والتي اقامتها شركة ARAB RE وجمعت خبراء ومتخصصين في القطاع في لبنان والعالم العربي.

وبالمناسبة دعا مكتب بست ري وفدي تونس والجزائر الى حفل عشاء اقامه على شرفهما في مطعم غراند كافيه GRAND CAFE مساء السبت في ٢٧ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي وضم وجوها بارزة من ارباب التأمين.

مصرف البحرين المركزي يكرّم الموظفين القدامى



صورة تذكارية

أقام مصرف البحرين المركزي حفل تكريم في فندق الخليج بقاعة المؤتمرات الكبرى على شرف موظفي المصرف القدامى الذين أمضوا عشر سنوات وأكثر في خدمة مصرف البحرين المركزي، حيث تم تكريم ١٤٦ موظفاً وموظفة.

وبهذه المناسبة، ألقت السيدة **عائشة عبدالله نور الدين** مدير إدارة الموارد البشرية والخدمات كلمة قالت فيها «يسعدني ويشرفني بالأصالة عن نفسي وبالإنابة عن زملائي المكرمين والمكرمات ان أتقدم بخالص التقدير وعظيم الامتنان لسعادة المحافظ على رعاية هذا الحفل».

ثم ألقى السيد **رشيد محمد المعراج** محافظ مصرف البحرين المركزي كلمة قال فيها «إننا نرحب بجميع الموظفين، ونشكرهم على جهودهم التي بذلوها طوال هذه السنوات وتفانيهم في العمل». كما أكد ان تطور المصرف والمكانة الرفيعة التي وصل اليها انعكسا على تبوؤ مملكة البحرين كمركز مالي في المنطقة.

البنك الأهلي المتحد يصل الى نهائيات بطولة نادي المصارف الكويتية



صورة جماعية لفريق البنك الاهلي المتحد الكويت

فاز البنك الأهلي المتحد بالمباراة نصف النهائية لجائزة بطولة نادي المصارف الكويتية التي نظمتها لجنة الكريكيت في شركة نفط الكويت وجرت على ملعب الوحدة ضد فريق بنك الخليج القوي بهامش جيد بلغ ٨٧ جولة، وبالتالي حجز مكاناً له للعب المباراة النهائية ضد بيت التمويل الكويتي في ١١ كانون الأول (ديسمبر).

فاز كابتن فريق البنك الأهلي المتحد بقرعة بدء المباراة وطلب تسديد الكرة أولاً، وافتتح **سعود قمر** و**دينيش كومار** جولات البنك الأهلي المتحد. بيد ان الفريق عانى من هجوم مبكر مع تلقي **سعود قمر** تسديدة من **وليد** على الخط ٢، وحافظ **غيور احمد** و**دينيش كومار** على استمرار الحماسة وبناء شراكة من ٥٠ جولة.

وتميّز **جاغاث** بحسن توقيت رمي الكرة وحافظ على وتيرة تسجيل النقاط. وأدى دخول **محمد رشيد** الرامي القوي خط الملعب والذي مزج بين الحذر والهجوم وسجّل ٣٨ جولة نارية سريعة مع ٣ تسديدات من ست نقاط، بينما سجّل **جاغاث** ٥٢ جولة. في النهاية، أثمر نضال فريق البنك الأهلي المتحد مجموعاً من ١٨٦ جولة.

فارس وفرانس يونان يكرّمان انجليك شرتوني



صاحب الدعوة فارس يونان والمحتفى بها انجليك شرتوني



انغريد حاتم، فايز جباضو، انجليك شرتوني ووقوفا فرانس يونان



طوني ولارا حافظ

سهرة اتسمت بالاناقة والذوق الرفيع والتنظيم الدقيق... انها مأدبة العشاء التي اقامها مهندس القصر فارس يونان وعقيلته فرانس على شرف الليدي انجليك شرتوني في دارتهما المتلألئة بأضواء العيد في الاشرفية. حضر حول المحتفى بها وصاحبي الدعوة ونجلهما سيرج: سفير اليونان بانوس كالوجيروبولوس، الدكتور جو حاتم وعقيلته انغريد، فايز وجمال جباضو، فؤاد ولورا تابت، سعاد ابو جوده، وفا عبدو، طوني ولارا حافظ وغيرهم من الوجوه الاجتماعية.

«حق القاصر في المصرف» للمحامية نسرين مناسا

في قاعة «بيت المحامي» وبرعاية الوزير السابق المحامي الياس حنا، وقّعت المحامية الشابة نسرين مناسا كتابها «حق القاصر في المصرف» الذي صدر باللغة الفرنسية عن منشورات صادر. حضرت كوكبة من القضاة والمحامين واهل الاختصاص الاصدقاء. وقد خصّ راعي احتفال التوقيع الوزير والنقيب السابق الياس حنا المحامية نسرين بمقدمة لافتة تظهر اهمية الكتاب والعناية التي اولتها اياه مؤلفته.

مجموعة فرنسبنك احتفلت بالأعياد مع أكثر من ١٢٠٠ من موظفيها وعائلاتهم



أقامت مجموعة فرنسبنك ممثلة بمصارفها الثلاثة العاملة في لبنان فرنسبنك ش.م.ل. وفرنسبنك للأعمال والبنك اللبناني للتجارة حفلاً ضخماً في مركز بيال BIEL كعادتها كل سنة بمناسبة أعياد الميلاد ورأس السنة. واجتمع أكثر من ١٢٠٠ شخص من أفراد مجموعة فرنسبنك وعائلاتهم في لبنان بالإضافة الى عائلات موظفي المصارف والشركات التابعة محلياً ودولياً.

تخلل الحفل عرض مميز جذب اهتمام جميع الحاضرين على مختلف أعمارهم. وعم الحفل جو من البهجة والفرح، حيث تبادل الحاضرون التهاني والتمنيات في جو عائلي حميم تمنت خلاله إدارة المجموعة لموظفيها وعائلاتهم سنة مليئة بالخير واليمن والبركات والشراكة المثمرة، كما تمنى الموظفون للمجموعة دوام التقدم والازدهار.

واختتم بصورة تذكارية لعام ٢٠١٠، مع أمل كبير بإطلاقة جديدة لعام جديد لمجموعة فرنسبنك يتكللها المزيد من التطور والإبداع والعمل الدؤوب لغد أفضل.

وتزرع أكثر من ألف شجرة أرز



صورة عامة لفريق البنك

قام موظفو فرنسبنك وعائلاتهم بزرع أكثر من ألف شجرة أرز لبنانية في منطقة كفرذبيان، مساهمين مساهمة فعّالة بتشجير غاباتها وذلك بالتعاون مع جمعية «جذور لبنان».

ويفخر فرنسبنك بدعمه للجمعية ورسالتها الهادفة الى إعادة تحريج غابات لبنان وتشجير المناطق القاحلة منه. ففرنسبنك مؤمن بالدور الأساسي الذي تلعبه الجمعية في الحفاظ على موارد لبنان الخضراء الثمينة وزرع أمل جديد للمستقبل.

تشمل مشاريع التحريج التي تقوم بها جمعية «جذور لبنان» في المناطق اللبنانية أنواعاً عدة من الأشجار بينها الفستق والزيتون والسنديان والأرز والصنوبر وغيرها من الأصناف المحلية. وخلال العام ٢٠١٠ زرعت الجمعية أكثر من عشرة آلاف شجرة في مختلف المناطق اللبنانية، مؤمنة لها الري والعناية اللازمتين على مدى ٢ – ٣ سنوات. ويبقى هدف جمعية «جذور لبنان» لنهاية العام هو زرع أكثر من ٢٠ ألف شجرة أخرى.

ولفرنسبنك تاريخ «أخضر» هو خير دليل على سجله الحافل في حماية البيئة. ففي العام ٢٠٠٨ على سبيل الذكر لا الحصر كان فرنسبنك مشاركاً فعّالاً في حملة وزارة الداخلية والبلديات «لبنان الأخضر» التي أطلقها معالي الوزير **زياد بارود**، حيث ساهم البنك بمليون دولار أميركي لشراء طوافتين للحريق. وفرنسبنك مؤمن بأنه من خلال توحيد هذه المبادرات الفعّالة، يساهم في إنجاح وتقديم مساعدات ملموسة على نطاق واسع لمصلحة البيئة وتأمين مستقبل أخضر للأجيال المقبلة.

الحريري يطلق الاحتفالات بالأعياد المجيدة بإضاءة شجرة الميلاد في أسواق بيروت



أضاء رئيس مجلس الوزراء الشيخ **سعد الحريري** مساء الخميس ٩ كانون الأول ٢٠١٠ شجرة عيد الميلاد في أسواق بيروت مطلقاً الاحتفالات بالأعياد المجيدة وسط الألعاب النارية التي سبقها استعراض ميلادي ضخم ضم بابا نويل في عربته محاطاً بحوالى مئة راقص وراقصة وفرق موسيقية وشخصيات ميلادية وفرقة خيالة ودراجات هوائية مزينة.

وقد حضر الاحتفال وزير الثقافة الأستاذ **سليم وردة**، وزير السياحة الأستاذ **فادي عبود** ونائب رئيس مجلس ادارة شركة سوليدير السيد **ماهر بيضون** ومدير عام شركة سوليدير السيد **منير دويدي** وملكة جمال لبنان الآنسة **رهف عبد الله**.

تجدر الإشارة الى ان شركة سوليدير نظمت احتفالات عيد الميلاد المجيد في وسط بيروت بإقامة النشاطات المتنوعة فيه وعلى رأسها مهرجان التراتيل الدينية بعنوان «بيروت ترتل».

كما اقامت القرية الميلادية حيث يستقبل بابا نويل في أسواق بيروت – ساحة العجمي الأولاد والزوار لالتقاط الصور التذكارية، إضافة الى ورش عمل وأشغال يدوية للأولاد، وعروضات راقصة، ومعرض «جمال» الفوتوغرافي ومسابقة تصميم أجمل واجهة محل في الصيفي.



بيبلوس يقيم عشاءه السنوي بمناسبة الأعياد في فندق الحبتور غراند

أقام بنك بيبلوس عشاء ضمّ جميع موظفيه في الإدارة والفروع بحضور رئيس مجلس إدارة بنك بيبلوس الدكتور **فرنسوا باسيل** وذلك بمناسبة الأعياد حيث جرت العادة على جمع الموظفين وتبادل التهاني.

أقيم العشاء في صالة «الإمارات» في فندق حبتور غراند التي تتميز بحداثتها ورحابتها والتي تقام فيها أكبر وأضخم الحفلات والمؤتمرات في لبنان. وتمتد على مساحة ٣٥٠٠ متر مربع بحيث يمكنها استيعاب أكثر من ٣٠٠٠ مدعو.

يعتمد الحبتور غراند اوتيل قصر المؤتمرات وسبا معايير عالية من الرقي والضيافة، ويشكل مساحة مثالية للعمل والراحة معاً.

ايللي مكرزل مشعلاني توقع ديوانها «رقصة الرياح»



عايدة حداد قدمت المؤلفة ايللي ومحمد العبدالله قرأ أشعارها



من اليسار: جمال مكرزل، جويل غاريوس، المحامية مهى الاسعد، عايدة غاريوس وفاطمة بلوط



غلاف الكتاب

دعت دار التغيير للنشر الى حضور حفل توقيع ديوان «رقصة الرياح» للشاعرة **ايللي مكرزل مشعلاني** وكان ذلك يوم الثلاثاء ١٤ كانون الأول ٢٠١٠ في قاعة قصر الاونسكو.

في الموعد المحدد غصت القاعة بالحضور وبذواقة الشعر حيث استمعوا الى قصائد من الديوان بصوت **محمد العبدالله**.

قدمت الشاعرة السيدة **عايدة حداد**.

الجميع تمنوا للشاعرة المزيد من العطاء المشوّق.



من اليسار: ايللي مع زوجها بيار وابنتيهما غبريال وديكي



مئة وخمسون مدعواً في ضيافة د. هيام صقر



الوزير خالد قباني وعقيلته في صورة تذكارية مع صاحبة الدعوة د. هيام صقر ونجليها عامر ود. رياض وكنتها مي صقر

ليل اثنين في فترة الاعياد، حجزت الدكتورة هيام صقر رئيسة جامعة AUST مطعم «لومايون» ببيروت لدعوة الأصدقاء الكثر الى العشاء. لبى الدعوة مئة وخمسون شخصا معظمهم سفراء معتمدون في لبنان وسياسيون وشخصيات تربوية. وكان في استقبالهم الدكتورة هيام ونجلاها عامر ورياض وكنتها مي. الحفاوة والكرم كانا عنوان السهرة التي طالت حتى ساعة متأخرة من الليل وانتهت بتوزيع هدايا تذكارية على جميع المدعوين.

ربيع ورولا نويري يولمان على شرف ابنتهما حنان وخطيبها محمد دمشقية



الخطيبان محمد وحنان محاطان بالاهل

بمناسبة خطبة كريمتهما حنان مع محمد دمشقية نجل الدكتور عبدالله ومهى دمشقية، اقام ربيع ورولا نويري حفل عشاء في مطعم سلمونتيني الاشرفية الزاهي بالورود والمحجوز للمناسبة السعيدة. خمسة وثمانون شخصا من الاهل والمقربين شاركوا في السهرة التي توجها قطع قالب الحلوى وتبادل هدايا بين حنان ومحمد في اجواء من الفرح والاناقة وألف مبروك.

غداء ميلادي لجمعية الشابات المسيحيات



من اليسار: نادرة نجم، ماري روز نجار وامال شبير



من اليسار: عايدة مركريان، اندره ابو عاصي، لودي برباري وفاديا شهوان

اكثر من مئتي سيدة شاركن بحماس في نهار ماراتوني ميلادي حضّرته باتقان جمعية الشابات المسيحيات YWCA فرع الاشرفية الشياح في مطعم "L'OS" بالمنصورية. لونت المأدبة باقات «البونسيتيا» وهي ازهار الميلاد – الحمراء. وفي برنامج الاحتفال: مأكولات العيد (ديك حبش، بوش دي نويل، اغان ومعزوفات، لعب بالورق، تومبولا وبازار ميلادي تحت اشراف ماريان عيد.

رحبت بالحضور نادرة نجم رئيسة الـYWCA وتمنت سنة جديدة سعيدة للسيدات الكريمات وكانت بينهن عقيلة وزير العدل ماري روز نجار، زوجة النائب سونيا ناجي غاريوس، رئيسة المنظمة للشابات أمال شبير ورئيسات سابقات: مي حداد، جاكلين خطار، دوللي خوام، ديانا متني وسلوى غاريوس.



من اليسار: ناديا صفدي، كوين خوري، المحامية سيلفي يواكيم، ساميه سماحه ونادرة نجم وقوفا

مولود سعيد
كريستوفر عاصي

رزق **ربيع** و**سيلين عاصي** بمولودهما الاول «ولي العهد» وقد سمياه **كريستوفر**.

في «رسالته» الخليوية الينا قال **كريستوفر** انه بصحة جيدة مع والدته ولكنه لا يعرف ما يحصل لوالده من شدة فرحه به.

الجمعية اللبنانية لحقوق الضمان كرّمت رئيسها الفخري



من اليسار: عادل جبري، ماكس زكار، القنصل جوزف عيسى وجورج أبي راشد



من اليمين: فادي وفيوليت وشارل دحداح وانطوان ساسين



من اليسار: المحامي نادي جزار، زياد صفير، ميراي ريشا، انطوان قبوات وباولا عيسى



من اليمين: راشد راشد، ميريام زكار وكاتيا دحداح

أقامت الجمعية اللبنانية لحقوق الضمان حفل عشاء في مطعم مهنا على شرف رئيسها الفخري الجديد **شارل دحداح**.

حضر الحفل رئيس الجمعية **عادل جبر** وجميع الأعضاء، وتخلله كلمات وتقديم درع تذكارية للمحتفى به **دحداح**.

د. جورج العنداري يكرم السفير الكوري في دارته



من اليسار: د. العنداري، السفير يونغ ها لي، جانغ من لي، ونمير العنداري



د. العنداري وعقيلته السيدة ايفيت

أقام الدكتور الشيخ **جورج العنداري** وعقيلته **إيفيت** في دارتهما باليرزة، مأدبة عشاء تكريمية على شرف سفير كوريا في لبنان السيد **يونغ– ها–لي**.

وحضر العشاء رجل الأعمال السعودي **عبدالله احمد الجعفري الطيار**، مدير الاستراتيجية والتسويق في شركة اي بي ام كوريا نجل السفير الكوري **جنغ – من – لي**، وانجال الدكتور العنداري **نمير وكريم ورازي** الذين أحاطوا ضيوفهم بالترحيب الحار والأجواء الحميمة.

وللمناسبة ألقى **الطيّار** ابياتاً ارتجالية من الشعر لمناسبة بلوغ **نمير** الثالثة والعشرين ربيعاً.



من اليسار: كريم العنداري، جانغ من لي، نمير ورازي العنداري

التكافل الدولية توفر الفحص المجاني لسرطان الثدي

اعلنت شركة التكافل الدولية عن توفير الفحص المجاني لعملائها للكشف المبكر عن سرطان الثدي بالتعاون مع مستشفى السلام الدولي تطبيقا لمبادئها الاساسية في القيام بخدمة المجتمع بالدرجة الاولى وتخص تلك الفحوصات جميع عملاء الشركة من السيدات.

واكدت الشركة استمرار حملاتها التوعوية الهادفة الى الكشف المبكر عن هذا المرض، ورفع مستوى وعي المجتمع بمخاطره، وبأهمية الفحص المبكر وتسخير جميع الامكانيات والمعلومات التي تمكن حاملي وثائق التأمين الصحي التكافلي للشركة من السيدات من العناية بصحتهن وتجنب الاصابة بهذا المرض وكيفية الوقاية منه.

احتفالاً بالعام الجديد

هنري شلهوب «أرقص» بنايته في ساحة الشهداء «والحكواتي» تحدث عن تاريخ بيروت!



من اليسار: هنري شلهوب، فادي فواز، الوزير زياد بارود والرئيس عدنان القصار

هنري شلهوب رئيس مجموعة يو.اف.آ UFA للتأمين خص اللبنانيين بمفاجأة العام الجديد وهي انه جعل بنايته المعروفة في ساحة الشهداء «ترقص»، حيث دعا كبار المسؤولين ورجال الاعمال وممثلي الهيئات الاقتصادية الى احتفال جرى خلاله عرض بالألوان المشعّة وبطريقة الابعاد الثلاثية (3D-MAPPING) ظهرت فيه بناية يو.اف.آ UFA وهي تتراقص.

الاحتفال الاول من نوعه الذي شهدته العاصمة اللبنانية حظي باهتمام الضيوف والجمهور اللبناني. وقد اعلن **شلهوب** انه اراد ان يقيم العرض احتفاء بالسنة الجديدة، وتعبيرا عن حبه للعاصمة اللبنانية ولوسط بيروت على نحو خاص.

وقال **شلهوب** انه «في كل سنة، وفي مناسبة عيدي الميلاد ورأس السنة تزدان واجهة مبنى مؤسسة UFA ASSURANCES بحلة من انوار أخاذة. غير ان المؤسسة قررت في هذه السنة ان تفيد من آخر ابتكارات الفن الرسومي الرقمي مستخدمة تقنيات جديدة في مجال ما يعرف بـ 3D MAPPING لتتراقص الجدران ألوانا.

والحدث الذي نظمته UFA هذا العام لم تشهد له مثيلا اي من عواصم العالم. وقد اردناه ان يكون فريدا من نوعه، وان يكون له بعد تراثي، ولذا استقدمنا حكواتيا ليحدثنا عن تاريخ بيروت. وقد روى الحكواتي حكايات سحرت الحضور ورافقها عرض فريد جرى تصميمه وفقا للتقنية 3D MAX على خلفية موسيقية من انغام العود والناي».

نذكر اخيرا ان الاحتفال جرى بمشاركة فرنسبنك FRANSABANK.


من اليمين: جون بارت وHUGO RAYBAUDO


من اليمين: ماي حكيم، نديم حكيم وجورج شلهوب


من اليمين: السيدة داعوق، السيدة جان كلود شلهوب والسيدة ايزيز هنري شلهوب


من اليسار: د. عزيز صقر ويوسف جناد


فاتح بكداش ومايا سميّة


من اليمين: هنري شلهوب، المحامي كارلوس ابو جوده ووليد داعوق


من اليمين: ادوار صقر، بولا حنينه، لوسي صقر، جورج رزق الله، ايلي حنينه وغريتا ابو جوده


من اليمين: جاد رزق الله، جورج رزق الله وجوزف اسمر

إعادة التأمين العربية والشيخ خلدون بركات يدعمان جمعية حول العالم لمساعدة الأطفال



من اليسار: بسمة وغسان بركات وعقيلته



من اليسار: روجيه نجيم، جان ودنيز حليس وسالي نجيم

نظمت جمعية حول العالم للتواصل اللبناني البرازيلي (جمعية فولتا آو موندو) ثاني حفل عشاء لها لجمع التبرعات، بتاريخ ٢١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٠، في فندق البريستول في بيروت.

وقد تخلل الحفل غناء حي واستعراض للفن البرازيلي حضره وفد من السفارة البرازيلية ومدعوون من قطاع التأمين وأصدقاء ومقرّبون.

وقد تبرعت شركة إعادة التأمين العربية والشيخ **خلدون بركات** شخصياً بسخاء في المشاريع التي تنظمها الجمعية، خصوصاً مشروع لعبة السلام الذي يتضمن تعليماً لفن الكابويرا، وهو فن برازيلي قتالي يتوارى في رقصة ويجمع بين عزف على الآلات الموسيقية، الغناء والحركات القتالية. ويستعمل هذا الفن كأداة للتكامل الاجتماعي وتنمية قدرات أطفال يأتون من خلفيات اجتماعية مختلفة ويواجهون صعوبات في حياتهم اليومية.

ويعمل أعضاء الجمعية على تحفيز ثقة هؤلاء الأطفال بأنفسهم وتطوير حركتهم البدنية وقدرتهم الموسيقية ومهاراتهم اللغوية. ويستهدف المشروع الأطفال ذوي الاحتياجات الخاصة والمعوقين والاطفال الذين يمرون بظروف اقتصادية صعبة (كأطفال الشارع).



من اليمين: نادين برجاوي، بريجيت عزام، نعمة عرمان، ريما سعد، ديانا وازن وسلون ايكن



من اليسار: ليفيا طويل، بسمة بركات، كاتيا وكلوديا فرنجيه



من اليمين: ميريم زكار، سلوى وحسين نابلسي

السفارة البلجيكية في بيروت تحتفل بانتهاء رئاسة بلجيكا للاتحاد الاوروبي

نظمت السفارة البلجيكية في لبنان حفلا موسيقيا في قصر الاونسكو بمناسبة انتهاء ولاية بلجيكا لرئاسة الاتحاد الاوروبي. حضرت الحفل شخصيات عدة بينها الوزير **جان اوغاسبيان** وعقيلته وعدد من النواب والشخصيات والاعلاميين وأحيته فرقة موسيقية حضرت من بلجيكا خصيصا للمشاركة في احياء هذه المناسبة.

افتتح الحفل سفير بلجيكا لدى بيروت **يوهان فركامين** بكلمة ترحيبية تطرق فيها الى الاصداء الايجابية من قبل المراقبين الاوروبيين، عن اداء بلجيكا خلال فترة رئاستها للاتحاد الاوروبي، وخصوصا في المراقبة المالية في سياق الازمة الاقتصادية التي عرفها العالم مؤخرا.



سفير بلجيكا يوهان فركامين يتوسط قرينته من اليمين والزميلة لارا حجيبان من اليسار



جانب من الحضور

كما ذكّر بالجهود التي تقوم بها بلجيكا والاتحاد الاوروبي في اطار دعم لبنان الحر المستقل والمزدهر واحلال السلام في الشرق الاوسط.

كذلك شكر السفير **فركامين** كل من ساهم في تحضير الحفل خاصا بالذكر الرعاة ومنهم ALLIANZ SNA، وCHATEAU KSARA.

فادي رومانوس يكرّم موظفي CAPE



من اليمين: انطوان زخور، فادي رومانوس، انطوني نعوم واميل زخور



من اليسار: انطوني نعوم، ايهاب علامة، فادي ويارا رومانوس وانطوان زخور



سامر نصر والمحامية شاديا نعوم



من اليسار: فادي ومارون ويارا وروز ماري رومانوس

أقام رئيس شركة CAPE لوساطة التأمين **فادي رومانوس** وادارة الشركة حفل غداء في «شه بول» الجميزة تكريماً لموظفي الشركة بمناسبة الأعياد وصدور ميزانية الشركة الزاهية بأرقامها.

انضم الى أسرة CAPE أسرتا **فادي رومانوس** والمدير العام المساعد **انطوني نعوم** وكان ضيف الشرف مدير عام مجلة «البيان الإقتصادية».

كلمة **فادي رومانوس** لموظفيه «أحسنتم في عملكم العام ٢٠١٠ وعسى ان تتفوقوا أكثر في العام الجديد. متعكم الله بالصحة والعافية مع عائلاتكم جميعاً».



من اليمين: سلامة أبي كرم، كريستل حنا، غريس قادري ودانا سنّو



من اليسار: غنى نقور، ماهر واكيم، نور عميرة، اميلي نصر وغادة خلف



من اليمين: زينة عساكر، فادي أبو خليل، اندريه زيادة وفاديا الدحداح



من اليمين: ايلي نمور وجوزف عبود



من اليمين: بشير سليمان، طوني شختورة، جورج الياس وجان مساعد

كرّمت جميع موظفيها وعائلاتهم في الحبتور

أمانة انشورنس احتفلت بمرور ٣٠ سنة على تأسيسها


جورج سالم يلقي كلمة بالمناسبة


ميرنا سالم تلقي كلمة بالمناسبة


من اليمين: مروان، ميرنا، جورج، صونيا، رجا، كوليت، يارا، ريف ورشاد سالم


كوليت ورجا سالم، انطوان زخور، جورج وصونيا سالم، كارمن زخور، مروان وميرنا سالم


من اليسار: جورج سالم، انطوان زخور، جورج عواد، السيدة الدبس، الأستاذ سمير سعادة

بمناسبة مرور ٣٠ عاماً على تأسيس شركة أمانة انشورنس للتأمين وإعادة التأمين AMANA، دعا رئيس مجلس الادارة المدير العام **جورج سالم** الى حفل عشاء عامر في قاعة أموال في فندق الحبتور تكريماً لموظفي الشركة وعائلاتهم ضم نحو ١٥٠ شخصاً يتقدمهم شقيق وشريك صاحب الدعوة **رجا سالم** وعائلتا الأخوين حيث كان الأبناء ينوبون عن الآباء في استقبال الضيوف وتكريمهم.


جورج سالم ستيف ومحمد عفريتي وميرنا ومروان سالم


فادي خوري (المدير المالي) يتسلم جائزة تقدير

ألقى **جورج سالم** كلمة رحّب فيها بالمدعوين مثنياً على موظفي الشركة الذين بفضل جهودهم وسهرهم كبرت ونجحت.

وكانت كلمة مؤثرة لأحد الوسطاء المتعاملين مع الشركة روى فيها كيف ساعده **جورج سالم** لمجرد كونه ابن صديق له قتل خلال أحداث العام ١٩٧٧.

بعد ان جرى توزيع الجوائز على المجلّين في أعمالهم، جيء براقصة برازيلية أضفت على جو الحفل الكثير من السرور والسعادة.

كان حفل شركة أمانة انشورنس ناجحاً بكل المقاييس، وكان الناجحان أكثر نجل **جورج سالم مروان** وابنته الحسناء **ميرنا** اللذين عرفا جيداً كيف يقدمان أصحاب الجوائز وكيف يشجعان الآخرين على العطاء.


عماد ولورا تنوري، ميرنا، رشاد، كوليت، رجا، صونيا، مروان، يارا، ريف وجورج سالم (آل سالم يقطعون قالب الحلوى)


من اليسار: عماد ولورا تنوري، الياس وماريو جاويش

نبيذ BARGYLUS السوري ينضم الى توأمه الروحي MARSYAS

منحوتتان فنيتان تحاكيان اصالة الجدود وغلال الشمس والتربة

اعاد المستثمران الشابان كريم وساندرو سعادة الكرمة الى جبال شمال غرب سوريا، مهد حضارة النبيذ، حلمهم انتاج نبيذ فيه روح العراقة والجذور للنبيذ الاول في حوض البحر الابيض المتوسط، وبالفعل تحوّل الحلم حقيقة.

قصة آل سعادة تستعاد مع احياء نبيذ BARGYLUS لينضم الى MARSYAS المنتج من ارض البقاع. منحوتتان تحاكيان اصالة الجدود المجبولة بعرقهم وتضحياتهم، والمنسكبة بصفائها وشفافيتها مع كل قطرة نفحتها اشعة الشمس والتربة المعطاء غلالا وينابيع.

آل سعاده نبشوا العراقة والأصالة ومزجوهما بتآلف وتناغم مع التمدن وألق العصر، فقدموا نبيذين مختلفين يجمعهما إشباع شغف الذواقة.



كريم سعادة



ساندرو سعادة

هناك ولد النبيذ. هناك، على سفوح من الحجر الجيري لجبل BARGYLUS الاخضر الشامخ شمال غرب سوريا، تعود الكرمة بعد ألفي عام من المنفى. بعض الاجزاء من النباتات المألوفة: سيرا وكابيرنيه سوفينون ميرلوت لصناعة النبيذ الاحمر وشاردونيه وسوفينيون للنبيذ الابيض تظهر من بعيد كصفوف متراصة منتظمة تتفرد بين مجموعات من شجر الزيتون والسرو والسنديان المتناثرة. وعند احد السفوح لافتة بسيطة بيضاء تنبئ بزراعة الكرمة زرعها صاحبا الارض المعطاء والاخوة بالدم وفي قطاع الاعمال **كريم** و**ساندرو سعادة**.

انها الجنة تمتد على اثني عشر فدانا مقتطعة من ارض كانت مفككة ومهملة وغدت قبل نحو سبع سنوات ارض الكرمة وينبوع حياة.

تاريخيا تعود هذه الارض الى اربعة آلاف عام حيث ارتبطت المنطقة بمملكة اوغاريت الصغيرة واسم عاصمتها وهي مدينة تجارية على ساحل البحر الابيض المتوسط وتعرف الآن باسم رأس شمرا.

في سوريا البحرية الخصبة ذات المناخ المعتدل، عرف الفينيقيون والرومان كيفية التمهيد لحضارة النبيذ الحقيقية والتي امتدت من اوغاريت الى الشمال، من اودكية الى الجنوب (الآن اللاذقية)، حيث كانت الخمور تشحن الى مصر واليونان. وكتب الجغرافي سترابو في عصرنا الحالي «توفر اودكية لسكان الاسكندرية الكمية الكبرى من النبيذ الذي تستهلكه». (الجغرافيا، المجلد الخامس، الكتاب السادس عشر).

على القمم المشجرة لجبل BARGYLUS لا تزال بقايا ماثلة من الاستعمار الروماني للكروم القديمة: على سفح جبل على مساحة الفي متر مربع آثار لبراميل حفرها الرومان في الحجر الجيري.

قاعدة وامتياز

احياء كرمة BARGYLUS قصة من العالم القديم كما يقول **كريم سعادة**، رجل الاعمال الشاب اللبناني الاصل مع **ساندرو** اخيه، عن هذا المشروع الرائد.

ابنا **جوني سعادة**، هما اول المستثمرين المستقلين بقطاع النبيذ في سوريا. فالقطاع العام يدير بعض مصانع النبيذ ذات النظام التعاوني، لكن انتاجها للنبيذ الاحمر والابيض والمعبأ في زجاجات عادية يبدو وكأنه خرج من التاريخ والقرون الماضية. في السجل التجاري الصادر عن وزارة الصناعة السورية يحمل استثمار النبيذ في جبل BARGYLUS الرقم واحد. هذا الامتياز اعطي بموجب مرسوم خاص من مجلس الوزراء وناله مستثمران يتمتعان بتاريخ عريق انطلقا الى المستقبل مزودين بعراقة الجذور المتأصلة.

كريم و**ساندرو سعادة** من مكتبهما في الاشرفية المطل على الصوامع البيضاء في ميناء بيروت يقودان اليوم يدا بيد الاعمال التجارية، وقد اختارا فتح آفاق جديدة وهما خريجا جامعات لندن وباريس الناجحان في ادارة استثمارات عقارية وسياحية ضخمة.

الارض توحد

مع الاخوين مصير الاحلام ان تصبح حقيقة واقعة نظرا لقوة التوافق والانصهار بينهما، اذ يتولى **ساندرو** زراعة الكروم، و**كريم** صناعة النبيذ، فالارض توحد بينهما وتبقيهما بعيدا عن مفهوم عالم المال السائد، والصبر والتحمل يشحذانهما اذ ليس ما هو اشد وطأة من صناعة النبيذ في قلب جبل BARGYLUS بعيدا عن اي زراعة متحضرة. انه الموقع الاستراتيجي الذي يتطلب مغبة الانتقال اليه من الاراضي الفرنسية لنقل الزجاجات والبراميل والفلين مع فقدان المختبرات الاولية اللازمة والذي يفرض تكبد المشقة للانتقال الى بيروت على بعد اكثر من ٣٥٠ كيلومترا، والتضحية في حال طلب المزيد من التحاليل الموثوقة برحلة الى بوردو الواقعة على بعد ٣٥٠٠ كيلومتر، وواقع الحال ان لا دعم فنيا ولا انسانيا في هذه الارض باستثناء خبرة مهندس زراعي يقود مجموعة من العمال الساكنين في القرى المحيطة. يبقى شغل الطبيعة حيث كل العناصر في BARGYLUS من الحجر الجيري والطين والصوان تؤلف توليفة خاصة غير عادية ونادرة في الكرة الارضية تشكل قيمة الكروم. ولكن بما ان الارتفاع عن سطح البحر والمناخ والتعرض الى الشمس عوامل اساسية لتحويل ارض جيدة الى مجال زراعي خصب، وقد تطلب تحديد المساحات عملية شاقة، ففي هذه الارض يجب ان تتحمل الكروم درجة حرارة ٣٠ من دون امطار تسقط من السماء طوال الموسم، لذا كان من الضروري ابتكار وسائل غريبة ولطيفة مثل زراعة القمح والشعير في صفوف بين غرسات العنب بما يسمح لالتقاط البرودة الرطبة من مسام الصخور.

رواد ومتمردون

مع نشأة هذه الكروم المعجزة، اشاد الاستشاري الفرنسي الشهير **ستيفان** DERENONCOURT المعتاد على الاراضي العادية الساخنة بهذه الوسائل الحديثة المستخدمة في كروم BARGYLUS في سوريا وMARSYAS في لبنان، واحتان للحداثة في معقل التقاليد. كشكل من التحدي، قام LE DOMAINE DE LA BEKAA قبل خمس سنوات على مساحة مزروعة من مئة فدان في الملاعب الرملية الحمراء والمرمر جنوب هضبة الحجر الجيري مقابل معقل شاتو كفريا في سهل البقاع.

لم يأبه **آل سعادة** بهذا التسامح الذي يسمح للمزارعين اللبنانيين لوضع علامة على نبيذ مستورد فكانوا روادا متمردين قدموا نبيذ MARSYAS وBARGYLUS منحوتين من الفن المعاصر فيهما من روح العنب المنخفض الغلة وذي الموسم الطويل والناضج مثاليا والمعصور على درجات حرارة منخفضة. ■

العشاء السنوي لنقابة وسطاء التأمين استقطب أسرة التأمين في لبنان بكاملها



من اليمين: النقيب سليم يارد، يوسف رزق الله، عصام حتي، سامي عوض، بيار مغامس، بيار بشواتي، سليم أبو رجيلي، رولان خزاقة وايلي حنا يستقبلون المدعوين



من اليسار: وليد جنادري، ابراهام ماتوسيان، النقيب سليم يارد، القاضية دعد شديد، الاب وليد موسى وفاتح بكداش

الحفلات التي تقيمها نقابة وسطاء التأمين في لبنان LIBS تستقطب اعدادا غير معهودة من الضامنين والوسطاء. وذلك يعود بالتأكيد الى العلاقة الوطيدة التي تربط بين وسطاء التأمين من جهة وشركات التأمين من جهة اخرى.

والعشاء السنوي الذي نظمته النقابة هذه السنة في فندق لو رويال ضبيه جمع أسرة التأمين في لبنان على نحو شبه كامل حيث تجاوز عدد المشاركين ٤٥٠ شخصا. وقد حضر **وليد جنادري** رئيس لجنة مراقبة هيئات الضمان ممثلا وزير الاقتصاد والتجارة **محمد الصفدي**.

رئيس النقابة **سليم يارد** عرض الانجازات التي حققها مجلس النقابة برئاسته، مؤكدا ان النقابة مصممة على الدفاع عن حقوق الوسطاء ورفع التعديات عن حقوقهم من حيث أتت.

كما تحدث **جنادري** شاكرا ومعربا عن حرص لجنة الرقابة على انماء صناعة التأمين في لبنان.



من اليمين: ايلي نسناس، جوزف عازار، دينا خرما، حبيب احمراني وهند غاوي



من اليسار: شديد حنا، جورجيت حنا، كاتيا حنا، جويل بارود ورندى حنا



من اليمين: ايفيت حداد، جورج سالم، كلاديس أبي كرم، ماكس زكار وغادة صفير



من اليمين: مارون قرم، انطوان جمال، ماري أسمر، ارنست الشويري وجويس سلامة



من اليسار: جورج أبي راشد، وليد مسعود، جان حاج وجاد بادرو



من اليسار: محمد طبارة، محمد الخطيب، محمد مدلل، مايا الزين مدلل وهند حشاش



من اليمين: طوني العجوز، نادين بعقليني، بطرس دميان، ميرنا الخوري، الياس الخوري، جورج منكوش، مونيك منكوش وضاهر شوفاني



من اليسار: فرد صيقلي، مازن أبو شقرا، ميراي قلعاني، كريم صفي الدين وابراهيم سلامة



من اليسار: نقولا فرزلي، جورج فرزلي وقرينته فاديا، جورج خليفه ونديم الحاج



من اليمين: جورج رزق الله، جون بارت وقرينته وروجيه داغر وقرينته



من اليمين: جسي أبوزيد، كريم نصرالله، تمارا حتيلي، حسين الأمين، عبد الرحمن صبان وهادي نيوكاريس



من اليسار: جوني غزال وقرينته ميرنا، الفتريوس اتناسيو، انطوان سعادة، الياس يعقوب وميشال أبو جوده



من اليسار: النقيب ايلي ابي عاد، نعمان طيبي، مروان سالم، جورج سالم، الأب بشارة خوري، فوزي بارود، نبيل سرور وجبران يازجي



من اليمين: جورج جبيلي، مايا غانم، آيا جمعة، سعدالله سلامة وباسكال خوري



من اليمين: ادوار صقر، لوسي صقر، مايا سميا، خليل سميا وجوزيت المر



من اليسار: انطوان بشارة، سلام حنا، زاريه بصمجيان، رامي حداد وناجي ناصر



من اليمين: كارول بريدي، كزافيه دوني، جوني مطر وفادي عبدو



من اليسار: كريستيان ناصيف، شانتال شوفاني، ربيكا رعد، جان بيار حايك وروجيه خوري



من اليمين: ايلي سلوم وقرينته، زياد جريديني وقرينته وصادق خوقاز وقرينته



من اليمين: رامي صباغ، الكسندر ماتوسيان، وليد حايك وفيولا بيطار



اوجين نادر وجويل شكور



من اليسار: ابراهيم رياشي، سهيل سابيلا، تريز رياشي وكارين سابيلا



من اليسار: ايلي صعب، طوني معلوف، الياس ناصر، وليد مدلج ووليد ادريس



من اليسار: جودت أبي أسعد، بيار بيطار، فادي نجيم، ايلي فغالي وورولان حلو



من اليسار: سامية طربيه، روني أبو صعب وزياد مارون



من اليمين: انطوان بشارة، جهاد غانم وهلا حيدر



من اليسار: يوسف ملاط وجيلبير تقلا



من اليسار: طلال الانسي، جوزف نسناس، سنا أبو عسلي، ميراي شاغوري ومارك هانيموغلو



من اليسار: ريمون انطون، حسن حمدان، انور علامة، ميريم غناوي وليليان واكيم



من اليمين: اليان بطرس، هنري نصر، غادة مخايل، ناجي سلطانم ورياض خيرالله



من اليمين: فارس عون وقرينته رانيا، سليم ابو رجيلي وقرينته مارسيل وجورج فغالي وقرينته



من اليمين: سامي سعادة، فاتن دوغلاس، باتريك جرجس، نقولا حداد وجوسلين أبي فاضل



من اليمين: ايلي شماع، مارسيل ضاهر، احدى المدعوات وجهاد فليحان



من اليمين: شوقي مزهر، ماغي صفير، حسن كريّم، مروان مورغن وجورج محفوض



من اليسار: هنا عبيد، مازن غراوي، جورج حنا، هاني مجذوب وهافين زعاريان



من اليمين: اسعد تابت، بيار حداد، أكاتا حكيم، باتريك صفير وميريام زكار



من اليمين: نقولا طبراوي ودوللي شهوان



من اليمين: صلاح قنطار، ميلاد الأحمر، رانيا ابراهيم، اسعد ميرزا وسيمون موصللي



من اليمين: عيسى عصفور وقرينته، فادي عرب، سامي عوض وقرينته وجورج عازار وقرينته



من اليمين: عبدو الديب، جاد جاموس، هند جاموس، سامية سعد، كميل سعد وماهر دندن



من اليسار: لما أبي خير شاكر، جوزف خوام، نعيم مخول وحميد الدويهي



من اليمين: شربل لحدو، انطوان معوض، بيار سبعلاني وباسم عاصي



من اليمين: عبدالله حرفوش، رين شربل، جورج ايوب، نوال شاهين، ايلي كرم وروللى كرم



من اليسار: جورج بستاني، جوزف صفير، مروان الحلبي وطوني جعاره



من اليمين: غادة عقل، جورج أبو جوده، منى صيداني وفارس خويص



من اليسار: الين نعيمه، سابين الياس، ريتا صدقة، رولا جدعون، ليليان خاطر، لما مصري وجانيت الغول



من اليمين: الياس صوايا وقرينته وداني بداقبلي وقرينته

UFA للتأمين تكرّم موظفيها في حفل ساهر في «موال»



من اليسار: هنري شلهوب، كريستينا ميكاليدو وافراهام سافا



من اليسار: صبحي جبيلي، جون بارت وريمون متى

كعادته في كل عام وبمناسبة عيدي الميلاد ورأس السنة، أقام السيد **هنري شلهوب** رئيس مجلس ادارة شركة UFA للتأمين حفل عشاء ساهر في مطعم «الموال» في فندق الحبتور تكريماً لمدراء وموظفي الشركة وعائلاتهم.

وسط فرحة الموظفين، ألقى صاحب الدعوة السيد **شلهوب** كلمة مختصرة شكر فيها موظفي الشركة على الجهد الذي بذلوه طيلة العام لتحقيق أفضل النتائج للشركة، متمنياً لهم ولعائلاتهم السعادة والمسرة والعافية واضعاً امكانات الشركة بخدمتهم عندما يحتاجون اليها.



جورج رزق الله



من اليسار: ادوار صقر، نيكول ماريانى، مايا سميا وليلى نحاس

وألقى **جورج رزق الله** كلمة باسم الموظفين شكر فيها ادارة الشركة برئاسة **هنري شلهوب** على لفتتها الكريمة اليهم، مؤكدا استمرار الموظفين ببذل الجهد الكبير للارتقاء بالشركة وبنموها.



من اليسار: الان لحود، باتريك لحود وروجيه داغر



من اليسار: خالد الاسير، سعدية سلام، ريما قيقانو وايمان فاعور



من اليسار: جوليانا دكاش، ميرنا عاجوري، ريتا جبيلي، ناجي بالش وطوني عواد



من اليمين: فيفا لطفي، جواد ريّا ومحمد سعدية



المجلة الاقتصادية

البيان الاقتصادية

مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

العدد ٤٧٠ • السنة الأربعون • كانون الثاني (يناير) ٢٠١١

Al Bayan Economic • Issue N° 470 • 40th Year • January 2011

2011

الجزء الثاني PART II

Arab & World Economy

Insurance | Reinsurance | Broking | TPA

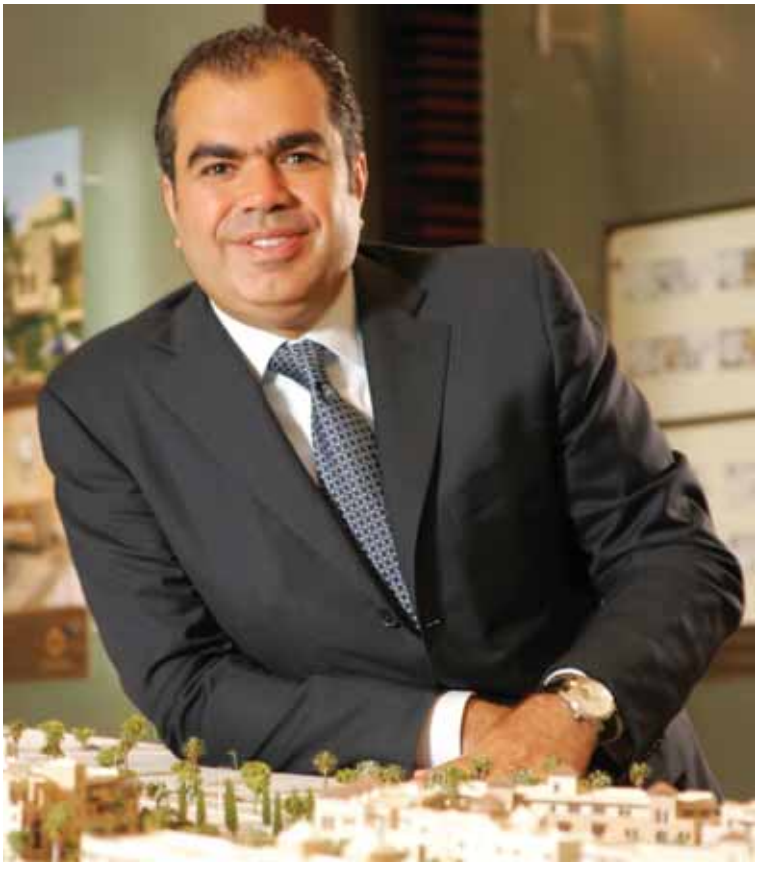
Real Estate

Bahrain: BD6 • Egypt: EP60 • France: Euro10 • Jordan: JD10 • KSA: SR50 • Kuwait: KD4 • Lebanon: LL15,000 • Morocco: Dhs100 • Oman: OR6 • Qatar: QR50 • Syria: S1400 • UAE: Dhs50 • Yemen: YR2,700

5 287000 356060

علي قولاغاصي (شركة سعودي أوجيه - SAUDI OGER):

سعودي أوجيه من الشركات الرائدة في السعودية التي تعمل بمبدأ من التصميم الى التنفيذ تحت سقف واحد وتستكمل كل المراحل التي يحتاجها المشروع لانجازه كاملاً



شخصية علي قولاغاصي نائب رئيس شركة سعودي اوجيه المميزة وثقافته الواسعة واطلاعه الكامل على الأحداث الاقتصادية المحلية والعالمية، تجذبنا لمحاورته في كل مرة شئنا ان نطلع على الاوضاع الاقتصادية المحلية والعالمية وعلى المستجدات في الشركة .

رأى السيد علي قولاغاصي ان الازمة العالمية لا تزال ترخي بثقلها على اسواق المنطقة برغم محدودية تأثيرها على المملكة العربية السعودية، واذ نوه بجهود فريق عمل الشركة المتكامل وانجازه لاعماله بتناغم واحتراف، اشار الى ان «سعودي اوجيه» تعتبر من الشركات الرائدة التي تعتمد مبدأ «من التصميم الى التنفيذ تحت سقف واحد» وتستكمل مراحل التنفيذ كافة، معددا المشاريع التي تنجزها الشركة وتحديدا على الأراضي السعودية، مبديا حرصه على اقتناص الفرص الثمينة ذات القيمة المضافة، مشددا على دراسة حاجات السوق للتأكد من توفر الطلب الحقيقي على المشاريع التي تبنيها الشركة، مؤكدا على ايلاء الشركة الاهتمام الواسع بمسؤولياتها الاجتماعية تجاه المجتمع وتوفير فرص العمل للشباب الجامعي.

انجاز المشاريع في اوقاتها

■ **في رأيكم، ما هي ابرز التحديات الاقتصادية التي تواجه الاسواق بعد الازمة العالمية الاخيرة؟**

– لا تزال الازمة المالية ترخي بثقلها على اسواق المنطقة، لكن ولحسن الحظ تأثيراتها بقيت محدودة على المملكة العربية السعودية مقارنة بالدول الاخرى المجاورة، وذلك بفضل سياسة المملكة الحكيمة القاضية بضخ مبالغ ضخمة لتعزيز قطاعات البنى التحتية، والتعليم، والصحة، وبالتالي ظل السوق السعودي بمنأى عن تداعيات الازمة. من جهتنا نعمل حاليا على مشاريع عدة ضخمة مثل تطوير مشروع جامعة الأميرة نورة للبنات والذي نتوقع انجازه بالكامل قريبا.

الى ذلك، تواجه الشركة تحديات مختلفة ابرزها ان المشاريع المطروحة ضخمة جدا وتحتاج الى عمالة متخصصة وانظمة تكنولوجية جديدة، فضلا عن الأبنية الخضراء التي بدأت تعتمد مؤخرا. لذا، تسعى سعودي أوجيه الى انجاز المشاريع كافة خلال الوقت المحدد والذي يعتبر قصيرا جدا مقارنة بحجم المشاريع مع الحفاظ على النوعية العالية التي نفتخر بها.

ولا بد من الاشارة الى جهود فريق عمل الشركة المتكامل والذي يجمع مختلف الاقسام، وينجز اعماله بتناغم واحتراف لتحقيق الاهداف المرجوة.

وتتميز «سعودي اوجيه» بأنها من الشركات القليلة في السعودية التي تعمل وفق مبدأ «من التصميم الى التنفيذ تحت سقف واحد». ويعمل دائما فريق عملنا في دول العالم المختلفة على تأمين ادوات تطوير الاعمال المتخصصة في الوقت المناسب، حرصا منا على انجاز مشاريعنا والوفاء بالتزاماتنا، ويبقى تحقيق الهدف التحدي الابرز بالنسبة لنا.

مشاريع تطويرية

■ **ما هي ابرز القطاعات التي تنشط فيها الشركة وهل لنا بمعلومات عن مشاريعها؟**

– الشركة ناشطة في قطاعات مختلفة ومنها: البنى التحتية، الطرقات والمواصلات. ومن مشاريعنا في هذا الاطار بناء شبكة القطارات في مدينة الملك عبدالله المالية، فضلا عن طريق الملك عبدالله السريع. وكنا قد انجزنا جامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية في وقت قياسي، وحاليا نعمل على تطوير جامعة الاميرة نورة بنت عبد الرحمن فضلا عن مركز الملك عبد العزيز للمعرفة والثقافة في المنطقة الشرقية، بالتعاون مع شركة أرامكو السعودية. ومن المتوقّع، انجاز هذا المشروع كاملا خلال عامين تقريبا.

كما ونعمل في مجال الصيانة والتشغيل في كل من مطار الرياض وجامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية. وننجز حاليا مشاريع عدة في الرياض، وسنعلن قريبا عن نشاطات جديدة لنا في جدة أيضا.

الاولوية للمجتمع السعودي

■ **ماذا عن خططكم التوسعية، ومشاريعكم خارج المملكة العربية السعودية؟**

– نركز حاليا على سوق السعودية ونوليه الأولوية كونه واعدا، والى مشاريع عدة في امارة ابو ظبي والاردن ونحن في طور تسليم احد المشاريع في دبي.

وتحرص سعودي أوجيه على اقتناص الفرص المتاحة لها في مختلف الدول من دون استثناء شرط ان تشكل الاخيرة قيمة مضافة لمحفظتنا، وان نتأكد من قدرتنا على انجاز المشاريع في هذه الدول بنوعية عالية والالتزام بالجدول الزمني وتسليمها في الوقت المناسب.





■ هل تواجهون صعوبات من ناحية إيجاد الكوادر البشرية المؤهلة؟

– إحدى ابرز تداعيات الازمة تركت العديد من الكوادر المؤهلةمن دون عمل مما ساعد الشركة في الأفادة من هذه الفرصة وجذب اصحاب الخبرات اليها، بحيث تكون الأولوية للسعوديين. بالإضافة إلى ذلك نحرص من خلال مكاتبنا المنتشرة في أنحاء العالم كافة على تعيين الشخص المناسب في المكان المناسب.

كما أننا نقوم باستقطاب طلاب الجامعات المحلية ونخضعهم للتدريبات اللازمة خلال فترة العمل من قبل أصحاب الخبرات لدينا، ما يمكننا من انجاز مشاريعنا في الوقت المناسب والالتزام بالجداول الزمنية المعدّة. ومن جهة اخرى نود التأكيد على ان العديد من طلاب الجامعات يسعون للعمل لدى سعودي اوجيه والخضوع للتدريب الفوري على الأرض، الأمر الذي يكسبهم خبرات عميقة يفتخرون فيها لأن المشاريع التي نعمل على تطويرها ضخمة جدا ومتميزة.

خدمات متكاملة

■ ظهر مفهوم «الأبنية الخضراء» مع التشديد على ضرورة الحفاظ على البيئة، بم تعلّقون؟

– تعتبر «سعودي اوجيه» من الشركات السعودية المعدودة الحاصلة على ترخيص لتطوير الابنية الخضراء. ومنذ انطلاقتنا نأخذ بالاعتبار ضرورة المحافظة على البيئة، وبالتالي، نحرص على استعمال المواد الأقل ضررا للبيئة، وذلك بمساعدة فرع الشركة في فرنسا «أوجيه انترناشونال» والتي تضم اكثر من ٢٥٠٠ مهندس. من دون ان ننسى طبعا اهتمامنا الكبير بمسألة «الصحة والسلامة».

ولطالما اتخذنا التدابير الوقائية لحماية البيئة والسلامة العامة، كونها خطوة تصب في مصلحة الاجيال القادمة.

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٠ وما هي خططكم للعام ٢٠١١؟

– لا شك في أن نتائجنا في ٢٠١٠ أفضل مما كانت عليه في ٢٠٠٩، مع توقع المزيد من التقدم العام ٢٠١١ حيث أننا سنكمل المشاريع التي بدأناها في عام ٢٠١٠ ونبدأ العمل في المشاريع الجديدة التي وقعت عقودها مؤخرا والتي سوف يعلن عنها تباعا خلال هذا العام.

فريق عملنا يحرص على اقتناص الفرص ذات القيمة المضافة

دراسة حاجات السوق

■ في رأيكم ما هي الدروس والعبر التي يمكن اكتسابها جرّاء الازمة المالية العالمية الاخيرة؟

– تعلّمنا عدم الانخراط في المشاريع المبنية على مجرّد توقعات، بل دراسة حاجات السوق للتأكد من توفر الطلب الحقيقي على المشاريع التي نطورها. ففي السعودية اليوم نسبة الطلب عالية على الابنية السكنية، التجارية، والحكومية... اضف الى ذلك، ان ٦٠ في المئة من السعوديين لا تتجاوز أعمارهم ٢٤ عاما وهم يشكلون الفئة العمرية الشابة صاحبة الحاجة الى المشاريع السكنية.

ولذلك سنقوم بالتركيز على اختيار الأنسب لنا من المشاريع التي تعرض علينا، في محاولة لارضاء حاجات عملائنا ومتطلباتهم.

■ كيف تقوّمون المنافسة القائمة اليوم في السوق السعودي؟

– لاحظنا وجود شركات أجنبية عدة عاملة في السوق السعودي من الخليج والصين وغيرهما، الا ان المنافسة عامل ايجابي نتقبلها برحابة صدر، بحيث تتيح لنا ابراز مقدرة «سعودي اوجيه» مقارنة بالشركات الأخرى الناشطة محليا.

مسؤولية اجتماعية

■ كلمة أخيرة ؟

– أؤكد أن العمل في سوق فيه طلب حقيقي، مع فريق عمل متمايز، وادارة مالية جيدة يوفر البيئة المناسبة التي يمكن من خلالها تحقيق نتائج ممتازة، خصوصا أننا نولي اهتماما كبيرا لمسؤوليتنا الاجتماعية ونحرص على مشاركة المجتمع من خلال برامجنا المختلفة، ونوفر بالتالي للشباب فرص عمل مضمونة بعد حصولهم على الشهادة الجامعية وبعد خضوعهم لبرامج تدريبية.

هذا ونسعى دائما إلى تحسين اداء موظفينا والانخراط بمشاريع تعود بالفائدة على الاقتصاد الوطني.■





د. فيصل ابراهيم العقيل (شركة مواد الإعمار القابضة CPC):

التخصص هو الذي حقق لنا النجاح



تعود فكرة انشاء شركة مواد الاعمار القابضة CPC الى العام ٢٠٠٥ لتكون الذراع الصناعية في مجال مواد البناء الصناعية لمجموعة بن لادن السعودية، وتنفيذ مفهوم «الشباك الواحد» لتوفر مواد البناء اللازمة لجميع المقاولين والمطورين تحت مظلة صناعية واحدة.

وتضم المجموعة اربع شركات في مجال الرخام والغرانيت والصب الجاهز والخشب والجبس والمواد اللاصقة، اضافة الى شركة خامسة متخصصة في الخدمات اللوجستية.

في حوار خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» تحدث الينا الدكتور فيصل ابراهيم العقيل مدير ادارة تطوير الاعمال وادارة الشؤون الادارية بشركة مواد الاعمار القابضة CPC عن نشاط الشركة محليا واقليميا واتجاهات نمو الشركة في مجال صناعة مواد البناء والانشاء.

وتناول العقيل في حديثه توسع الشركة الاقليمي، معتبرا ان التخصص هو الذي حقق لنا النجاح، متطرقا الى التحالفات مع العديد من الشركات، ملقيا الضوء على مشروع يعتمد على كوادر شبابية في تدريبهم وتعليمهم على الحرف لسد حاجات المصانع واستغلال مصانع CPC داخل المملكة، مؤكدا ان خدمة المجتمع والبيئة واجب.

عملة عالمية ثالثة

■ ماهي برأيكم التحديات التي تواجه قطاعكم في ظل المتغيرات الإقتصادية الناتجة عن تطورات الأزمة المالية العالمية؟

– بالنسبة للنشاط التجاري عموماً فهو مرتبط بإقتصاديات كل بلد، فلو تحدثنا عن الأزمة الإقتصادية في العالم لوجدنا أنها بدأت بأزمة مالية ثم تطورت إلى أزمة إقتصادية وتأثرت بها العديد من دول العالم، والحمدلله بفضل السياسة الحكيمة لحكومة خادم الحرمين الشريفين – يحفظه الله، فالسعودية لم تتأثر إقتصادياً بالحجم الذي تأثرت به دول أُخرى والدليل على ذلك الإستمرار في المشاريع التنموية وإرساؤها وإعتماد مشاريع جديدة وعدم التأخير في تنفيذ المشاريع المخطط لها وخاصةً المشاريع المرتبطة بالتعليم مثل الجامعات والمدارس أو المرتبطة بالصحة مثل المستشفيات أو الخدمات الأخرى مثل المطارات وطرق السكة الحديدية، كما أن وجود المملكة ضمن مجموعة دول العشرين خير دليل على الإستقرار الإقتصادي في المملكة وهذا أمر نحن كمواطنين نعتز به دون شك. هناك نقطة مهمة جداً بما أننا نتحدث عن الإقتصاد والنشاط التجاري وهي أن الدولة وضعت في قمة أولوياتها تحقيق الأمن الغذائي في المملكة سواء على المدى المتوسط أو على المدى البعيد، ومن الملاحظ أن الإقتصاد العالمي بدأ يتعافى في عدد من دول الإقتصاديات الكبرى مثل الصين والهند وأميركا، حيث سجل في العام الماضي معدلات نمو مرتفعة نسبياً مقارنة مع بداية الأزمة، فإزدياده له أهمية لقيمة الدولار الأميركي كعملة إدخار وكعملة تستخدم في إحتياطي العالم، حيث لازال يمثل منافسة مع عملة اليورو، وفي تصوري الشخصي أن الإقتصاد العالمي سيتيح المناخ لظهور عملة عالمية ثالثة، وما المانع من ذلك خاصةً في وجود إقتصاد قوي في دول كاليابان والهند والصين.

أولوية للسوق السعودي

■ دخلتم قطاع الإستثمار متسلحين بخبرة علمية وعملية، فما هي القطاعات الرئيسة التي استثمرتم فيها؟

– السوق السعودي يظل دائماً السوق الأهم بالنسبة لنشاط CPC ويحتل الأولوية بالنسبة لمشاريع الشركة كما أن الإستراتيجية التي تبنتها الشركة، وهي متماشية بخط متوازٍ مع الإستراتيجية الوطنية للصناعة في المملكة والتي أعتمدتها وزارة التجارة والصناعة، هي خير دليل والحمدلله نجاح هذه التجربة سمح لنا بتصديرها لخارج المملكة، فالنجاح الذي حققناه داخل المملكة كمركز واحد لتوفير كافة مواد البناء هو الذي جعلنا نتجه للخارج إقليمياً ودولياً، وسبب نجاحنا مثل ما ذكرت سابقاً هو إتباع السياسة الصناعية في المملكة التي اعتمدتها حكومة خادم الحرمين الشريفين، والحمدلله أثبتنا وجودنا في دول مثل سوريا ومصر والإمارات العربية المتحدة وقريباً بإذن الله سوف يبدأ نشاطنا في قطر ثم الجزائر، أما دولياً فلدينا حالياً نشاط في السنغال وفي الهند، ومن أبرز المشاريع الموجودة في المملكة هي مشاركتنا في بناء جامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية (KAUST) ومشروع جامعة الأميرة نورة بنت عبدالرحمن في الرياض، ومشروع تطوير جبل عمر في مكة المكرمة، بالإضافة إلى مشروع وقف الملك عبدالعزيز في مكة المكرمة إلى جانب مشاريع أُخرى سوف يتم الإعلان عنها قريباً بإذن الله.

توسع اقليمي

■ ما هي البلدان التي شملت إستثماراتكم أو تنوون الإستثمار فيها؟ ماهي الحوافز التي تجذبكم إليها؟

– لدينا في منطقة حمص بسورية مشروع ضخم، حيث وقعنا عقداً مع مستثمر سوري لبناء مجمع تجاري سيكون من أكبر المجمعات التجارية (سيريا مول) وهو مجمع تجاري تصميمه رائع جداً وملائم للتسوق وعلى مساحة (١١٠,٠٠٠ متر مربع)، وكذلك تم بناء على إستثمارنا في منطقة عدرا الصناعية بدمشق شراء قطعة أرض، بنينا عليها مجمعاً صناعياً متكاملاً فيه مجموعة من المصانع المتخصصة بالنشاط الصناعي نفسه الذي نقوم به في المملكة، اما في مصر فقد تم تأهيل شركة مواد الإعمار القابضة في مصر لدى وزارة الصناعة وتمكنا من شراء قطعة أرض بمحافظة السادس من أكتوبر

مساحتها (١,٥٠٠,٠٠٠ متر مربع) بهدف تطوير البنية التحتية ومايتعلق بها إبتداءً بشبكات المياه والصرف الصحي ومروراً بشبكة الكهرباء وشبكة الهاتف وشبكات الإنترنت وإنتهاءً بالتشجير وتعبيد الطرق، كما تم تقسيم تلك الأرض إلى ثلاث مناطق، الأولى مناطق مخصصة في صناعات مواد البناء والثانية مناطق مخصصة في صناعات الغزل والنسيج، أما الثالثة ففي المواد الغذائية. وأحب أن أوضح بأن الأرض مهيأة للمستثمر المصري أو الخليجي أو الأجنبي للإستثمار الصناعي، فمهمتنا تتمثل في تجهيز الأرض لتكون جاهزة والمستثمر يبني عليها المصنع الذي يتلاءم مع طبيعة نشاطه سواء كان في المواد الغذائية أو الغزل و النسيج أو مواد البناء، وأحب أن أضيف بأننا مقتنعون جداً بجدوى هذا الإستثمار، وندرس حالياً تطبيق هذا النشاط في مناطق أُخرى كالفيوم وبورسعيد، وفي الجزائر وجدنا أن السوق واعد ويعطي فرصة كبيرة جداً لتطوير المشاريع الصناعية، ونجاح تجربتنا في مصر أتاح لنا المجال في أن نعرض التجربة على الحكومة الجزائرية، وقريباً جداً سنوقع إتفاقية لشراء أرض من الحكومة الجزائرية وعلى النمط والإستراتيجية نفسهما والمبدأ نفسه الذي بدأنا فيه في مصر، أما في الإمارات العربية المتحدة فلدينا في أمارة أبوظبي مجمع صناعي تحت التأسيس في منطقة العين، وتملكنا مصنعاً قائماً لصناعة الخرسانة السابقة الصب، وشاركنا في مشاريع أخرى قائمة في الإمارات العربية المتحدة فتح لنا المجال في أن نقدم هذه الخدمات من خلال تواجدنا في أبو ظبي للمشاريع المعتمدة من قبل الحكومة الإماراتية والقطاع الخاص.

تخصص ناجح

■ ألا يعيق التخصص في مواد البناء فقط حركة الشركة في التوسع إلى مجالات أخرى؟

– أود أن أقول أن التخصصات المرتبطة بنشاط الشركة هو كل ما يتعلق بمواد البناء والإنشاء، وهذا التخصص هو الذي حقق لنا النجاح الذي وصلنا إليه منذ أكثر من ثلاثين عاماً، فعلى سبيل المثال لدينا شركة متخصصة في الرخام والغرانيت وهذه الشركة بفضل من الله سبحانه وتعالى استطاعت أن تحصل على إمتياز لـ ٢٦ مقلع غرانيت في المملكة، فالمملكة يوجد بها رخام بكميات قليلة، لذلك نقوم باستيراد الرخام من الخارج لتلبية طلبات المشاريع، ولكن بالنسبة للغرانيت فالمملكة غنية جداً بالغرانيت واستثمارنا في هذه المقالع يعطي لنا الفرصة في أن نقوم من خلال مصانع الرخام والغرانيت بتقطيع الغرانيت على أشكال ومقاسات لتصديرها للخارج، إضافةً إلى ذلك نحن لدينا مصنع للمنتجات الخشبية والأبواب ومصنع لمنتجات الجبس وآخر لتنجيد المفروشات ومصانع للخرسانة الجاهزة ومصنع متخصص في الزجاج والألومنيوم ومصنعان لحديد التسليح، بالإضافة إلى شركة متخصصة في النقل والخدمات اللوجستية بشراكة مع مجموعة الزاهد القابضة، وأُحب أن أذكر أن الشركة تملك مصنعاً متخصصاً وعلى درجة عالية من التقنية في صناعة الكابلات الكهربائية بشراكة مع مؤسسة بيت الكهرباء. أيضاً لدينا شركة متخصصة في الكهروميكانيك وكل ما يتعلق بهذه الأمور. وقريباً إن شاء الله سيفتتح المجمع الصناعي الرابع للشركة في المنطقة الشرقية وبالتحديد في مدينة الدمام.

■ تتميز شركتكم بالشراكات العالمية، هل لنا بنبذة عنها؟

– طبعاً التوسعات التي ندخل فيها تعتبر توسعات كبيرة جداً، وهذا يتطلب مساندة من شركات أُخرى، حيث لدينا شراكة مع مجموعة الزاهد القابضة في المملكة العربية السعودية وهي شركة متخصصة في النقل والخدمات اللوجستية، وأيضاً دخلنا في شراكة مع مؤسسة بيت الكهرباء لتأسيس شركة متخصصة في صناعة الكابلات الكهربائية ودخلنا في شراكة مع شركة (هوتا هيجرفيلد) حيث قمنا بالإستثمار في إحدى الشركات التابعة للشركة وهي هوتا للأساسات، كما وجدنا فرصة كبيرة جداً في شركة المقاولات الإماراتية (أرابتك) للعمل داخل المملكة وإستثمارنا فيها جاء من ملاءمتها لطبيعة نشاطنا، ودخلنا أيضا في شراكة مع شركة إماراتية متخصصة في الألومنيوم وهي شركة (آليكو) وذلك لإنشاء مصنع للألومنيوم في الجزائر، كما دخلنا في شراكة مع شركة الجذور العربية لإنشاء مصنع للدهان في سورية، وأيضاً مصنع متخصص في تصنيع المباني المعدنية، وطالما أننا نتحدث عن الشراكة فإن شركة مواد الإعمار أُسست أساساً على الشراكة مع شركة مجموعة بن لادن السعودية وبكل فخر نعتبر أنفسنا الذراع الصناعية للمجموعة، فالتكاتف والترابط بين الشركات المتخصصة يعطي مجالاً في زيادة إمكانية وقوة الشركة في تنفيذ المشاريع الموكلة إليها وخاصةً الكبيرة الحجم.

خدمة المجتمع والبيئة واجب علينا

توسع نحو سوريا

■ كيف تقرأون الجدوى الاقتصادية لمشاريعكم خارج السعودية ؟

– على سبيل المثال الدراسة التي تمت في سوريا لم تكن ذات جدوى إقتصادية وحسب، بل كانت دراسة ذات جدوى إستثمارية وبعيدة المدى، تمثل هدفها في إيجاد سوق لمنتجاتنا وإعطاء فرصة تدريبية للشباب السوري من خلال المصانع، حيث إننا نسعى دائما بالإضافة إلى إنشاء المصانع المرتبطة بالمشاريع إلى إعطاء الفرصة لأبناء الوطن الذي نعمل فيه بأن يلتحقوا بالمجمعات الصناعية للتعليم والتطوير والتدريب سواء في سورية أو مصر أو الجزائر إن شاء الله، هذا بالإضافة إلى تغطية احتياجات السوق السوري وتلبية متطلباته وأيضاً إعطاء الفرصة للتصدير، ولو نظرت على الخريطة ستجد أن سوريا تتمتع بموقع إستراتيجي مميز، فهي قريبة من لبنان والأردن وتركيا والعراق، فإذا أوجدنا الإمكانيات اللازمة لقيام هذه الصناعات وتسويقها ستكون سوريا موقعاً هاماً جداً يتم من خلالها تصنيع مواد البناء المتخصصة في المشاريع الإنشائية، وبالتالي تكون قابلة للتصدير، وإن شاء الله مع الإستقرار الأمني في العراق سيكون هناك مشاريع إنشائية ضخمة، وهذا كله سيتطلب مواد بناء، فنظرتنا بعيدة المدى ونظرة مستقبلية ندعو الله للجميع بالتوفيق.

تأهيل الشباب

■ وماذا عن مشاريع التدريب ؟

– هناك مشروع قائم حاليا وهو يعتمد على كوادر شبابية في تدريبهم وتعليمهم على الحِرف لسد حاجات المصانع والإستفادة من الكوادر واستغلال مصانع CPC داخل المملكة في تدريب وتأهيل الشباب بمساعدة من معاهد كبيرة لصقل هذه الحرف وتعليمها على الوجه الصحيح، مثل المعهد الوطني للتقنية الذي يساعد على تأهيل هؤلاء الشباب من الناحية النظرية والعملية لوجود المعامل الداعمة، والشركة دائما تبحث عن البيئة المناسبة لمصانعها وفق المعايير المطلوبة وبعيداً عن المجمعات السكنية. ودائماً يرافق هذا الحرص جميع مراحل تشييد البناء من خلال مواكبة أحدث التكنولوجيا المعتمدة عالميا في تقنيات مواد التشييد والبناء.

■ كلمة أخيرة؟

– في نظرنا خدمة المجتمع والبيئة واجب علينا ونحن حريصون عليها كل الحرص فشركة مواد الإعمار شركة صديقة للبيئة. ■



زينة الطبري (دريك آند سكل انترناشونال DSI):

نتوقع نمواً في الإيرادات والأرباح في ٢٠١١

تعمل شركة دريك آند سكل DRAKE & SCULL في مجال الخدمات المتكاملة وفي مجال الهندسة الكهربائية والميكانيكية والصحية والمدنية والبنية التحتية والمياه والطاقة وخدمات المقاولات المدنية.

مدير شؤون الشركة التنفيذي في الشركة زينة الطبري أشارت الى عملية الاستحواذ على ٧٥ في المئة من أسهم شركة دريك آند سكل انترناشونال للمقاولات الكهربائية في الكويت، وشركة باسافانت – روديجر الألمانية المتخصصة في تقنية معالجة مياه الصرف الصحي ورواسب التكرير، والى تطلعها للاستحواذ على شركة في الهند، وشرحت الطبري كيفية الانخراط في الأسواق الجديدة والتعاون مع كبار المطورين العقاريين، متوقعة نمواً في أرباح وايرادات سنة ٢٠١١.

استحواذ على شركات

■ **كيف تقوّمون الأوضاع الإقتصادية في العالم العربي، جرّاء الأزمة العالمية، وهل تأثرت مشاريعكم التوسعية سلباً بها؟**

– لا شك في أن العالم شهد تغيرات عدة بعد الأزمة الأخيرة، لذا اعتمدت شركتنا سياسة حكيمة للإفادة من مختلف التطورات الإقتصادية لتطوير أقسامها وتعزيز مستوى انتاجيتها.

وقد عمدنا الى تطوير مشاريعنا، علماً ان هذه الأخيرة تحتاج الى عدد كبير من الموظفين الذين لا بدّ من ان يكونوا ذوي كفايات وخبرات عالية.

وفي هذا الإطار نحاول اقتناص الفرص لتنظيم أعمالنا والقيام بالإستحواذات اللازمة والإفادة من قوة شركتنا وملاءتها المالية، خصوصاً بعد ان طرحناها للإكتتاب العام بهدف التوسع في مناطق وأسواق جديدة.

وشركتنا استحوذت منذ مطلع ٢٠١٠ حتى الآن على ثلاث مؤسسات تنضوي أيضاً تحت اسم دريك آند سكل (تابعة للمجموعة) في محاولة لتوطيد أوضاعها وتغيير المساهمين فيها. وستكون استحواذاتنا من خارج المجموعة بداية ٢٠١١.

الى ذلك، نقدّم للشركات التي تأثرت سلباً بالأزمة الدعم اللازم من خلال استحواذنا عليها.

وفي ٢٠٠٩، تملكنا نسبة ٨٢ في المئة من شركة باسا فانت – روديجر الألمانية المتخصصة في تقنية معالجة مياه الصرف الصحي ورواسب التكرير، وهي تقنية جديدة غير متوافرة لدينا، ونتوقع لها نمواً مطرداً في دول الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

ونتعاون مع هذه الأخيرة حالياً، لوضع خطط ومشاريع في كل من رومانيا، الجزائر، تركيا، الهند وليبيا وغيرها.

ونحقق نمواً واضحاً في آسيا، بفضل مشاريعنا في تايلندا، الصين والهند. كما ونتطلع للاستحواذ على شركة في الهند وعقد شراكات استراتيجية هناك من منطلق ايلاء أهمية كبرى للسوق الهندي الذي يحقق حالياً نمواً هائلاً.

كما ونطمح الى مشاريع عدة في أسواق كازاخستان، فييتنام وأذربيجان.

مواكبة نمو قطاعي الصحة والتعليم

■ **في رأيكم ما هي الأسواق الواعدة حالياً؟**

– طبعاً، سنواكب النمو الهائل في قطاعي الصحة والتعليم وغيرهما، في مختلف الأسواق، أما السوق الأكثر وعداً فهو السعودية التي تستحوذ على نسبة ٢٩ في المئة من أعمالنا وتأتي بعدها كل من أبوظبي ودبي، فضلاً عن الكويت وقطر.

■ **ما هي المقوّمات التي تقرّرون من خلالها الدخول أو عدم الدخول الى سوق معين؟**

– لا نعتمد مقوّمات معينة، لأن تواجدنا في أحد الأسواق لا يرتبط بالسوق نفسه، بل بالمشروع ككل، وأحياناً نلبي دعوة أحد عملائنا للانخراط في سوق معيّن. الى ذلك، شركتنا متخصصة في مجال المقاولات المدنية، والأعمال الهندسية الميكانيكية والكهربائية والصحية، وعند انخراطنا في سوق جديد قد يكون فقط لإنجاز مشروع واحد محدد، إلا في حال درسنا مقوّمات هذا الأخير بدقة، وتأكدنا من وجود حاجة حقيقية لخدماتنا، عندها فقط نفكّر بافتتاح شركة جديدة.

يذكر ان المطوّرين الخليجيين (الديار، إعمار، الفطيم) المنتشرين في أسواق مصر، سوريا وغيرها يفضلون التعامل مع مقاول يعرفونه جيداً ويثقون به، فيختارون «دريك آند سكل» التي تتطوّر وتنمو مع تطورهم ونموهم.

استراتيجية متبدلة

■ **هل تختلف استراتيجيتكم من منطقة الى أخرى؟**

– نسعى الى تعزيز نمونا في الشرق الأوسط وآسيا، الا ان استراتيجيتنا تتبدل بحسب المشاريع، ففي مجال المقاولات المدنية مثلاً نحرص على ان يكون حجم اعمالنا ضخما جداً لأن نموذج العمل هنا يتطلّب عدداً كبيراً من العمال والموظفين في محاولة لايجاد توازن بين ايرادات الشركة ومصاريفها.

أما في مجال مشاريع البنية التحتية، المياه والطاقة (IWP) فنقدّم خدمات الهندسة، التوريد والبناء (EPC) حيث نستطيع الإنخراط في مختلف الأسواق الضخمة والصغيرة بفضل ما يسمّى بالهامش التنافسي وقدرتنا على تقديم خدمات متكاملة فريدة ومميزة ومنها: المقاولات الميكانيكية (MEP)، الكهربائية وأنابيب المياه.

أفضلية الحصول على المشاريع

■ **كيف تقوّمون نتائج الـ ٢٠٠٩؟**

– أظهرت الميزانية في ٢٠٠٩ توفر أموال نقدية بقيمة ١,٢ مليار درهم، ولكن عموماً شركات البناء لا تحتاج الى كل هذه المبالغ النقدية ما أعطانا وضعاً مميزاً وأفضلية للحصول على المشاريع.

أما صافي الأرباح التشغيلية فقد انخفضت من ١٢ في المئة بداية العام الى ٨ في المئة في الربع الثالث من ٢٠١٠، وذلك بسبب المنافسة الحادة في المشاريع الجديدة في أسواق أبوظبي، عمان، الكويت، قطر والسعودية، فضلاً عن محدودية الإنتاجية المتأتية من عدم طلب العملاء إنجاز المشاريع بسرعة كبيرة.

ومن جانب آخر، نركّز على النمو عبر الإستثمار في شركات عدة.

نمو في المحفظة

■ **ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟**

– بلغت قيمة المشاريع قيد التنفيذ في ٢٠٠٩ نحو ٤,٩ مليارات درهم وارتفعت في الربع الثالث من العام الحالي الى نحو ٦ مليارات درهم ما يعني زيادة في محفظة المشاريع. الى جانب استحواذنا أخيراً على شركة سعودية بقيمة ٨٠٠ مليون درهم ما سيرفع قيمة محفظة مشاريعنا قيد التنفيذ بنسبة ٢٧ في المئة.

هذا ونتوقع نمواً في الارباح النهائية والإيرادات سنة ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠ وسنكون بالتأكيد أكثر انتاجية نظراً لأننا نطبّق تدابير واجراءات مدروسة. ■

عبد العزيز السركال (شركة مشاريع - الامارات):

نتحضر لتوقيع اتفاقيات حول مشروعات جديدة في الدول المجاورة وفي الولايات المتحدة



تتمتع شركة مشاريع المتخصصة في الاستثمار في صناديق الملكية الخاصة والتابعة لشركة «دبي للاستثمار» بسجل حافل بالانجازات في مجالي النمو وتحقيق الارباح، ولا تتوانى عن استغلال فرص الاستثمار الاستراتيجية في دولة الامارات ومنطقة الشرق الاوسط، وهي تضم ١٦ شركة تعمل في مختلف القطاعات.

الرئيس التنفيذي للشركة عبد العزيز يعقوب السركال لمس استعادة بعض الاسواق عافيتها اسرع من اسواق اخرى، وبيّن انه بفضل خطة معتمدة لا تزال الشركة تدرس بعض المشروعات وتستحوذ على بعضها الآخر، مؤكدا ان الاستثمار العقاري ذو جدوى ويمكن الاعتماد عليه رغم كل الظروف الصعبة، كاشفا عن التحضير لتوقيع اتفاقيات تفاهم حول مشروعات جديدة قبل نهاية ٢٠١٠، متوقعا ان تعود الاسواق الى نشاطها الطبيعي وتوازنها بعد اربع سنوات.

الاسواق تستعيد عافيتها

■ ما تقويمكم للاوضاع الاقتصادية والاستثمارية في منطقتنا العربية والعالم في ظل تداعيات الازمة المالية؟

– تراجعت الاقتصادات العربية والعالمية بشكل لافت بعد اندلاع الازمة في ٢٠٠٨ لكن ولحسن الحظ بدأت بعض الاسواق باستعادة عافيتها اسرع من اسواق اخرى، بحسب اعتماد كل منها على المجالات الاستثمارية والعقارية.

وفي رأيي القطاعات الاقتصادية الاخرى كالصناعة والسياحة تسير بشكل جيد والمنتظر منها تحقيق نتائج جيدة في ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٩.

مشروعات تحت الدرس

■ ما هي ابرز انجازات شركة مشاريع في ٢٠١٠؟

– تأثرنا المحدود جدا والطفيف بالازمة العالمية مقارنة بالشركات الاخرى التي سجلت خسائر متتالية، كان انجازا بذاته وذلك بفضل خطواتها الثابتة والمدروسة ولو البطيئة بعض الشيء. ولا نزال ندرس بعض المشروعات ونستحوذ على بعضها الآخر، بالرغم من التقلبات العالمية بفضل خطتنا الناجحة التي أهلتنا لتخطي مثل هذه التطورات المرحلية.

■ هلا ابرزت لنا مميزات الشركة؟

– نتميز باعتمادنا استراتيجية التنوّع في الخدمات التي لا تركّز فقط على خدمة القطاع العقاري. حتى مصانع انتاج مواد البناء باتت تقدم منتجاتها المتمايزة في الاسواق المجاورة بعدما كان السوق المحلي قبل الازمة يستحوذ على الحصة الاكبر من انتاجها.

اسواق واعدة

■ في رأيكم ما هي اكثر الاسواق الواعدة اليوم؟

– بفضل التجارب الصعبة السابقة، تعلّمت مختلف الشركات ان تنافس بالجودة العالية والاسعار المدروسة حتى باتت كلها قادرة على الانخراط في مختلف الاسواق.

ونرى ان سوق الامارات واعد بالرغم من تراجعه عما كان عليه سابقا، فضلا عن سوقي السعودية وقطر وغيرهما...

■ في اعتقادكم، ما هي اكثر القطاعات الاقتصادية الاستثمارية الواعدة؟

– لا يزال الاستثمار العقاري ذا جدوى اقتصادية عالية، لانه جيد ويمكن الاعتماد عليه دائما بالرغم من كل الظروف الصعبة فضلا عن قطاع الصناعة الذي نوليه اهمية كبرى.

■ يركز البعض اليوم على مفهوم «الابنية الخضراء» للحفاظ على البيئة، بم تعلقون؟

– نؤيد طبعا هذا المفهوم، الذي لا بد من ان يحظى باهتمام العالم اجمع دائما وباستمرار وليس لفترة محددة فقط.

لا معوقات تمويلية

■ كيف تصفون علاقتكم مع المصارف بعدما عمدت الى تقليص قروضها وتمويلاتها؟

– تتوافر لدى المصارف السيولة الكافية ولا تزال، ولكنها كانت تقدم قروضها بطريقة عشوائية. اما اليوم فهي تدرس الطلبات بدقة وتعمل على انتقائها استبعادا للمخاطر.

وكما ذكرت آنفا تركز «مشاريع» على الاستثمار الصناعي ولا نواجه اية معوقات لجهة التمويل.

مشروعات جديدة

■ ما ابرز خططكم التوسعية المستقبلية؟

– ندرس مجموعة من المشروعات الجديدة ونتحضر لتوقيع اتفاقيات تفاهم بشأنها قبل حلول نهاية السنة الحالية، لان «مشاريع» ستطرح اسهمها للاكتتاب العام وتحتاج الى زيادة حجم موجوداتها.

وستنتشر هذه المشروعات في الاسواق المجاورة، فضلا عن مشروع في الولايات المتحدة والذي سنعلن عنه في الوقت المناسب.

■ ما هي ابرز الدروس والعبر المكتسبة جراء الازمة العالمية الاخيرة؟

– تمرّ الدورة الاقتصادية دائما بمراحل نمو وتراجع، فتشهد فترات صعبة وحادة كالتي نعيشها اليوم، لكن في رأيي ستعود الاسواق الى نشاطها وتوازنها الطبيعي بعد حوالى الاربع سنوات. ■

ماذا فعلت الحكومة السورية لإنجاح الاستثمار في البلاد؟

د. احمد عبد العزيز: أطلقنا الخارطة الاستثمارية والنافذة الواحدة وصار بإمكان المستثمر ان يعرف كل ما يريد عن المناخ الاستثماري في سوريا



وجهت «البيان الإقتصادية» مجموعة أسئلة الى المدير العام لهيئة الاستثمار السورية الدكتور احمد عبد العزيز حول البرامج والخطط التي نفذتها خلال العام ٢٠١٠ على صعيد الاستثمارات والقوانين والتشريعات التي وضعت أو عدلت لتشجيع المستثمرين، وهل ان البيئة الاستثمارية القادرة على جذب رؤوس الأموال المحلية والخارجية أصبحت متوافرة في سوريا.

وقبل الانتقال الى الأسئلة الأخرى ننشر رد الدكتور احمد على الأسئلة الثلاثة الآنفة الذكر، لافتين الى الدقة في كل جواب والى الأرقام المعطاة اثباتاً لكل مشروع.

بلغ عدد المشاريع المشتملة بأحكام المرسوم التشريعي رقم ٨ لعام ٢٠٠٧ ولغاية ٢٠/١٢/٢٠١٠ / ٣٨٥ / مشروعاً، وبلغت قيمة الآلات والتجهيزات والمعدات ووسائط النقل الخدمية التقديرية ٧٧,٣٩٠ مليار ليرة سورية. وتقدر التكاليف الاستثمارية الإجمالية بأكثر من ٨٥,١٠ مليار ليرة سورية تم توزيعها على المشاريع حسب القطاعات كافة. ومنها مشاريع الاستثمار الأجنبي المشتملة لغاية ٢٠/١٢/٢٠١٠ وبلغ عددها نحو ٤٧ مشروعاً موزعة على ١٤ دولة.

اطلاق الخارطة الاستثمارية

بعد ان يعدد الدكتور **احمد** الأنشطة التي قامت بها الهيئة خلال العام ٢٠١٠ ومشاركاتها فيها بشكل فعال يقول:

● تم إطلاق الخارطة الاستثمارية وأحدثت دائرة خاصة بها تعنى بمتابعتها وتحديثها من خلال المراجعة الدائمة للفرص الاستثمارية المعروضة والقوانين والتشريعات الصادرة، وأحدثت مديرية خاصة بالمتابعة مهمتها متابعة المشاريع الحاصلة على قرارات التشميل وايجاد الحلول التي تعيق تنفيذها، وقد تم توقيع ٨٦ اتفاقية تعاون في مجال الاستثمار مع العديد من الدول العربية والأجنبية وهناك ٥ اتفاقات أخرى قيد استكمال إجراءات إعدادها وتوقيعها.

وللخارطة الاستثمارية مفهوم شامل، فقد قدمت تعريفاً عن سورية ومناخها الاستثماري من خلال التعريف بالقوانين والتشريعات الناظمة والمدن الصناعية والنافذة الواحدة ومعلومات عن جميع المحافظات السورية والتقارير الإحصائية الصادرة والفرص الاستثمارية المعروضة. ونشير الى ان هذه الفرص يتم تحديثها بشكل مستمر وتشكل إحدى أدوات الترويج الأساسية، ولا ينبغي ان نقيس نجاحها بما تم استثماره حتى الآن.

ورداً على سؤال قال رئيس هيئة الاستثمار السورية: تهدف هيئة الاستثمار السورية الى تنفيذ السياسات الوطنية للاستثمار وتنمية وتعزيز البيئة الاستثمارية في سورية ولا سيّما من خلال وضع الأسس والمعايير المتعلقة بالاستثمار لتبسيط الإجراءات وتسهيلها، ونشير هنا الى حزمة القوانين والتشريعات التي صدرت في الأعوام القليلة الماضية، لتنظيم مختلف الانشطة الاستثمارية في سوريا وهنا عدد المراسيم والقوانين التي تنظم لمختلف الأنشطة الاستثمارية نختار منها:

– المرسوم التشريعي رقم ٣٦ لعام ٢٠٠١ القاضي بترخيص الجامعات الخاصة.
– القانون رقم ٢٨ لعام ٢٠٠١ القاضي بإحداث المصارف الخاصة.
– قانون النقد الأساسي رقم ٢٣ لعام ٢٠٠٢.
– القانون رقم ٣٥ لعام ٢٠٠٥ القاضي بإحداث المصارف الإسلامية.
– القانون رقم ٤٣ لعام ٢٠٠٥ القاضي بإحداث شركات التأمين الخاصة.
– قانون السرية المصرفية رقم ٣٤ لعام ٢٠٠٥.
– قانون مكافحة غسل الأموال رقم ٢٣ لعام ٢٠٠٥.
– قرار رئيس مجلس الوزراء رقم ٥٢٦٩ لعام ٢٠٠٩ بخصوص تحويل الأموال.
– القرار رقم ٥١٢ لعام ٢٠٠٩ المتعلق بفتح مكاتب التمثيل العائدة للمصارف والمؤسسات المالية الأخرى.
– المرسوم التشريعي رقم ٥٤ لعام ٢٠٠٩ بمنح فترة إعفاء ضريبي مدة عشر سنوات لمشاريع المنطقة الشرقية.
– القانون رقم ٣ لعام ٢٠١٠ الخاص بزيادة رؤوس أموال المصارف الخاصة.
– المرسوم التشريعي رقم ٨٨ لعام ٢٠١٠ الخاص بترخيص شركات التأجير التمويلي.
– القانون رقم ٣٢ لعام ٢٠١٠ الخاص بالإستثمار بقطاع الكهرباء.

يضيف: كما أننا ومن خلال متابعتنا الدائمة والتنسيق المستمر مع جميع الفاعليات المعنية بالإستثمار نقوم بتقييم كافة المقترحات المناسبة لتعديل وتطوير منظومة القوانين الراعية للاستثمار في سوريا بجميع جوانبه، وتتم حالياً المتابعة مع الوزارات والجهات العامة المعنية وبالتنسيق مع الفاعليات الاقتصادية الخاصة (اتحادات غرف الصناعة والزراعة في سوريا) لإجراء بعض التعديلات على قانون تشجيع الاستثمار تلبية لمتطلبات المرحلة القادمة وبما ينسجم مع باقي التشريعات الأخرى ذات الصلة.

النافذة الواحدة

ورداً على سؤال قال: وتهدف النافذة الواحدة التي تم إحداثها بموجب المرسوم التشريعي رقم ٨ لعام ٢٠٠٧ الى تقديم الخدمات للمستثمرين ممثلة فيها جميع الوزارات والجهات المعنية بالاستثمار، ويفوض ممثلو هذه الوزارات والجهات بكافة الصلاحيات لإنجاز مهامهم. وقد قمنا بتطبيق مبدأ النافذة الواحدة في الهيئة وفروعها في باقي المحافظات وفوضنا المدن الصناعية بكافة الصلاحيات لإصدار قرارات التشميل والتعديل والتمديد للمشاريع الاستثمارية المقامة، ممّا أدى الى تبسيط الإجراءات واختصار الزمن والتكلفة على المستثمر سواء كان محلياً أو أجنبياً، نسعى بشكل دائم للارتقاء بعمل النافذة الواحدة ووضعها بخدمة جميع الوزارات بهدف تشجيع الاستثمار وصولاً لتحقيق أداء وتقديم أرقى خدمة للمستثمر.

مشاريع العام ٢٠١١

وحول مشروعات الهيئة في عام ٢٠١١ فإننا نعمل لكي تصبح الهيئة مؤتمتة بالكامل في نهاية العام ٢٠١١ بحيث يستطيع المستثمر الحصول على الخدمات من مكتبه كجزء من الحكومة الالكترونية وبذلك تلغى الورقيات، كما ستشهد الهيئة إتمام العمل لإنجاز الخارطة الاستثمارية الناطقة المترجمة بالصوت والصورة.

بالإضافة الى إقامة موقع الكتروني جديد اسمه (الفرص الاستثمارية في سورية) يتم فيها فتح نافذة لكل وزارة ولكل جهة عامة أو خاصة ويستطيع أي مستثمر يؤيد التعرف على الفرص الاستثمارية المتاحة في سوريا الدخول الى الجهة التي يريد الاستثمار فيها والاتصال بهذه الجهة ويتابع أمور وإجراءات الاستثمار.. وقد ارسلنا تعميماً الى الجهات العامة والخاصة لكي تعد وترسل الفرص الاستثمارية الخاصة بها لكي يصبح الموقع جاهزاً خلال الربع الأول من عام ٢٠١١.■

محمد مصبح النعيمي (مجموعة شركات موارد للتمويل MAWARID):

مطلوب دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة فهي عصب الحياة الاقتصادية



يعتبر محمد مصبح النعيمي الرئيس التنفيذي لمجموعة شركات موارد للتمويل احد رواد الداعمين للمشاريع الصغيرة والمتوسطة حيث يعتبرها عصب الحياة الاقتصادية لأية دولة.

لا يكتفي هذا الرجل صاحب الحس الوطني والانساني بدعمه للمشاريع الصغيرة والمتوسطة بالتصاريح والاحاديث بل يجنّد نفسه وكل المؤسسات التي يرأس لدعم تلك المشاريع، معتبرا القيادات في مؤسساته حريصة على تأدية رسالتها وكأنها مؤسسات شبه حكومية، مظهرا عتبه على عدد كبير من المؤسسات الخاصة التي لم تحرّك ساكنا لتواكب على الاقل توجه ودعم مؤسستي صندوق خليفة ومحمد بن راشد القائمتين بدعم مشروعات الشباب بدبي.

قال النعيمي الكثير وقدم افضل الاقتراحات لانجاح عملية دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، مقترحا انشاء بنك للابتكارات والابداعات لابتكار نماذج مشروعات المستقبل لاصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة. وبصراحة وجّه عتبا عادلاً الى بعض المصارف التي لا تتجاوب مع المشاريع الصغيرة والمتوسطة متحججة بضآلة الضمانات.

وبصراحته المعهودة قال اخيرا ان مجموعة شركات موارد للتمويل لم تكتف بدعمها لاصحاب المشاريع محليا من خلال حملتها «فالك .. طيّب» بل آثرت على نفسها تعميم الدعم على المستوى العربي، منوها بأقوال وافكار وزير الاقتصاد معالي سلطان بن سعيد المنصوري.

على المؤسسات ان تواكب على الاقل دعم صندوقي خليفة ومحمد بن راشد الداعم للشباب

البيان الاقتصادي ■ بحكم أن مجموعة شركات «موارد للتمويل كان لها السبق في تبني هذا النهج منذ أربع سنوات، وإطلاقها لحملة «فالك ...طيب» لدعم أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، فنود أن تطلعنا على تلك الحملة وما حققته وهل اقتصرت الحملة على إمارة دبي، لكون مقر المجموعة بدبي؟

– تعد المشاريع الصغيرة والمتوسطة عصب الحياة الاقتصادية لأي دولة، فإذا ما تم توظيفها وتنميتها بالشكل الصحيح والمدروس، فمردود مخرجاتها ذات عوائد تصديرية عالية، ومخاطر ضئيلة، ومن هذا المنطلق كانت لنا رؤية وإستراتيجية منذ اليوم الأول لممارسة نشاطنا، ألا وهي توفير الدعم اللامحدود لهذه الفئة، أسوة بما تحرص عليه قياداتنا في دعم أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، في صورة المؤسسات شبه الحكومية القائمة، بعدد من إمارات الدولة لدعم تلك الفئة ومنها على سبيل المثال لا الحصر، صندوق خليفة لدعم وتطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة بأبوظبي، ومؤسسة محمد بن راشد لدعم مشروعات الشباب بدبي.

وأعرب عن أسفي، لما آل إليه وضع عدد كبير من المؤسسات الخاصة الوطنية، التي لم تحرك ساكنا حتى اليوم، بأية مبادرة تواكب التوجه نفسه لمؤسستي صندوق خليفة و محمد بن راشد، وكأن الأمر لا يعنيها، ومن هنا كان لابد لـ«موارد للتمويل» وهي مؤسسة وطنية ١٠٠٪ لنخبة من المساهمين من كافة إمارات الدولة، ولا تختلف عن مثيلاتها من مؤسسات القطاع الخاص، إلا في إحساسها وقناعتها أن عليها دورا وطنيا يجب أن نؤديه لأننا نعد أنفسنا بمثابة شركة شبه حكومية.

ولفت النعيمي إلى الدور الذي لعبته موارد للتمويل لدعم أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، مشيرا إلى أن شكوى أصحابها في البداية كانت ان معاناتهم تنحصر في الإجراءات الروتينية الطويلة، المصاحبة للاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وما يواجههم من صعوبات الحصول على الامتيازات، والإعفاءات المقدمة من قبل المؤسسات الاتحادية الحكومية وكذا الدوائر المحلية، مما يشكل لهم مضيعة للوقت والمال، بل ويضعف أحياناً من حماسهم، ويجعلهم يصرفون النظر عن مواصلة المشروع.

مجموعة شركات موارد للتمويل تعمل على تعميم الدعم للمشاريع الصغيرة والمتوسطة على مساحة العالم العربي

مواجهة صريحة

ويضيف النعيمي: ارتأت «موارد للتمويل» أنه لابد وأن يكون لنا وقفة، وتنظيم مواجهة صريحة بين أصحاب المشاريع والمسؤولين من أصحاب القرار، يطرح فيها الطرف الأول همومه ومشاكله، وما يواجهه من عقبات، ورد الطرف الثاني في إطار حرصهم على تذليل كافة العقبات، فأطلقت موارد للتمويل حملة أطلقت عليها «فالك طيب» نظمت من خلالها أكثر من ثماني حلقات نقاشية، بكافة إمارات الدولة، حرصنا على توجيه الدعوة لأصحاب المشاريع الصغيرة على مستوى الدولة، وكذا المسؤولين القياديين أصحاب القرار في المؤسسات الحكومية، والدوائر المحلية المعنية بمنحهم التصريح بممارسة النشاط، إضافة إلى نخبة من رجال قانون، والفتوى والشريعة، ومكاتب متخصصة في عمل دراسات الجدوى، وممثلين من المؤسسات الداعمة لأصحاب المشاريع الصغيرة.

وأشيد هنا باستجابة كافة الأطراف وعلى أعلى المستويات وكذا استجابة أصحاب المشاريع مع هذا التوجه، فاكتظت قاعات الفنادق التي نظمت بها الحلقات النقاشية فشهدت الحلقتان الأولى والثانية العشرات من أصحاب المشاريع، إلا أنه وبعد أن بلغ أصحاب المشاريع مدى الاستفادة من هذا التجمع، وأن منظميها لا ينتظرون منفعة شخصية، همهم الوطني وحب بلادهم. فشهدت الحلقات النقاشية الست بعد ذلك المئات، والتي طالبت وأوصت بتبني سياسات وإجراءات خاصة بالصناعات والمشاريع الصغيرة والمتوسطة في مجالات عديدة، تتمثل في إقامة مناطق خاصة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة، بما فيها الصناعات الحرفية واليدوية، وتقديم الخدمات المختلفة كالكهرباء والماء، وإعفاءات وغيرها من خدمات بأسعار تفضيلية تختص بهذه المشاريع، وشهدت الحلقات النقاشية استجابات المسؤولين لمطالب أصحاب المشاريع، بالإضافة إلى قيام موارد للتمويل بعقد اتفاقيات، مع شركات لعمل دراسات الجدوى بأسعار في متناول كافة أصحاب المشاريع.

مردود طيّب

يضيف: وكان للحملة والحلقات النقاشية مردود طيب، فحققت نجاحات شهد بها القياديون وأصحاب المشاريع، فطالبوا بإعادة الدورة للحلقات النقاشية مرة ثانية، وهذا ما نفكر فيه بالفعل في خطوة غير مسبوقة وبصورة تنفرد بها موارد للتمويل، وهو ما نعلن عنه للمرة الأولى، حيث ستكون الحلقات النقاشية في ما بين أصحاب المشاريع والمسؤولين، والطرف الثالث مع مسؤولي الجهات المعنية بالتسويق والترويج والتصدير والاستيراد بدول عربية وأوروبية من خلال تقنية الـ «فيديو كونفرانس».

■ هناك العديد من صناديق الدعم لتلك المشاريع بأبو ظبي، ودبي، والشارقة ، وأم القيوين، ورأس الخيمة، وكل يؤدي دوره على أكمل وجه، فماذا تقترحون من أفكار من شأنها أن تقدم المزيد من الخدمات لأصحاب المشاريع ، وكذا بصورة أعم وأشمل ؟

– آمل أن تتوحد كل الرؤى لكافة المؤسسات الداعمة لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، تحت مظلة واحدة تنسق في ما بينهم وتنتهج خطة إستراتيجية موحدة للتنمية، تتكلم عن الاستثمار في الشباب، وتحويل الموظفين من القطاع العام إلى الخاص، يواكبها في الوقت ذاته نهج آخر، يعمل على تعميق مفهوم العمل الحر بين الشباب، واستقطاب المزيد من المواطنين المتقاعدين والشباب الخريجين، ودعمهم ليكونوا أصحاب مشروعات صغيرة ومتوسطة، عوضا عن الوظيفة، لتحقيق رؤية متكاملة لتعزيز مفهوم العمل الحر لدى أفراد المجتمع.

بنك للابتكارات والابداعات

واقترح إنشاء بنك للابتكارات والإبداعات لابتكار نماذج مشروعات جديدة، بالإضافة إلى نواد للمبادرين بالابتكارات والإبداع ونماذج لمشروعات المستقبل وأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مع وضع قاعدة بيانات أساسية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة على مستوى الدولة وأصحابها، بالإضافة إلى توفير البيئة المناسبة، التي من شأنها تغيير أنماط استخدام المهارات واستثمار الفرص، على أن يتم ذلك من خلال لجان عمل رئيسة وفرعية بكافة إمارات الدولة ، تختص بالتمويل، والدعم الفني واللوجستي، وثالثة للمتابعة والتنسيق ورابعة لحل المشاكل التي تواجه أصحاب هذه المشروعات، وخامسة للتسويق والمبيعات حتى نتمكن من الحفاظ على ما لدينا من أصحاب مشاريع، والتوسع مستقبلا في استقطاب المزيد من أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

عتب على بعض المصارف

■ ما هي أسباب غياب دور المصارف في دعم أصحاب المشاريع ؟ وتحفظ أصحاب المشاريع عن التعامل مع البنوك ؟

– أعرب عن عدم رضاي عن الموقف الذي تتخذه بعض المصارف وعدم رغبتها في إقراض أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مشيرا إلى أن الأمر المحيّر حقا هو تبرير المصارف عدم توفر الضمانات المناسبة لإقراضهم، في الوقت الذي يكون فيه معدل العائد على رأس المال المستثمر أكبر بكثير مقارنة بالمنشآت الكبيرة كافة، مؤكدا على أن هنالك حقيقة هامة، يفترض ألا تغيب عن تلك المصارف وهي انه كلما قل رأس المال، كلما زاد العائد على رأس المال والعكس صحيح، وأن علو معدلات العائد على رأس المال في المشروعات الصغيرة والمتوسطة، يمثل ضمانا أفضل من الضمانات التقليدية، ولذا أطالب المصارف بإعادة النظر في فتح هذا الباب، وضرورة دعم أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة، بأية صورة تراها تلك المصارف وليس خفض الفائدة فحسب.

وأؤكد على أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تحظى بمعدلات عالية لعوائد رأس المال المستثمر مقارنة بالمشروعات الكبيرة. إضافة إلى ذلك فإن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تتميز بعلو إجمالي الإنتاجية والفعالية الاقتصادية الكلية، متمثلة في علو نسبة الإنتاج لرأس المال المستثمر، مؤكدا أن علو عائد رأس المال للمشروعات الصغيرة بالمقارنة مع المنشآت الكبيرة يوجب أحقية المنشآت الصغيرة والمتوسطة بالتمويل اعتمادا على الفعالية الاقتصادية لرأس المال.

أما تحفظ أصحاب المشاريع عن التعامل مع البنوك فمردّه حفاظا على سمعتهم، وعدم الخوض في دوامة المصارف ومشاكلها التي تدر عليهم في النهاية ما لا يحمد عقباه.



معالي سلطان بن سعيد المنصوري وزير الاقتصاد الاماراتي في لقائه مع السيد محمد مصبح النعيمي واركان مجموعة شركات موارد للتمويل

دعم على المستوى العربي

■ قيل أن مجموعة شركات «موارد للتمويل» تبنت دعما أخر لأصحاب المشاريع، إضافة إلى حملتها «فالك ...طيّب» وانطلقت إلى خارج الحدود الإقليمية. فهل لكم أن تسلطوا الضوء على هذا الدور ؟ وما حققتموه لدولة الإمارات ؟

– لم تكتف مجموعة شركات موارد للتمويل بدعم أصحاب المشاريع محليا من خلال حملتها «فالك.. طيّب»، بل آثرت على نفسها أن تنطلق للدعم على المستوى العربي، فبرعاية معالي سلطان بن سعيد المنصوري وزير الاقتصاد وتوجيهاته، لعبت موارد للتمويل دور الشريك المحلي ممثلا للإمارات، في تنظيم المسابقة العربية الأولى لرواد المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة على مستوى الوطن العربي، و بمشاركة ١٤ دولة مرحبا بالتعاون بتنظيم هذه الفعالية مع المؤسسة العربية للعلوم والتكنولوجيا والاتحاد العربي للمنشآت الصغيرة (AUSE) بجمهورية مصر العربية، بهدف إبراز المبدعين والمخترعين على مستوى الوطن العربي.

وقامت موارد للتمويل ممثلا للإمارات بتنظيم المسابقة محليا، والإعلان عن أجندة المسابقة وشروطها، وكان هذا التمثيل بمثابة شرف كبير للقطاع الخاص الوطني، فقامت بتلقي قوائم المرشحين محليا من المواطنين والمقيمين المبدعين، من أصحاب براءات الأفكار المسجلة بالوزارة وغيرها، وعرض مشروعاتهم وأفكارهم على الساحة العربية والدولية، بعد مرورها بمراحل عدة من التقييم والتحكيم، لاستثمارها لتكون في النهاية رافدا للاقتصاد الوطني الإماراتي والإعلان عن المرشحين الخمسة منهم ثلاثة مواطنين ومقيمان، وعدنا بثمار طيب وفوز أثنين على مستوى الوطن العربي بمراكز متقدمة.

تنويه بأفكار وزير الاقتصاد

ويعرب النعيمي عن سعادته لما أعلنه معالي سلطان بن سعيد المنصوري وزير الاقتصاد حينئذ بقوله: عهدنا جل الشركات الخاصة هاجسها الربح فيما موارد للتمويل عملت على فتح مجالات وآفاق جديدة لأبناء الوطن لتطوير أفكارهم وتسويقها، مؤملا أن تحذو كافة المؤسسات الخاصة الوطنية هذا التوجه وحتى لا تضل الاختراعات الإماراتية طريقها، وتبقى حائرة بين صالات الاحتفالات في المعارض بحثاً عن الجوائز والمكاسب الإعلامية، فالاختراعات مجالها دهاليز المصانع، ومراكز أبحاث الدواء والغذاء. وفي النهاية، منتج عالي القيمة يشكل رافداً للاقتصاد الوطني، والاختراعات ذات القيمة، هي التي تتنافس الشركات على شراء حقوق الملكية الفكرية عليها واستغلالها. ■



احدى حلقات النقاش ويظهر من اليسار: سعادة حميد راشد ، رحاب لوتاه ومحمد مصبح النعيمي

خورشيد حسن قمبر (شركة الجزيرة للتمويل - قطر):

مطلوب صندوق للسيولة الاسلامية



تعمل شركة الجزيرة للتمويل AL JAZEERA FINANCE منذ ان باشرت اعمالها عام ١٩٩٠ باسم الجزيرة للاستثمار، على تطوير جميع اعمالها التمويلية والتجارية لتواكب النهضة الاقتصادية التي تشهدها دولة قطر. ويشمل نشاطها تمويل شراء السيارات الجديدة والمستعملة والمعدات الثقيلة وتمويل العقارات التجارية والسكنية ومواد البناء والاجهزة الكهربائية والحواسيب وغيرها، كما ولها مساهمات مع شركات ومشاريع عقارية في قطر.

الرئيس التنفيذي للشركة خورشيد حسن قمبر اعتبر السيولة وتنويع المنتجات احد اهم المعوقات امام الصناعة المصرفية الاسلامية، ورأى «اننا في حاجة الى بنوك اسلامية ضخمة تتمتع بسيولة كبيرة تقرض المؤسسات المالية وشركات التمويل الاسلامية» ومطلوب صندوق للسيولة الاسلامية لتوظيف الاموال خصوصا القصيرة الأجل (ISLAMIC LIQUIDITY MANAGEMENT SHORT TERM).

نمول مختلف القطاعات الاقتصادية لكننا نركز على قطاعات التمويل الاستهلاكي والعقار والصناعة والمؤسسات والافراد

معوقات الصيرفة الاسلامية

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في ظل المتغيرات المصرفية والاقتصادية الناتجة عن تطورات الازمة المالية العالمية؟

– ابرز التحديات هو بطء التعافي الاقتصادي في الاسواق العالمية والذي ينعكس بطئا على اقتصاد دول المنطقة، لكن في اعتقادي ان الوقت كفيل بإعادة تحريك العجلة الاقتصادية وعودة الانتعاش الى الاسواق بمعدلات جيدة.

اما بالنسبة الى الصناعة المصرفية الاسلامية، فأبرز معوقاتها عدم امكانية الوصول الى السيولة الكبيرة الا من طريق الصكوك وغيرها من الادوات الاسلامية، في حين ان القطاعات التمويلية السهلة قليلة. لذا تحتاج صناعتنا الى بنوك اسلامية ضخمة تتمتع بسيولة كبيرة تقرض المؤسسات المالية وشركات التمويل الاسلامية وايضا آلية لتوظيف الاموال قصيرة الأجل بتكلفة قليلة .

مقر جديد وفروع

■ ما هي ابرز انجازاتكم لعام ٢٠١٠؟

– انتقلت «الجزيرة للتمويل» بداية عام ٢٠١٠ الى مقر جديد، كما افتتحت فرعا جديدا في قطر ليرتفع عدد فروعها الى ثلاثة. كما دخلت شركتنا تحت مظلة رقابة البنك المركزي وحصلنا على رخصة رسمية، وهذا يجعلنا نستفيد من دعم البنك المركزي ويصب ذلك في مصلحتنا.

وقد حافظت الجزيرة للتمويل على استقرارها واعمالها رغم صعوبة عام ٢٠١٠.

تمويل مختلف القطاعات

■ ما هي ابرز القطاعات التي تركزون عليها؟

– تمول الجزيرة للتمويل مختلف القطاعات الاقتصادية لكننا نركز على قطاعات التمويل الاستهلاكي والعقار والصناعة والمؤسسات والافراد. اما شروط التمويل للشركات الصغيرة فيجب ان تكون الشركات تتعامل في المواد الاستهلاكية وان تكون لديها خبرة مهنية اقلها سنتان في مجال عملها وتظهر فرصة للنمو والتطور.

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– وضعنا خطة خمسية تنطلق بداية كانون الثاني (يناير) ٢٠١١ ونأمل ان تسهم في تطورنا داخل الاسواق التي نعمل فيها. ■



نقولا موصللي (شابروس CHABROS):

حرصنا على ابتكار منتجات جديدة ترضي أذواق الزبائن

الرئيس التنفيذي في شركة شابروس للأخشاب والارضيات والتزيين نقولا موصللي رأى ان الاسواق شهدت عملية «غربلة» لم يبقَ بنتيجتها سوى التجار الحقيقيين اصحاب الخبرات. وذكّر بحرص الشركة على ابتكار منتجات جديدة ترضي اذواق الزبائن ومتطلباتهم، عارضا لتوسعها الاقليمي، كاشفا عن اتجاه لافتتاح فروع في تونس وسوريا مستقبلا.

غربلة السوق

■ **كيف تقومون الاوضاع الاقتصادية بعد الازمة الاخيرة؟**

– بدأت الاوضاع تعود الى ما كانت عليه قبل الازمة العالمية الاخيرة، خصوصا بعد ان شهدت الاسواق عملية غربلة اعقبت المضاربة العشوائية في الاسعار والتي كانت لها آثار سلبية على البلاد، وبالتالي، لم يبق سوى التجار الحقيقيين اصحاب الخبرات الواسعة والمعرفة العميقة في السوق.

وبالنتيجة عادت الاسواق الى استقرارها الطبيعي في المنطقة العربية وهي المتمايزة ببنيتها التحتية المتطورة والتي لا تزال تستقطب عددا لا يستهان به من المستثمرين الاجانب.

منتجات جديدة

■ **كيف تقوّمون الاوضاع المالية في شركتكم حاليا؟**

– بعد عملية الغربلة التي سبق وتحدثنا عنها، اعتبر ان اوضاعنا المالية جيدة ومستقرة وستكون على تحسّن دائم بعد غياب اصحاب النوايا السيئة الذين كانوا يهدفون الى انتشار الفوضى في الاسواق المختلفة.

■ **هل تسعون الى ابتكار منتجات جديدة؟**

– يعلم الجميع ان «الحاجة ام الاختراع»، فبعد ان تعددت الشركات العاملة في الاسواق بتنا نحرص اكثر فأكثر على ابتكار منتجات جديدة ترضي عملاءنا نوعية وسعرا بغية مساعدتهم على تلبية مختلف متطلباتهم.

توسع اقليمي

■ **ما هي ابرز مشاريعكم التوسعية المستقبلية؟**



من اليمين: كارول عاقوري، نقولا موصللي ودنيز بدران

– موجودون حاليا في دبي وابو ظبي والرياض وجدة ومصر، لبنان ومسقط والدوحة ونحضر لافتتاح مشروع في المغرب والدمام، فضلا عن اننا نتطلع الى افتتاح فروع في تونس وسوريا مستقبلا. ولا بد من الاشارة الى اننا نعمل على افتتاح صالة عرض مميزة في لبنان وتحديدا على طريق سن الفيل السريع وتشمل اجمل التصاميم في المطابخ والاسقف والارضيات وغيرها.

من جانب آخر، نحرص على تقديم ارقى الخدمات لعملائنا ونستورد منتجاتنا من اميركا واوروبا وافريقيا. ■





دريك اند سكل تفوز بـ ٢٣ مشروعاً بقيمة ٣ مليارات درهم



خلدون الطبري
دريك اند سكل

فازت شركة دريك اند سكل بـ ٢٣ مشروعاً منذ بداية عام ٢٠١٠ وبلغت القيمة الإجمالية للمشاريع ٣ مليارات درهم. هذا ما أعلنه الرئيس التنفيذي للشركة **خلدون الطبري** الذي أدرج شركته كمساهمة عامة قبيل الأزمة المالية وقال ان من أبرز المشاريع الجارية التي تنفذها الشركة هي أعمال الهندسة الكهربائية والميكانيكية في برج انفينيتي في دبي وشقق شاطئ السعديات.

وقال **الطبري** ان «دريك اند سكيل» انها باتت شركة دولية وهذه الصفة مسؤولية ونحن لا نرى فيها غير عنوان كبير للتحدي الذي قبلناه وقبل به بحماسة المستثمرون الذين يعتقدون بأنهم وضعوا أموالهم في شركة رائدة بمجال المقاولات الهندسية والكهربائية والميكانيكية من دبي.

وتدير دريك اند سكل انترناشيونال عمليات في الإمارات والمملكة العربية السعودية وسائر دول مجلس التعاون الخليجي والهند وتايلاند ونيجيريا والصين. ولها مكاتب في سوريا ومصر والأردن.

ودريك اند سكل للمياه والطاقة تفوز بعقد في الرياض بقيمة ٢٩٠ مليون درهم

خلدون الطبري: فوزنا بهذا العقد يشكل خطوة متقدمة لترسيخ حضورنا

توفيق أبو السعود: خبرتنا في قطاع الطاقة تساهم في دعم مسيرة نجاحنا

حصلت شركة دريك اند سكل للمياه والطاقة وهي إحدى الشركات التابعة لشركة دريك اند سكل انترناشيونال، على عقد بقيمة ٢٩٠ مليون درهم لتنفيذ أعمال الهندسة والتوريد والإنشاء والتشغيل لمشروع منشأة تبريد مناطق في العاصمة السعودية الرياض. ومن المتوقع البدء بمشروع تصميم وبناء المحطة على الفور وسيستغرق استكمال المشروع ١٨ شهراً.

وبموجب العقد ستضطلع دريك اند سكل للمياه والطاقة بمهام تصميم وبناء منشأة تبريد المناطق التي تتمتع بقدرة استيعابية تبلغ ٣٥٠٠٠ طن وبمسؤولية إدارة العمليات التشغيلية وأعمال الصيانة الخاصة بالمشروع على فترة تمتد الى ١٠ سنوات.

وقال **خلدون الطبري** الرئيس التنفيذي لشركة دريك اند سكل انترناشيونال: «ان فوزنا بهذا العقد الجديد يشكل خطوة متقدمة لشركة دريك آند سكل انترناشيونال في سعيها المتواصل الى ترسيخ حضورها في قطاع المياه والطاقة المتنامي في السعودية».

وأضاف «ان سجلنا الحافل بالعديد من الإنجازات السابقة في هذا القطاع يجعلنا قادرين على تزويد عملائنا بخدمات عالية الجودة ومشاريع راقية ونعزو ذلك الى الإمكانات الهندسية الطائلة التي ينطوي عليها قسم أعمال المياه والطاقة لدينا».

ومن جهته صرّح **توفيق أبو السعود** المدير التنفيذي لشركة دريك اند سكل للمياه والطاقة: «نحن على ثقة ان خبرتنا ودرايتنا العميقة في الأعمال التشغيلية والتقنية في هذا القطاع ستساهمان حتماً في دعم مسيرة نجاحنا في المملكة والمنطقة ككل بالإضافة الى سجل انجازاتنا الحافل بالعديد من المشاريع الكبرى ومن بينها مشروعان لأكبر منشآت تبريد المناطق في العالم والمرتكزة في دبي إضافة الى درايتنا الواسعة في المقومات الديناميكية للسوق السعودي».

واعتباراً من شهر أيلول (سبتمبر) من العام ٢٠١٠ أسهمت المشاريع التي حصلت عليها شركة دريك اند سكل انترناشيونال في السعودية بما نسبته ٢٩ في المئة من إجمالي القيمة المتبقية من تنفيذ جميع مشاريع الشركة وذلك مع إضافة القيمة المتبقية من مشاريع شركة دريك اند سكل انترناشيونال السعودية التي تم الاستحواذ عليها مؤخراً.

ومع ذلك يقول **الطبري** «تتطلع دريك اند سكل انترناشيونال الى زيادة هذه النسبة لتصل الى ٥٠ في المئة في العام ٢٠١١، وذلك عن طريق تركيز جهودنا على قسم أعمال الهندسة الكهربائية والميكانيكية والصحية والاستمرار في البحث عن فرص في قطاع المياه والطاقة في المملكة لا سيّما وأنه ثبت انه قطاع مربح للغاية».

احمد بن سعيد آل مكتوم رئيسا لمجموعة دبي العالمية



كان حاكم دبي الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** قد قرر تغيير مجلس ادارة مجموعة دبي العالمية المعول عليها اعادة هيكلة ٢٥ مليار دولار من الديون، وقد نفذ الشيخ **محمد** قراره في الشهر الماضي وعين مجلس ادارة جديدا برئاسة **احمد بن سعيد آل مكتوم** على ان يتولى الادارة العامة احد مستشاريه الجدد وهم **محمد الشيباني**، **احمد الطاير** و**عبد الرحمن صالح آل صالح** المدير العام للدائرة المالية في دبي.

ويشغل **احمد بن سعيد** رئاسة اللجنة العليا للسياسة المالية للامارة ويرأس شركة طيران الامارات الى جانب كونه مستشار حاكم دبي.

ارنست ويونغ تواجه تهماً بالاحتيال بشأن ليمان براذرز

قالت صحيفة وول ستريت جورنال نقلاً عن أشخاص لم تسمّهم وصفتهم بالمطلعين ان المدعين في نيويورك يستعدون لرفع دعوى قضائية مدنية ضد ارنست اند يونغ يتهمونها بالاحتيال وتضليل المستثمرين بشأن الوضع المالي لبنك ليمان براذرز مع ثلاثة مكاتب محاسبة كبرى أخرى مما تسبب في انهيار البنك لاحقاً.

وأضاف التقرير ان المدعي العام لولاية نيويورك **اندرو كومو** على وشك الانتهاء من إقامة الدعوى التي تقول ان تقارير ارنست اند يونغ جعلت تعاملات ليمان براذرز تبدو في وضع أقل خطورة مما كانت عليه فعلاً.

«السلام» للاستثمار قررت المضي في عملية شراء «جمانة» العقارية

أكد مجلس إدارة شركة السلام العالمية للاستثمار في اجتماعه العادي مؤخراً المضي في عملية شراء جمانة للتطوير العقاري.

وقال بيان لـ «السلام» انه بعد استكمال الشركة الشقيقة «السلام بنيان» إجراءات الشفافية والإفصاح وقرارها بالموافقة على عرض «السلام العالمية» لشراء شركة جمانة للتطوير العقاري، قرر مجلس إدارة السلام العالمية تأكيد موافقته المفصح عنها بتاريخ ٢٨ أيلول (سبتمبر) ٢٠١٠ بشراء شركة جمانة.

غير ان بيان السلام العالمية نبه المساهمين والمستثمرين والمهتمين الى الأخذ بالاعتبار ان الموافقة على مشروع شراء شركة جمانة قد سبق الإعلان عنه، إلا ان الشركة ربما تعدّل عن المضي قدماً في المشروع على ضوء التطورات اللاحقة ولأسباب مبررة حماية لمصالح الشركة وحقوق مساهميها.

البحرين تحافظ على مستوى التصنيف الإئتماني عند الدرجة (أ)

رحب مصرف البحرين المركزي بالتقييم الذي منحته مؤسسة فيتش للتصنيف الإئتماني FITCH لمملكة البحرين في ما يتعلق بالأداء الإقتصادي وإدارة الإقتصاد المحلي.

وكانت مؤسسة فيتش قد أعلنت عن محافظة مملكة البحرين على مستوى التقييم الإئتماني عند الدرجة (أ). وقد نالت البحرين درجة «أ» للتصنيف طويل الأجل بالعملات الأجنبية ودرجة «أ+» للتصنيف الطويل الأجل بالعملات المحلية، مع منظور اقتصادي مستقر.

وبهذه المناسبة رحب محافظ مصرف البحرين المركزي **رشيد محمد المعراج** بهذا التقييم مؤكداً ان هذا النمو الاقتصادي يعود الى السياسة الحكيمة المالية والاقتصادية المتوازية التي انتهجتها مملكة البحرين في ما يخص القطاعات غير النفطية والتي أثبتت فعاليتها خلال الفترة الماضية.

هذا وقد بلغت نسبة النمو الاقتصادي في مملكة البحرين ٤٪ خلال العام ٢٠١٠ مقارنة مع ٣٪ لعام ٢٠٠٩. ويعتبر قطاع الخدمات المالية في المملكة المساهم الأكبر في الاقتصاد حيث بلغت نسبة مساهمة القطاع المالي بالأسعار الثابتة حوالى ٢٥٪ من إجمالي الناتج المحلي.



رشيد محمد المعراج
محافظ مصرف البحرين المركزي

«فيتش» تثبت تصنيف ديون «مبادلة» عند AA بنظرة مستقرة

ثبتت وكالة فيتش للتصنيفات الإئتمانية تصنيف شركة مبادلة للتنمية عند AA لكل من الديون المصدرة المختلفة طويلة الأجل والرئيسية غير المضمونة.

وجاء تصنيف مبادلة في ما يتعلق بالديون المختلفة قصير الأجل في الدرجة +F1، دون تغيير عن التصنيف السابق، فيما تعتبر الرؤية للديون طويلة الأجل مستقرة وفقاً للوكالة.

كما حصل برنامج السندات متوسط المدى البالغ حجمه ١,٧٧ مليار دولار على درجة تصنيف AA وفقاً لنظام تصنيف «فيتش».

وتواصل وكالة فيتش تطبيق طريقة ربط تصنيف الشركة الأم وأفرعها على مبادلة، إذ تعتقد ان هناك علاقة قوية بين الشركة وإمارة أبوظبي (تصنيف أبوظبي AA مستقر).

وبذلك يتواكب تصنيف مبادلة مع تصنيف أبوظبي السيادي.

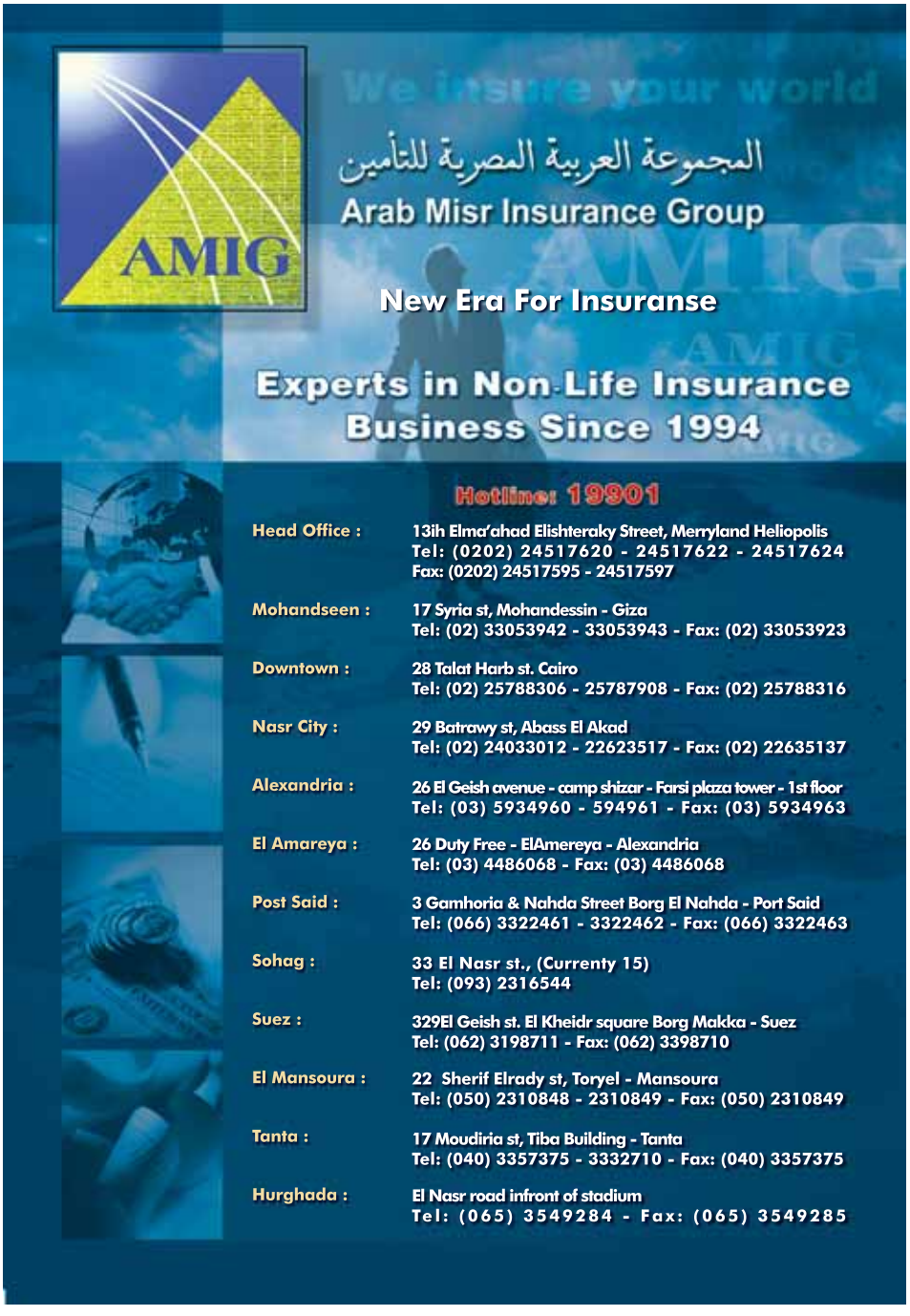
وبحسب الوكالة، بلغ إسهام رأس المال الحكومي التراكمي في الشركة منذ تأسيسها ٤٧,٧ مليار درهم.

مصادرة مليوني حبة مخدر في دبي

صادرت ادارة جمارك دبي نحو مليوني قرص من الادوية التي تستعمل للتخدير المشابهة لعقاري المورفين والكودايين.

تمت المصادرة لان مستوردها لم يحصل على ترخيص مسبق من سلطات دبي ولا من السلطات الآسيوية التي استورد الدواء من احدى دولها.

بعد احالة الدواء الى مفتش وزارة الصحة افاد بأن هذا العقار هو من الادوية المراقبة من الدرجة الاولى وان الكمية المصادرة خارجة عن نطاق التداول الطبي.



مدينة الطاقة قطر تحصد جوائز التميّز خلال العام ٢٠١٠



المهندس هشام العمادي يتسلم الجائزة من المهندس عيسى المهندي

حصدت مدينة الطاقة قطر جائزة افضل مركز ناشئ لاعمال الطاقة في منطقة الشرق الاوسط في العام ٢٠١٠ من مجلة الاقتصاد الجديد – لندن. وتسلم الجائزة المهندس **هشام العمادي** الرئيس التنفيذي لمدينة الطاقة قطر.

واعرب المهندس **العمادي** عن سعادته بهذا الانجاز «الذي سيدفع القيمين على المدينة الى بذل الجهود لتحقيق المزيد من الانجازات المستقبلية».

«عمر افندي» احد أهم المحال التاريخية المصرية يتعثر فيعرض للبيع في السعودية

تلقى عدد من رجال الأعمال في السعودية عروضاً لشراء المحلات التاريخية الشهيرة المعروفة في مصر بمحلات «عمر افندي».

وجاءت العروض إثر تعثر المؤسسة وتأخرها عن سداد ديونها ورواتب موظفيها..

رجال الأعمال في مصر هبوا الى مساعدة أصحاب «عمر افندي» بتوسطهم الى المصارف لسداد الديون وتعويم المؤسسة قبل ان يتقدم مستثمرون طامحون لشرائها.

في المقابل فضل رجال الأعمال في مصر ان تكون الأفضلية في شراء «عمر افندي» للمصريين، ليبقى الاسم التاريخي يتردد على لسان كل سائح يأتي الى مصر وتكون محلات «عمر افندي» من أولى المحال التي يزورها السائح.

والمعروف انه توجد دعوى افلاسية بحق المؤسسة وكل فروعها وهذه يستحيل الغاؤها قبل سداد الديون.

اسماك القرش تهاجم السياح في شرم الشيخ



اوضح اللواء **محمد عبد الفضيل شوشة** محافظ جنوب سيناء في تقرير العلماء والخبراء المختصين والمكلفين بالبحث في ظاهرة هجوم اسماك القرش، خلص الى ان قيام السفن بإلقاء مخلفات من الخراف النافقة وسلوك بعض السائحين بالقاء الطعام في البحر فضلا عن الصيد الجائر والتغيرات المناخية مثل ارتفاع درجة الحرارة، وهي ظروف مجتمعة ادت الى اقتراب اسماك القرش من شواطئ جنوب سيناء.

واعلن **شوشة** انه يتم حاليا وبالتعاون مع وزارتي البيئة والسياحة دراسة عديد من الخطط اللازمة لمواجهة تلك الظاهرة.

واكد انه سيتم فتح الشواطئ في جنوب سيناء عقب انتهاء موجة الطقس السيئ التي تشهدها المنطقة حاليا حيث ترتفع الامواج مع وجود عواصف رملية.

والمعلوم ان اسماك **القرش** كانت قد هاجمت بعض السياح عند شواطئ شرم الشيخ ما ادى الى وفاة شخص وجرح ثلاثة.

سعي قطري لتوسيع الاستثمارات في ألمانيا



يوسف حسين كمال
وزير المال القطري

قال وزير المال القطري **يوسف حسين كمال** ان بلاده تسعى لزيادة استثماراتها في ألمانيا، وان ذلك يندرج في إطار مساعي قطر لتنويع اقتصادها وزيادة استثماراتها لتشمل قطاعي الخدمات وتكنولوجيا المعلومات.

وأشار **كمال** الى ان جهات قطرية بدأت بالفعل محادثات مع شركات صغيرة ومتوسطة الحجم خصوصاً في قطاعي الصناعة والتكنولوجيا، لافتاً الى انه بمساعدة قطريين يمكن للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم توسيع قاعدة عملائها الى خارج المانيا وأوروبا.

ويعتبر المراقبون ان شراء حصص في الشركات المختلفة سيساعد قطر على كسب مهارات الإدارة والمعرفة التكنولوجية، وانه من غير المستبعد الاستثمار في شركة ساب العملاق الألماني لبرامج الكمبيوتر.

شركات الاستشارات هي الاكثر كسبا بين زميلاتها
انطوني بلير يتقاضى ١٢ مليون دينار مقابل استشارة واحدة

كثرت الشركات المتخصصة بإعداد الدراسات الاقتصادية للمؤسسات الرسمية والخاصة، فوحدة مثل **بوز الن** مثلا تتقاضى مقابل دراسة لمؤسسة رسمية بين ٥٠٠ ومليون دولار، ورغم جدوى الدراسة التي يضعها خبراء تلك المؤسسة ترى من طلبها وضعها في الدرج لاكثر من سبب فإما لان كلفتها تزيد على تنفيذها او لان المؤازرة للشركة الدارسة قد تحققت، وإما لان عددا من الوزراء اذا كانت مؤسسة رسمية او عددا من المساهمين اذا كانت شركة خاصة لم تعجبهم الدراسة وجاءت خلافا لمصالحهم.

احد المعجبين بأرباح الشركات المتخصصة بالدراسات والكثيرة الارباح هو رئيس الوزراء البريطاني الاسبق **انطوني بلير**، فهو سبق واسس شركة مماثلة لتحصل مقابل استشارة للحكومة الكويتية وفقاً لصحيفة «ديلي ميل» على مبلغ ١٢ مليون دينار كويتي (٤٣ مليون دولار).

متحدث باسم شركة «طوني بلير وشركاؤه» نفى هذه المزاعم واعتبر انها مبالغ فيها الا انه اقر بأن فريقا من الشركة سيعمل مع الكويتيين لسنوات عدة.

وقالت الصحيفة ان **طوني بلير** هو اول زبون لشركة بلير التي تأسست العام ٢٠٠٩ لتقديم الاستشارات في مجال الاصلاح السياسي والاقتصادي.

خفض الحكم من ١١ سنة الى عام واحد بحق الرئيس التنفيذي لبنك دبي الاسلامي

يذكر القراء خبر ادعاء النيابة العامة في دبي على الرئيس التنفيذي السابق لبنك دبي الاسلامي بتهمة قبول رشوة بقيمة ١١ مليون و٧٥٠ الف درهم من رجل الاعمال **نظير تسهيله** وذلك لتسهيل صفقة بيع ارض المارينا من قبل شركة ديار للتطوير العقاري. وقد اتهم معه عدد من مساعديه وقضت المحكمة في شهر آذار (مارس) الماضي بحبسه ثلاث سنوات وتغريمه ١١٥ مليونا و٨٠٠ الف درهم.

محكمة الاستئناف التي عقدت جلساتها في ١٥ كانون الاول (ديسمبر) الماضي خفضت الحكم الى مدة عام واحد وتغريمه ١١ مليونا و٧٥٠ الف درهم.



توفيق احمد الجرّاح (شركة مجمّعات الأسواق التجارية الكويتية):

عوامل أربعة أساسية تقوم عليها خطة النهوض الاقتصادي في الكويت

تسعى شركة مجمعات الأسواق التجارية الكويتية الى ان تكون الأولى في مجال التطوير العقاري المتخصص بواسطة نظام BOT أو أي أنظمة أخرى مبتكرة، مع الالتزام بأخلاقيات العمل التجاري ورسالتها إقامة مشاريع متخصصة ذات قيمة مضافة للاقتصاد الكويتي وتقديم خدمات ذات جودة متميزة للمجتمع.

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في الشركة ورئيس اتحاد الشركات العقارية – الكويت توفيق احمد الجراح طمأن الى حال الاقتصاد الكويتي الجيدة، وعدد العوامل الأربعة الأساسية التي تقوم عليها خطة النهوض الاقتصادي، معتبراً حرمان المستثمر الأجنبي من الاستثمار بالعقار في الكويت مشكلة قديمة العهد وليست وليدة الأزمة المالية الأخيرة.

■ ما تقويمكم لأوضاع القطاعات الاقتصادية في الكويت؟

– أوضاع القطاعات الاقتصادية في الكويت متفاوتة، ولكن عموماً، ومقارنة مع دول العالم، يمكن اعتبار الاقتصاد الكويتي اليوم بخير. ذلك لأن القطاع الاقتصادي في الكويت مرتبط بالانفاق الحكومي وهذا الأخير بحالة جيدة ويسير وفق خطة طموحة.

ولا شك في أننا كقطاع خاص أبدينا تخوفنا من ألاّ تسير هذه الخطة وفق المرسوم لها، إلا ان الإصرار والإرادة لدى الحكومة الكويتية واضحان في تنفيذها، وهذا يدعونا الى التفاؤل نظراً لانعكاسها الإيجابي على القطاع الخاص بمرافقه كافة.

■ إلامَ تحتاج في رأيكم هذه الخطة، ألا ترون حاجة الى تعديل القوانين في الكويت؟

– تطبيق الخطة بالشكل الأفضل يقوم على أربعة عوامل أساسية هي التشريعات الجيدة، وجود جهاز حكومي متفهم، هيكلة مشاريع ذات جدوى اقتصادية ومريحة، إضافة الى التمويل. ومتى توافرت هذه العوامل الأربعة مع الإرادة الحكومية، فلا شك ان الخطة ستبصر النور وستكون لها تداعيات ايجابية على الاقتصاد الوطني وتعزز الناتج القومي وتوجد وظائف حقيقية وقطاعات اقتصادية جديدة وهذه بدورها ستنعكس ايجاباً على دول المنطقة ككل.

قطاع العقار مستقر

■ الى أي مدى في رأيكم انعكست الأزمة المالية سلباً على قطاع العقار الكويتي؟

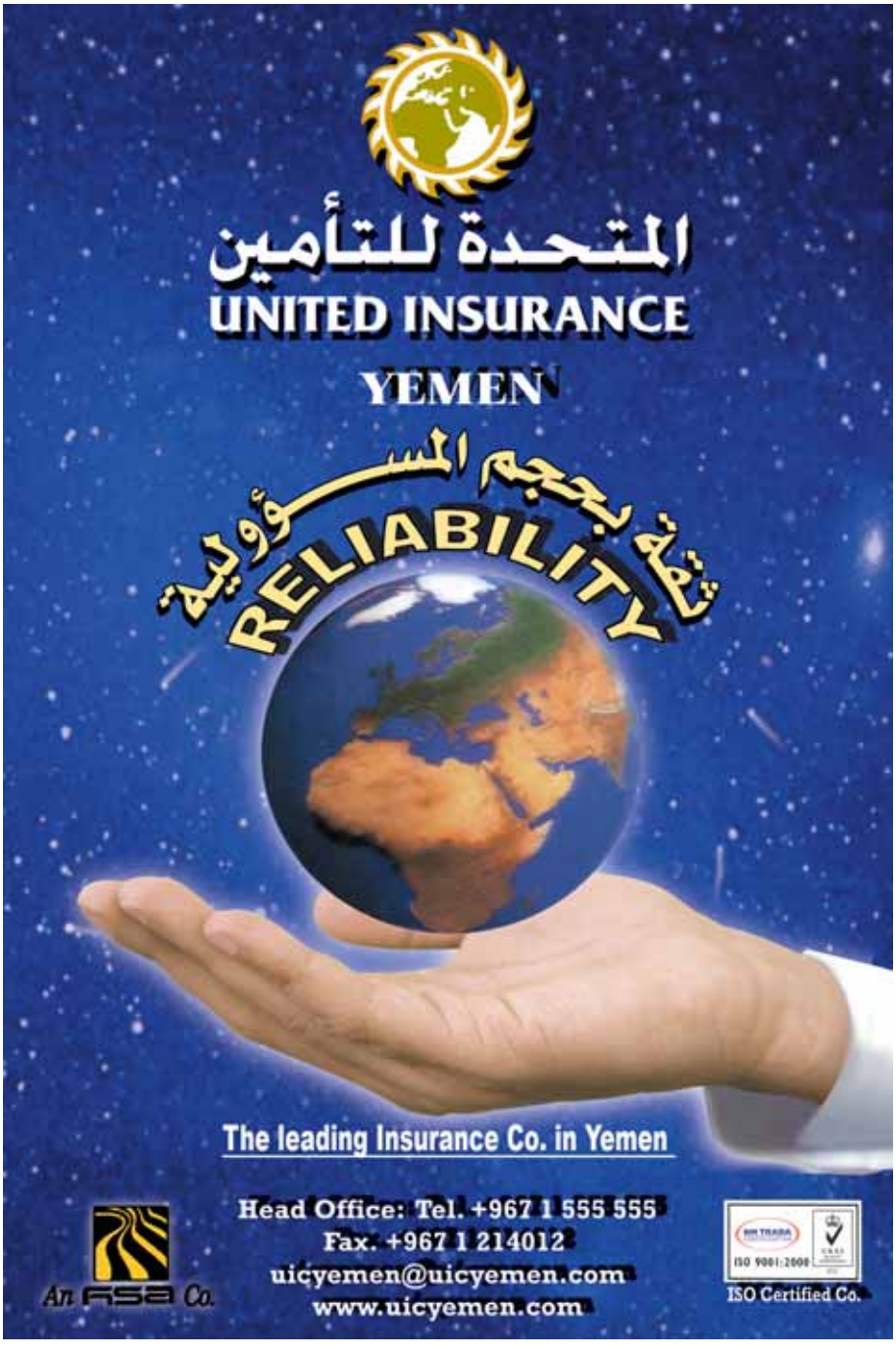
– قطاع العقار في الكويت لا يزال بخير وحاله مستقرة، مقارنة مع دول مجلس التعاون الخليجي.

أما بالنسبة للاستثمار، فالمستثمر الأجنبي لا يملك حق الاستثمار في العقار الكويتي، وهذه مشكلة قديمة العهد وليست وليدة الأزمة المالية غير انها لم تنعكس سلباً على القطاع الكويتي أسوة بقطاعات دول الخليج الأخرى، والدليل ان العوائد العقارية لها وزنها مقارنة مع قطاعات أخرى عديدة.

مشروع «البولفار»

■ هل لنا لمحة عن آخر مشاريعكم المنجزة في العام ٢٠١٠؟

– حالياً نحن في طور تنفيذ مشروع «البولفار» الضخم والذي يقام على مساحة ٣٤٠ ألف متر مربع ويتضمن مركزاً تجارياً وحدائق وملاعب الى نادٍ صحي وقاعة متعددة الأغراض. ونتوقع الانتهاء منه نهاية العام ٢٠١١ وستبلغ تكلفته حوالى ٣٦ مليون دينار كويتي. ■



عبد الهادي الرشيدي (عقارات للتطوير والتنمية - السعودية):

«مخطط ربوة مكة» تجسيد رائع لفلسفة التطوير العمراني والاستثمار الروحي



تناول المدير العام لشركة عقارات للتطوير والتنمية إحدى مجموعة شركات عمر قاسم العيسائي المهندس عبد الهادي الرشيدي في حديثة لـ «البيان» مشروع «مخطط ربوة مكة» واصفاً إياه بأنه تجسيد لفلسفة التطوير العمراني والاستثمار المادي والروحي والمزايا العديدة التي يتميز بها المخطط ومن بينها القرب من الحرم المكي الشريف خير البقاع مكة المكرمة. وأشار إلى أن المشروع يزخر بالعديد من الخدمات والتسهيلات التي تواكب متطلبات العصر في حياة الرفاهية والرحابة. كما وصف سوق العقار بالمملكة بالمتميز، من حيث ما يشهده اليوم من طلب كبير على الوحدات السكنية في العديد من مناطق المملكة. وتوقع الرشيدي مزيداً من الدعم والتسهيلات البنكية في هذا الإطار ومزيداً من توجه الدولة في تأسيس مشاريع سكنية هامة وحيوية، مشيراً إلى تميز مشاريع «عقارات» عموما وإسهامها في تعزيز النهضة الحضارية العقارية للمملكة وفي دعم اقتصادها الوطني.

وإلى مضابط الحوار:

طفرة القطاع

■ **كيف تقيّمون السوق العقاري السعودي اليوم؟**

– حالة سوق العقار في المملكة ممتازة، ونسبة الطلب على الأراضي والوحدات السكنية في تزايد مستمر، وهذا خير دليل على ثبات هذا القطاع ونجاحه في تحقيق طفرة كبيرة قائمة على أسس علمية ودراسات تتماشى واحتياجات السوق السعودي. وقد طالت هذه الطفرة شرائح المجتمع كافة، بعد ضخ الدولة أموالاً كبيرة لإنجاز المشاريع الإنشائية المختلفة في المملكة وتحديداً داخل مكّة المكرمة التي تشهد نمواً سكانياً وحاجة متزايدة للسكن العصري.

■ **في ظل الأوضاع الراهنة هل تعمدون إلى استغلال الظروف الحالية ورفع الأسعار؟**

– نحن لا نعمد إلى زيادة الأسعار عشوائياً أو بشكل غير منطقي، فالواقع يفرض نفسه والسوق يحدد السعر الذي نعلنه. وحتى وإن عمدنا إلى رفع الأسعار عشوائياً، فهذا يعني أن العملاء الأثرياء فقط هم من سيقبلون على الشراء بينما يمتنع الآخرون. وهذا سوف يؤدي إلى كساد عقاري لذلك فان عملية ارتفاع الأسعار في حال حدوثها يجب أن تكون معقولة وواقعية. والحمد لله أن مشاريعنا يتم بيعها في مدة قصيرة جدا ودائما تلاقي القبول والرغبة في الشراء.

تسهيلات من المصارف

■ **هل تقدّم المصارف التمويلات اللازمة حالياً؟**

– بدأت المصارف بعمليات تمويل القروض السكنية ونتوقع أن تقدم تسهيلات إضافية في عام ٢٠١١. كما ستشرع الدولة في إنشاء مشاريع عقارية هامة وحيوية في كافة أرجاء المملكة، وستوفر وحدات سكنية مميزة وبمساحات واسعة، ومع ذلك سيظل العجز عن تلبية الطلب قائماً.

■ **ما هي أبرز أنشطة مجموعة العيسائي العقارية في الوقت الراهن؟**

– تعكف مجموعة العيسائي عن طريق شركاتها التابعة على تطوير الأراضي وإنشاء مجمعات تجارية وإدارية وتدرس بعض المشاريع الإنشائية السكنية التي ستوفر أكثر من ١٠ آلاف وحدة سكنية خلال الفترة القادمة بإذن الله.

■ **ما هي أبرز التحديات التي تواجه القطاع العقاري حالياً؟**

– لا تزال التمويلات العقارية المتوفرة حالياً أدنى من الطموحات المرجوة، ولا تغطي حاجة السوق.

ولكن نتوقع أن تقدم البنوك مزيداً من التسهيلات لتجاوز هذا التحدي.

الإقبال تخطى التوقعات

■ **ما هي أبرز مشاريعكم وبماذا تتميز؟**

– تم طرح مشروع «مخطط ربوة مكة» الذي تقارب مساحته المليون متر مربع ويضم مجموعةً من الخدمات المتكاملة، وذلك في مزاد علني بجدة، وقد جاء المخطط وفق رؤية معمارية تواكب مختلف التطلعات وتراعي التطور المستقبلي لقطاع العقار المرتبط بحياة الإنسان ورقيه، ليمثل جوهرة عقارية استثمارية ثمينة تتجاوز النمطية الى التفرد وتقدم أحدث المفاهيم في عالم التطوير العقاري. ويتميز المخطط بموقعه الاستراتيجي الرائع وتصميمه المتكامل، حيث الاهتمام بنجاح كافة عناصر الاستثمار. ومن مميزاته أنه يقع داخل حدود الحرم المكي الشريف ويتمتع باطلالة بانورامية على مكة المكرمة. وقد كان حجم الإقبال على هذا المشروع متخطيا كل التوقعات.

■ **كيف تقيّمون نتائجكم في عام ٢٠١٠ مقارنة بعام ٢٠٠٩؟**

– تميزت نتائجنا في عام ٢٠١٠ وكانت الأفضل مقارنةً بعام ٢٠٠٩. ■







ماجد الحقيل (رافال RAFAL - السعودية):

على الشركات تلبية حاجات السوق والالتزام بتطوير وحدات سكنية وتجارية ذات نوعية جيدة

تأسست شركة رافال للتطوير العقاري في المملكة العربية السعودية نهاية ٢٠٠٧ من قبل شركات عريقة وذات خبرات واسعة، ومن اهدافها البناء والتطوير وتحويل الأرض الى بيئة متكاملة مستعينة برؤية وابداع فريق عملها.

المدير التنفيذي في الشركة ماجد الحقيل اعتبر ان أهم تحد أمام سوق العقار في السعودية هو تطوير المشاريع المتنوعة، ورأى ان الأخير ناشئ ويحتاج الى العديد من الشركات المطورة، بعدما وصل الطلب السنوي الى ٢٠٠ ألف وحدة عقارية، عازياً سبب اطلاق «رافال» الى توفير مشاريع فاخرة متمايزة وعصرية لطالما افتقدها السوق، عارضاً لمشروعي رافال والرابية وخصائصهما، داعياً شركات التطوير الى المبادرة لتلبية حاجات السوق المتزايدة والالتزام بتطوير وحدات سكنية وتجارية ذات نوعية جيدة.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجه السوق العقاري السعودي في هذه المرحلة؟

– أكبر تحدٍ للسوق العقاري السعودي هو تطوير مشاريع متنوعة بين سكنية تجارية وسياحية تتناسب والقدرة الشرائية للمواطنين السعوديين والمقيمين.

وثمة طلب كبير في السوق لكن العرض محدود وموجه لفئات اجتماعية معينة ذات قدرات كبيرة.

■ كيف تصفون واقع قطاع التطوير العقاري في المملكة حالياً؟

– سوق التطوير العقاري ناشئ في السعودية، فالمطورون عملوا في السابق على تطوير الأراضي فقط، لذا لم تتجاوز يوما نسبة العقارات السكنية والتجارية المطورة ٢ أو ٣ في المئة.

ثم ان معظم الإنشاءات كانت فردية وغير منظمة تعتريها انتهاكات عدة، ما أفقد ثقة العملاء بالقطاع العقاري.

لكن نتمنى ان تساهم الشركات العقارية والمنظمة التي ظهرت في السوق المحلي خلال السنوات الخمس الماضية في نمو هذا القطاع وزيادة نسبة المشاريع السكنية والتجارية، والتعامل بحرفية واستمرارية مع متابعة عمليات ما بعد البيع.

تنظيم سوق العقار

■ هل يكفي عدد شركات التطوير العقاري في المملكة لتلبية الحاجات المتزايدة على الوحدات العقارية؟

– كما ذكرت، السوق العقاري السعودي ناشئ ويحتاج الى عدد كبير من الشركات المطورة، مقابل طلب كبير يصل الى ٢٠٠ ألف وحدة سكنية ومكتبية سنوياً.

وحالياً، يعتبر عدد الشركات المحترفة والفاعلة في القطاع العقاري ضئيلاً ولا يتجاوز الشركات العشر. لكن نتمنى ان يتطور السوق بسرعة ويصبح أكثر تنظيماً وقادراً على تلبية الحاجات المتزايدة.

■ ما هي المشاريع العقارية التي تشهد اقبالاً كبيراً في السوق المحلي؟

– الطلب كبير على المشاريع الموجهة لأصحاب الدخل المحدود والمتوسط.

أما بالنسبة الى المشاريع الفاخرة، فهي متوفرة لكنها تفتقد الى التمايز والعصرية وقد حاولنا في رافال سدّ هذا النقص عبر تطوير برج رافال.

رافال والرابية

■ في رأيكم ما هي العوامل التي تؤدي الى ارتفاع أسعار العقارات في السعودية؟

– عموماً أصبحت الحياة أكثر تطلباً وكلفة ولا شك في ان القطاع العقاري يتأثر بهذا الواقع، وبارتفاع أسعار المواد الرئيسية للبناء وغيرها. وهذا ما رفع أسعار المنتج النهائي، مقابل معدّل مداخيل محدودة.

■ ما هي أبرز مشاريعكم العقارية حالياً؟

– لدينا مشروعان أساسيان وهما برج رافال ومشروع الرابية.

ويتألف برج رافال السكني من ٦٢ طبقة فاخرة ويقع على طريق الملك فهد بالقرب من مركز الملك عبدالله المالي. وسيحتضن البرج فندق كمبنسكي الذي يتضمن أكثر من ٣٠٠ غرفة وجناح الى جانب مطاعم ومقاه ومرافق صحية وترفيهية ومحال تجارية ومكاتب.

أما مشروع الرابية فهو عبارة عن ضاحية سكنية مغلقة تضم ٢٥٠ وحدة سكنية لأصحاب الدخل المتوسط وهذه الضاحية المغلقة الثالثة لنا في العاصمة الرياض.

ونتوقع تسليم هذين المشروعين خلال سنة ٢٠١٣.

هذا ولدينا خطط لتطوير مشاريع أخرى وتحديداً ضواحي سكنية للشريحة المتوسطة من المجتمع.

وسنعلن عن هذه المشاريع في النصف الاول من عام ٢٠١١.



تكتلات للتطوير

■ كيف تقوّمون موقعكم في السوق السعودي؟

– استطاعت رافال ان تبني سمعة طيبة ومصداقية عالية في السوق السعودي نظراً الى التزامها بتسليم مشاريعها في الوقت المحدد ووفق أفضل المواصفات والمعايير.

■ ما هي النصائح التي تقدمونها للمشترين وللشركات المطورة؟

– بداية، نتمنى ان يتجه السوق السعودي نحو قيام تكتلات وشركات عقارية بدل التوجه نحو التطور الفردي الذي تعتبر كلفته أعلى من شراء وحدة سكنية.

ثانياً، نشجع المواطنين على انتقاء الشركة المطورة المناسبة التي تلبي حاجاتهم وتتعامل معهم بشفافية ومصداقية، مع العلم ان الحكومة اليوم تضمن حقوق المواطن في الشراء على الخريطة، وتدقق في مصداقية مشاريع المطوّرين. وهنا، نتمنى على شركات التطوير المبادرة الى تلبية حاجات السوق المتزايدة، والالتزام بتطوير وحدات سكنية وتجارية ذات نوعية جيدة تضمن نجاحها في السوق وتصب في مصلحة المستهلكين والقطاع ككل.

مشاريع ذات قيمة مضافة

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١٠، وما هي توقعاتكم لعام ٢٠١١؟

– نتائجنا جيدة منذ انطلاقتنا في السوق ولم تشذ سنة ٢٠١٠ عن القاعدة.

ونتوقع ان تكون سنة ٢٠١١ جيدة وسنستمر في تطوير مشاريع ذات قيمة مضافة. ■



المهندس عامر المجالي (مؤسسة المدن الصناعية الاردنية):

تقوم المؤسسة بتطوير المدن الصناعية القادرة على جذب الاستثمارات

منذ العام ١٩٨٠ يتناقل الحديث بالتواتر حينا وبالاعلام حينا آخر عن عطاءات مؤسسة المدن الصناعية في الاردن وهي مؤسسة عامة تأسست بالشراكة بين القطاعين العام والخاص وتتمتع باستقلال مالي واداري.

وخلال فترة مرضية قامت بتنفيذ المشاريع الموكل اليها تنفيذها بتمويل ذاتي حيث اعتبرت احدى روافد الاقتصاد الوطني من المؤسسات الرئيسية والفاعلة في استقطاب المشاريع الاستثمارية.

شهرة هذه المؤسسة الفاعلة والمميزة بمشاريعها واعمالها كافة صوّبت الانظار باتجاه مديرها العام المهندس عامر المجالي ليتحدث الى الرأي العام الاردني والمستثمرين الذين اعجبوا بما حققته ليستمعوا اليه وليقرأوا ما تم تحقيقه وسر نجاحها وحصولها على شهادة الجودة (ISO) وعلى ذهبية المركز الاول لجائزة الملك عبدالله الثاني لتميز الاداء والشفافية اضافة الى عدة جوائز وشهادات تقدير محلية ودولية.

قال المهندس **عامر المجالي**: ان المؤسسة تقوم بإنشاء وتطوير المدن الصناعية القادرة على جذب الاستثمارات، والتي توجه أهدافها لتطوير الصناعات الصغيرة والمتوسطة في المملكة، وقد استطاعت المؤسسة إنشاء خمس مدن صناعية عاملة موزعة على مختلف أقاليم المملكة، كما أنها في مرحلة الإعداد لإطلاق مدينتين صناعيتين جديدتين. وأبرز الإنجازات التي حققتها المؤسسة على الصعيد الداخلي، كما بيّن الإنجازات التي تحققت على الصعيد الخارجي ، أهمها:

– أن المؤسسة تسعى ومنذ نشأتها إلى تحقيق بعدين أساسين، البعد الأول الاقتصادي من خلال توفير البنية التحتية والخدمات الأساسية والمساندة في المدن الصناعية لاستقطاب الاستثمارات الصناعية المختلفة، وأما البعد الآخر فهو الاجتماعي من خلال توزيع مكتسبات التنمية على مختلف أقاليم ومحافظات المملكة.

– حققت المؤسسة العديد من الإنجازات في كافة الأصعدة، فمن خلال تحقيقها الهدف الأساسي وهو إقامة المدن الصناعية في مختلف الأقاليم، فقد ساهم ذلك في إحداث تنمية اقتصادية وحركة عمرانية وتجارية للمناطق المجاورة وتوفير فرص عمل، بالإضافة إلى دورها الكبير في دعم النشاطات المختلفة والذي جعل من المدن الصناعية مطلباً وطنياً.

– رغم الأرباح التي حققتها المؤسسة على مدى الأعوام السابقة، والتي لا تعتبر ضمن أولوياتها ، نظراً للدور الكبير التي تلعبه من أجل خدمة الاستثمار والمستثمرين وتنمية المجتمعات المحلية، ويتضح ذلك من خلال التسهيلات والحوافز والإعفاءات التي تقدمها للمشاريع الصناعية، حيث كان لها دور بارز في مواجهة أثار الأزمة المالية والتخفيف من حدتها على المستثمرين الصناعيين في مدنها الصناعية، حيث اتخذت جملة من الإجراءات أبرزها تقديم حوافز وتخفيضات إضافية على أسعار البيع والإيجار في مدنها الصناعية وخاصة في مدينة الموقر الصناعية لجذب المزيد من الاستثمارات، كما وقعت اتفاقية تمويلية مع أحد البنوك التجارية لتقديم قروض وتسهيلات للمستثمرين الصناعيين، بالإضافة إلى تقسيط بدلات الإيجار للمستثمرين المتعثرين للتخفيف عليهم من حدة الأزمة المالية.

واضاف: قامت المؤسسة بلعب دور هام في ما يتعلق بالشراكة ما بين القطاعين العام والخاص، وتعزيز دور القطاع الخاص في تحريك عجلة الاقتصاد الوطني، حيث عملت على توقيع اتفاقية مع أحد الائتلافات العالمية والتي بموجبها تقوم الثانية بإنشاء وإدارة وتطوير وتسويق المرحلة الأولى من مدينة العقبة الصناعية الدولية، ونظراً للنجاح الباهر الذي حققه هذا النموذج والذي يقاس من خلال رغبة المطور للبدء بتنفيذ المرحلة الثانية، وتم نقل هذه التجربة الناجحة إلى باقي المدن الصناعية، حيث تم توقيع مشروع اتفاقية مع شركة خليجية من أجل إنشاء وإدارة وتطوير مدينة مادبا الصناعية والمؤسسة حالياً بصدد استقطاب مطور لتوقيع اتفاقية إنشاء وإدارة وتطوير المرحلة الأولى من مدينة الزرقاء الصناعية.

– لضمان تعزيز البيئة التنافسية في مدينة الحسين بن عبدالله الصناعية وبهدف دعم المشاريع الصغيرة بشكل أساسي قامت المؤسسة بتوفير مبانٍ صناعية بمساحات صغيرة تتناسب مع الصناعات الصغيرة والحرفية، ويتم ربط هذه المباني بالكهرباء وغيرها من الخدمات اللازمة على نفقة المؤسسة وتكون بدلات الايجار لهذه المباني منخفضة لتشجيع أصحاب المشاريع الصغيرة من ابناء المجتمع المحلي على البدء بمشروعاتهم ولضمان ديمومتها، بالإضافة إلى توقيع مذكرة تفاهم مع صندوق التنمية والتشغيل والتي بموجبها يقدم الصندوق قروضاً ميسرة لاصحاب المشاريع تساعدهم على البدء والنهوض بمشاريعهم.

وعدد الانجازات بالارقام كما في الجدول:

المدينة الصناعية	عدد الشركات	حجم الاستثمار (مليون دينار)	حجم الصادرات (مليون دينار)	عدد العمالة
مدينة عبدالله الثاني الصناعية	٣٥٤	٩٦٢,٦٧	٤٠٩,٢٧	١٣٢٩٦
مدينة الحسن الصناعية	١٠١	١٨٧,٣٥	١٧٤,٣٣	١٢٦٨٦
مدينة الحسين بن عبدالله الثاني الصناعية	١٥	٣٧,٧٩	٦٤,٦٢	٢٥٨٣
مدينة العقبة الصناعية	٣٨*	١٥٠	٤	١٨٤٢
مدينة الموقر الصناعية	٨	١٣٩,٨	–	٤٥٠*
المجموع	٥١٦	١٤٧٧,٦١	٦٥٢,٣٧	٣٠٨٥٧

* بلغ حجم الاستثمار في المدن الصناعية ١,٤٧٧,٦١ مليون دينار حتى الربع الثالث من عام ٢٠١٠ موزعة على ٥١٦ شركة صناعية في ٥ مدن صناعية وبلغ حجم صادراتها قرابة ٦٥٢,٣٧ مليون دينار، ووفرت هذه الشركات حوالى ٣١ ألف فرصة عمل.

الخدمات التي تقدمها المؤسسة للمستثمرين:

توفر المؤسسة للشركات والمصانع التي تستثمر في أي من مدنها الصناعية، مجموعة من الحوافز تسهم في تعزيز نشاطها الصناعي، وهي: قطع أراض ومبان صناعية جاهزة وبأسعار وأجور منافسة، خدمات بنية تحتية حديثة، محطات تنقية للمياه العادمة، حزمة واسعة من الخدمات المساندة.

– من خلال مفهوم (خدمة المكان الواحد)، تقوم المؤسسة بإصدار التراخيص اللازمة للمشروعات الصناعية عبر مكاتب خدمات المستثمرين ضمن المدن الصناعية للاستفادة من قانون المؤسسة الذي يمنحها صلاحيات البلديات ولجان التنظيم المحلية واللوائية.

– تأمين فريق عمل إداري وفني مؤهل لمتابعة وتسهيل شؤون المستثمر ليحصل على خدمات متكاملة – (خدمات ما بعد البيع).

مزايا في المدن الصناعية

تتمتع المشاريع الصناعية القائمة في المدن الصناعية أو التي تنتقل إليها بالعديد من الحوافز والمزايا والاعفاءات بموجب العديد من القوانين والانظمة النافذة.

وقد تم مؤخراً إقرار قانون المناطق التنموية والذي يُعد ترجمة فعلية على أرض الواقع للخطط الطموحة لصاحب الجلالة الملك عبدالله الثاني ابن الحسين بهدف تعزيز الوضع الاقتصادي والبيئة الاستثمارية في الأردن والذي سوف يعمل على توحيد المرجعيات الاستثمارية.

انجازات المؤسسة بالارقام: ٥ مدن صناعية بحجم استثمارات ١٤٧٨ مليون دينار موزعة على ٥١٦ شركة حجم صادراتها ٦٥٣ مليون دينار وتوفر ٣١ الف فرصة عمل

وبموجب القانون الجديد، تعتبر المدن الصناعية التابعة لمؤسسة المدن الصناعية الأردنية ضمن المناطق التنموية في المملكة، حيث سيحصل المستثمرون الراغبون في الاستثمار في المدن الصناعية على حوافز وامتيازات، وهي على النحو التالي:

– ضريبة الدخل: ٥٪ على الدخل المتأتي من النشاط الاقتصادي داخل المناطق التنموية.

– ضريبة المبيعات: صفر٪ على السلع والخدمات التي يتم شراؤها أو استيرادها لغايات ممارسة النشاط الاقتصادي.

– الرسوم الجمركية: صفر٪ على جميع المواد والمعدات والآلات والتجهيزات الداخلة في بناء وإنشاء وتجهيز وتأثيث المشاريع في المناطق التنموية.

– ضريبة الخدمات الاجتماعية: صفر٪ على الدخل المتحقق للمؤسسة داخل المناطق التنموية أو خارج المملكة.

– ضريبة توزيع أرباح الأسهم والحصص في الشركات: صفر٪ على الدخل المتحقق للمؤسسة داخل المناطق التنموية أو خارج المملكة.

بالإضافة إلى ذلك، قامت هيئة المناطق التنموية بتوفير مكتب خدمة المكان الواحد والذي سوف يعنى بموجب القانون بإنجاز الإجراءات والمعاملات الحكومية وتسهيل متطلبات الاستثمار بسرعة وكفاءة في مكان واحد، وأبرز هذه الخدمات: التراخيص اللازمة للشركات وتسجيل الشركات وتراخيص العمل بما في ذلك التأشيرات والإقامة وتصاريح العمل والإجراءات والموافقات ذات الصلة.

فرص العمل المتاحة

مدينة عبدالله الثاني ابن الحسين الصناعية / عمان

أنشئت في العام ١٩٨٤ جنوب شرق العاصمة عمان في منطقة سحاب، وهي أول وأكبر تجمع صناعي منظم في المملكة بلغت مساحتها الإجمالية ٢٥٣٠ دونماً، واشتملت هذه المدينة على بنى تحتية وفوقية متكاملة (خدمات أساسية ومساندة)، يطابق أعلى المواصفات الدولية للمدن الصناعية، الأمر الذي جعلها نموذجية في تصميمها، وشاملة لمجموعة كبيرة من الإستثمارات، حيث تضم جميع القطاعات الصناعية العشرة المصنفة، بالإضافة إلى وقوعها على الطريق السريع الذي يربط الأردن بالعراق والسعودية، وقربها من المطار وأهميتها التاريخية كونها أول مدينة صناعية تم إنشاؤها في الأردن، وقد عزز هذا كله من إشغال مساحتها بالكامل، لتصبح نموذجاً يحتذى في باقي المدن الصناعية التي تنشأ في الأردن، والتي لا زالت قيد الإنشاء.

مدينة الحسن الصناعية / إربد

تعتبر مدينة الحسن الصناعية في إربد ثاني أكبر مدينة من حيث حجم الاستثمار، علما بأنه يتوفر حاليا اراض ومبانٍ صناعية مطورة بمساحات مختلفة تلبي كافة احتياجات الصناعيين.

مدينة الحسين بن عبد الله الثاني الصناعية / محافظة الكرك

في عام ٢٠٠٠ افتتحت مدينة الحسين بن عبدالله الثاني الصناعية في محافظة الكرك، جنوب العاصمة حيث تم تطوير ٧٨٦ دونماً منها، ونظرا لموقعها على الطريق الدولي المؤدي لميناء العقبة، يتوفر حاليا اراضٍ ومبانٍ صناعية مطورة بمساحات مختلفة تلبي كافة احتياجات الصناعيين.

المشاريع المستقبلية

مدينة الموقر الصناعية

تتميز مدينة الموقر الصناعية بموقعها الإستراتيجي على الطريق الدولي الذي يربط الأردن بالعراق والمملكة العربية السعودية، حيث تبعد ٢٤ كيلومتراً فقط عن مدينة عبدالله الثاني الصناعية في سحاب و١٢ كيلومتراً عن مركز لواء الموقر، وتبعد ٣٤٠ كيلومتراً عن ميناء العقبة.

ويأتي إنشاء مدينة الموقر الصناعية نتيجة الإشغال الكامل لمدينة عبدالله الثاني ابن الحسين الصناعية في سحاب، وقد تم الإنتهاء من أعمال البنية التحتية للمرحلة الأولى في مدينة الموقر بمساحة ١١٧٨ دونماً، وقد قامت المؤسسة بتسويق هذه المدينة خلال فترة البناء وكانت النتائج ايجابية، حيث استطاعت المؤسسة استقطاب ٨ مشاريع صناعية متخصصة في قطاع الصناعات الغذائية والمعدنية والهندسية والأسمدة وبحجم استثمار يقارب ١٦٢ مليون دينار، وستعمل على توفير ما يقارب ١٥٠٠ فرصة عمل لأبناء المناطق المجاورة، وقد وصلت نسبة الإشغال في المرحلة الأولى ٢٣٪ بالرغم من أنها لم تفتتح رسمياً لغاية تاريخه، وتم استقبال العديد من طلبات الاستثمار في المدينة مؤخرا وهي بصدد الدراسة.



مدينة مادبا الصناعية

ستقام على مساحة إجمالية تبلغ ٥٠٠ دونم وبكلفة تقديرية تتجاوز ٢٠ مليون دولار، وتعتبر المدينة أول استثمار خليجي في مجال تطوير وإدارة وتسويق المدن الصناعية في المملكة، حيث وقعت المؤسسة عقداً مع شركة خليجية، حيث ستقوم الشركة بإنشاء وتطوير موقع المدينة وفق أحدث المواصفات الصناعية وتوفير شبكات البنية الأساسية، وسوف تكون أهم الصناعات المستقطبة لهذه المدينة هي الصناعات التقنية، والصناعات الدوائية والصناعات الطبية الخفيفة.

وتشير دراسات الشركة صروح حول مدينة مأدبا الى أنه من المتوقع إستقطاب استثمارات صناعية تتجاوز قيمتها ٢٥٠ مليون دولار متخصصة في الصناعات المتطورة كصناعة أنظمة تكنولوجيا المعلومات والصناعات الطبية ومنتجات البحر الميت.

مدينة الزرقاء الصناعية

مدينة الزرقاء الصناعية تقع على بُعد حوالى ٤٥ كيلومتراً إلى الشمال الشرقي من العاصمة عمان، لتقام على مساحة إجمالية تصل إلى ٢٤٧٥ دونماً، تدشن مرحلتها الأولى على مساحة ٨٤٥ دونماً، وتبرز أهميتها من موقعها المحاذي للطريق الدولي المؤدي إلى منطقة الأزرق، والذي يربطها مع الحدود الأردنية العراقية القريبة من المنطقة الحرة في الزرقاء، ويشار إلى أن محافظة الزرقاء تتمتع بكثافة سكانية كبيرة وحركة تجارية نشطة، ستسهم بتنشيط هذه المدينة وتزويدها بالأيدي والخبرات العاملة، بالإضافة إلى ذلك سوف تشكل هذه المدينة قاعدة للصناعات المبعثرة القائمة والجديدة في محافظة الزرقاء.

الاسعار

تتوزع أسعار بيع الأراضي حسب المساحات كما يلي، ١–٥٠٠٠ متر مربع سعر ٣٨ ديناراً للمتر، ٥٠٠١–١٠٠٠٠ متر مربع بسعر ٣٦ ديناراً للمتر، ١٠٠٠١–٢٠٠٠٠ متر مربع بسعر ٣٤ ديناراً للمتر، ٢٠٠٠٠ فأكثر بسعر ٣٢ ديناراً للمتر لفترة محدودة مع امكانية التقسيط علما بأن سعر البيع الاصلي هو ٥٠ ديناراً اردنياً للمتر المربع.

– أما في ما يخص أسعار الإيجار فتكون (٣) دنانير/ م٢، مع إعفاء السنة الثانية للعقود التي توقع خلال الفترة المحددة. ■



فهد الغنيم (شركة قطر الاولى FIRST QATAR):

نركز على المشروعات قيد التطوير وتسليم الوحدات المنجزة

بداية ٢٠٠٨ كشفت شركة قطر الاولى FIRST QATAR الرائدة في التطوير العقاري عن مشاريع استثمارية بقيمة ٧٥٠ مليون دولار، وتعمل عبر مكاتب فرعية لها في قطر وسلطنة عمان ومقرها الرئيسي في الكويت.

رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي في الشركة فهد الغنيم اوضح طريقة التكيف مع الظروف الاقتصادية المتردية بين ٢٠٠٨ و٢٠١٠ وذلك عبر التركيز على المشروعات قيد التطوير وتأجيل الاخرى، اضافة الى تسليم الوحدات المنجزة والتسديد بناء على عمليات البيع، مشيرا الى اعتماد طريقة بيع الشقق المؤجرة، بما يعود بالفائدة على المستثمر، كاشفا عن العمل على تسديد الديون المتوجبة في ٢٠١١، والحصول على تصنيف ائتماني مرتفع.

استكمال المشروعات العقارية والاستثمارية

■ كيف تقوّمون الوضع العقاري في اسواق الخليج العربي عموما وقطر تحديدا بعد الازمة العالمية؟

– أثّرت الازمة المالية العالمية على كل اسواق الخليج وخصوصا على القطاع العقاري.

واستطاعت الشركات العقارية، التي لم تكن مديونياتها كبيرة، ان تنجو من تداعيات الازمة ومن ضمنها «قطر الاولى» على عكس الشركات الاخرى التي أوقفت اعمالها ومشروعاتها بسبب مديونياتها الكبيرة.

والامر نفسه ينسحب على الدول، اذ استطاعت معظم دول الخليج الحفاظ على اوضاع ثابتة واستكمال مشروعاتها العقارية والاستثمارية.

وعموما اثرت الازمة في شكل قوي على قطاعي الاستثمار والعقار وبالتبعية على قطاع المصارف بسبب الرهون العقارية.

وقد كانت الظروف الاقتصادية متردية من شهر ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٨ لغاية ايلول (سبتمبر) ٢٠١٠ وهذا ما دفعنا في قطر الاولى الى التركيز على المشروعات قيد التطوير وتأجيل الاخرى، مع المحاولة قدر المستطاع تسليم الوحدات العقارية التزاما بالاتفاقيات المعقودة.

ومن هنا كان هدفنا الرئيسي خلال عامي ٢٠٠٩ و٢٠١٠ التركيز على تسليم الوحدات التي لم يكن عليها رهونات عالية، فنظامنا المالي مختلف عن الشركات العقارية الاخرى اذ شددنا على انشاء الوحدات العقارية ثم بناء على عمليات البيع يحصل التسديد للمقاولين والمطور الرئيسي، بينما الشركات العقارية الاخرى لجأت الى القروض المصرفية التي تراكمت على عاتقها، مع العلم ان حجم القروض الى رأس المال بالنسبة لشركة قطر الاولى هو خمسة ملايين الى ٥٠ مليون دينار كويتي، وهذه نسبة متدنية في القطاع العقاري.

وبالنتيجة فإن قطر الاولى حافظت على وضع قوي خصوصا انها تستثمر في محفظة اسهم قوية تمتلك أسهم شركة زين للاتصالات وشركة الخليج للكابلات كأمثلة.

تعاون مع المصارف

■ هل واجهتم اي صعوبات لجهة قدرة العملاء على دفع مستحقاتهم بسبب الازمة المالية؟

– بالنسبة الى برج «لاريفيرا» السكني في قطر والذي بلغت كلفته الاجمالية ٣٣ مليون دينار كويتي (١١٥ مليون دولار أميركي)، كنا قد بعنا نسبة ٧٠ في المئة منه، ولكن بعد الازمة توقفت عمليات البيع فيه، وواجهنا بعض الصعوبات في عدم قدرة العملاء على دفع مستحقاتهم فلجأنا الى حلول عدة بالتعاون مع المصارف والعملاء لجدولة دفعاتهم.

وحاليا، نعتمد استراتيجية جديدة وهي بيع الشقق مؤجرة اي ان الشاري يحصل على مدخول من الشقة المؤجرة يفوق المردود على الوديعة المصرفية، وهذا يعود بالفائدة على المستثمر. علما بأن الشركة قد قامت بتسليم ١١٧ وحدة سكنية من أصل ٢٢٠ لعملائها.

ثقة العملاء بمشروعاتنا

■ حصلت قطر الاولى على جائزة افضل برج سكني في قطر لعام ٢٠١٠ من INTERNATIONAL PROPERTY AWARDS لبرج LA RIVIERA فما الذي يميز هذا البرج؟

– بداية، هذه الجوائز سنوية وتمنح للقطاع العقاري بمختلف تفرعاته كأفضل برج سكني، أفضل برج تجاري، افضل اعلان عقاري، افضل تصميم هندسي وافضل موقع الكتروني لشركة عقارية وغيرها.

وهذه الجائزة التي حصل عليها LA RIVIERA الذي أطلقته «قطر الاولى» تدل على قوة وجهود فريق العمل وتعزز ثقة العملاء بمشروعاتنا العقارية وطريقة انجازها وبعلامتنا التجارية.

وتعكس هذه الجائزة ايضا اعتماد «قطر الاولى» المعايير العالمية والدولية في مشاريعها التي تجمع ما بين الثقافة الشرقية في البناء والتي تركز على المساحات الكبيرة للشقق والثقافة الغربية التي تعتمد على المساحات الصغيرة للشقق.

■ هل يمكن اعتبار عام ٢٠١٠ جيدا بالنسبة الى شركتكم؟

– كان عام ٢٠١٠ جيدا من نواح عديدة اذ استطعنا تقليص تكاليفنا من دون تقليص كفاءاتنا.

كما تخلصنا من بعض الأصول التي لم نكن واثقين منها. كما استطعنا تعزيز تدفقاتنا النقدية وضمان استمراريتها.

وقد عادت الشركات العقارية عموما الى الانتعاش في الاسواق وهذه بوادر ايجابية للسنوات المقبلة.

تسديد الديون في ٢٠١١

■ هل ترون ان القطاع المصرفي لا يزال متشددا في اعطاء القروض والتمويلات المصرفية في قطر؟

– لا تزال المصارف متحفظة لجهة التسهيلات وتركز البنوك حاليا على شراء السندات الحكومية وعلى تمويل قاعدة عملائها المميزين.

وتهدف «قطر الاولى» الى تسديد ديونها عام ٢٠١١ والحصول على تصنيف ائتماني مرتفع من الوكالات العالمية مثل «ستاندرد اند بورز» لتتمكن من الانطلاق من جديد بعد الخبرة الكبيرة التي اكتسبتها أثناء الازمة المالية.

عوائد التأجير

■ ما هي ابرز خططكم لعام ٢٠١١ وهل ستستمرون في تنفيذ مشاريعكم؟

– مشاريعنا مستمرة وخصوصا تطوير برج «بانوراما» في مشروع «لؤلؤة قطر»، وتبلغ مساحة المشروع ١٧٢٣٩ مترا مربعا على واجهتين بحريتين. ويرتفع برج «بانوراما» ٤١ طبقة تضم ٤٤٥ وحدة سكنية من مختلف الاحجام منها ٤٤ تاون هاوس محاط بالبرج. وقد قامت الشركة بتنفيذ جميع التصاميم الداخلية اللازمة عن طريق احدى الشركات العالمية لاخراج البرج بصورة مميزة، كما تم الانتهاء من مرحلة الاساسات.

وتبلغ تكلفة المشروع ١ مليار ريال قطري (٢٧٠ مليون دولار أميركي)، لذا فهو بحاجة الى شراكة استراتيجية مع احدى الشركات المطورة المرموقة أو لتمويل مصرفي.

وقد درسنا كل الاحتمالات وتبدل مفاهيم تسويق العقارات خلال الازمة، فاعتمدنا خطة التأجير وهي الافضل حاليا وتحقق عوائد منطقية وسليمة.

ورغم تركيزنا على التطوير في قطر، تعمل «قطر الاولى» في اسواق اخرى مثل سلطنة عمان حيث تمتلك اربع قطع ارض في مناطق استراتيجية داخل مسقط وخارجها بمساحة اجمالية ٦٥ الف متر مربع جاهزة للتطوير العقاري.

اما في الكويت، فلدينا مبنيان سكنيان يحققان دخلا ممتازا وفق مفهوم الايجار. ■



كمال العوالمة (مدائن النور للاستثمار العقاري والتطوير):

على المركزي الأردني رفع سقف قروض المصارف للقطاع العقاري

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة مدائن النور للاستثمار العقاري والتطوير كمال العوالمة شرح تأثير الأزمة المالية على قطاع العقار في الأردن والمبادرة الملكية «سكن كريم لعيش كريم» في الأردن. وأشار الى توسع الشركة نحو السوق العراقي عبر مشروع تأهيل «مدائن النور» لبناء ٥٠ ألف شقة في محافظات الجنوب، وتوقيع اتفاقية لتشييد مشروع اسكاني في شمال العراق، عارضاً لحاجة بعض الأسواق العربية من الشقق السكنية، متمنياً عودة الانتعاش والازدهار الى دبي، داعياً المستثمرين الى الإفادة من بعض الحوافز، متمنياً على البنك المركزي النظر في سقوف القروض العقارية.

تجميد مشاريع

■ كيف تصفون تأثير الأزمة المالية العالمية على القطاع العقاري في الأردن عموماً، وعلى مشاريعكم تحديداً؟

– كان للأزمة المالية العالمية تأثير على القطاع العقاري في الأردن خصوصاً على الاستثمارات الخارجية الخليجية وعلى المشاريع العقارية شبه الوهمية في السوق المحلي والتي لم ير معظمها النور.

فمثلاً مشروع العبدلي في وسط المدينة في عمان شهد تأجيلاً كبيراً وسيمتد إنجازه الى السنتين المقبلتين بعد ان كان من المتوقع الانتهاء منه سنة ٢٠١٢.

كذلك أعدنا دراسة مشروع خاص بنا في العبدلي بسبب الأزمة وقد حوّلنا جزءاً منه الى فندق فئة أربعة نجوم ستتولّى إدارته مجموعة فندقية عالمية نعلن عنها بداية عام ٢٠١١.

أما الإنقاذ فطاول المبادرة الملكية «سكن كريم لعيش كريم» والتي تهدف الى بناء ١٠ آلاف وحدة سكنية في المرحلة الأولى. وتشترك شركتنا بنسبة ٢٥ في المئة من هذا المشروع، وقد سلّمنا ١٤٠٠ شقة للحكومة، ولدينا ٣٥٠ شقة تحت التسليم مع توقعاتنا بتسليم ٣٠٠ شقة أخرى خلال شهر آذار (مارس) ٢٠١١.

هذا وقد أوقفنا مشاريعنا في مدينة الزرقاء في مدينة خادم الحرمين الشريفين وقد بعنا ثماني شقق فقط من أصل ١٠٠ شقة سكنية خلال سنتين.

ونرى ان تداعيات الأزمة المالية بدأت بالانحسار ونأمل ان يعاود القطاع العقاري انتعاشه بدءاً من منتصف ٢٠١١.

لذا انطلقنا بتصدير خدماتنا في قطاعي المقاولات والاستثمار العقاري، واتجهنا نحو السوق العراقي الواعد الذي يحتاج الى مليوني شقة سكنية في المرحلة المقبلة، ما بين مبانٍ جديدة وصيانة وتأهيل مبانٍ قديمة.

وقد تم تأهيل مدائن النور للبناء على ٥٠ ألف شقة في محافظات الجنوب، لكننا بانتظار تخصيص قطاع الأراضي ووضوح الرؤية التشريعية والقانونية في ما يتعلق بقانون الاستثمار وحرية دخول رؤوس الأموال وخروج الأرباح وغيرها.

كما وقّعنا اتفاقية مع أحد المستثمرين العراقيين لإنشاء مشروع إسكاني في شمال العراق، ودخلنا سوق كردستان عبر احدى الشركات الشقيقة لمدائن النور وهي الإطلالة للاستشارات الهندسية وذلك لتطوير مستشفى وفندق قيد الإنشاء.

وكون مدائن النور تتمتع بخبرة عريقة في قطاع الإسكان ولديها سمعة طيبة في هذا المجال إذ كانت الشركة الأولى في الأردن التي طوّرت ٥٠٠ وحدة سكنية بداية ثم ٢٥٠٠ وحدة خلال فترة زمنية قياسية وبمواصفات عالية، كانت وراء تلقينا عروضاً دائمة من جهات حكومية لتطوير مشاريع إسكانية في اليمن والمغرب.

حاجة للمشاريع السكنية

■ هل ترون حاجة وطلباً كبيرين للمشاريع السكنية في الأسواق العربية؟

– هناك حاجة كبيرة للمشاريع الإسكانية في المنطقة العربية نظراً الى كون المجتمعات السكانية بمعظمها شابة.

فمثلاً يعاني سوق البحرين نقصاً كبيراً في هذه المشاريع، وتصل فترة انتظار المواطن بين ١٥ و٢٠ سنة للحصول على شقة سكنية.

أما في دبي فالعرض يفوق الطلب بسبب الأزمة المالية. لكن نتمنى عودة الانتعاش الى هذه المدينة التي أصبحت مركزاً عالمياً تجارياً وسياحياً للأعمال.

حوافز تحرك قطاع العقار

■ كيف تصفون أسعار العقارات حالياً في الأردن؟

– بداية ارتفعت أسعار العقارات في الأسواق العربية ومنها الأردنية بسبب الفورة العقارية التي ترافقت مع ارتفاع أسعار المواد الخام وتحديداً الحديد الذي وصل سعر الطن الواحد منه الى ١٥٠٠ دولار أميركي في السوق الأردني.

لكن حالياً، بعد هدوء الفورة وانخفاض سعر طن الحديد الى ٦٠٠ دولار أميركي تقريباً عاودت أسعار الشقق الى الانخفاض. كما ساهم إحجام المصارف عن الإقراض العقاري الى دفع المطوّرين العقاريين لخفض أسعار الشقق بين ١٠ و١٥ في المئة.

وننصح المواطنين بالاستفادة من هذه الفرصة لاقتناء شقق سكنية، خصوصاً ان الحكومة الأردنية قامت بخطوات عدة لمساعدة المواطنين والمستثمرين عبر خفض رسوم نقل الملكية من ١٠ الى ٥٠ في المئة، وإعفاء من الرسوم بالكامل لبناء أول ١٥٠ متراً مربعاً لأي شقة مساحتها ٣٠٠ متر مربع.

وهذه الحوافز تحرّك القطاع العقاري والإسكاني الذي بدوره يحرّك أكثر من ٣٨ قطاعاً اقتصادياً بشكل مباشر وقطاعات أخرى بشكل غير مباشر.

بوادر انتعاش مرتقبة

■ هل ما زالت المصارف الأردنية محجمة عن إعطاء القروض العقارية؟

– بسبب الطفرة العقارية السابقة، وصلت البنوك الأردنية الى السقف الأعلى لحجم تسليفاتها وقروضها، والتي تصل الى ٢٠ في المئة تعليمات البنك المركزي الأردني. لذا يواجه المواطنون صعوبات في الحصول على قروض عقارية.

ونتمنى ان ينظر البنك المركزي في رفع سقف القروض العقارية، لا سيّما ان المقترض الأردني في قطاع السكن ملتزم كلياً في دفع مستحقاته، وتصل نسبة العجز في السداد في هذا المجال بين ١,٥ و٢ في المئة فقط.

■ ما هي توقعاتكم لعام ٢٠١١؟

– متفائلون بسنة ٢٠١١ ونتوقع ان تبدأ بوادر الانتعاش بالظهور، وصولاً الى تعافٍ وانفراج كاملين سنة ٢٠١٤ بحسب طبيعة الدورة الاقتصادية.

لذا سنتحضّر بكامل طاقاتنا لجني النتائج الإيجابية في المستقبل. ■

نبيل أبو جوده (بيت مسك BEIT MISK):

مشـروع متكامـل ذو مواصفـات نوعيـة ومعاييـر بيئيـة

رئيس مشروع بيت مسك BEIT MISK السكني نبيل أبو جوده أوضح ان عرض المشروع خلال فعاليات معرض «دريم لبنان» كان للتعريف به واطلاع الجمهور على مواصفاته، وتطرق الى مراحله الأربع التي تسير وفق المخطط الموضوع، مبرزاً المعايير البيئية التي يتميز بها «بيت مسك» منوهاً بالتعاون مع البنك اللبناني الفرنسي في مجال تمويل عمليات البناء وشراء الوحدات.



عرض «بيت مسك»

■ ما تقويمكم لفعاليات معرض «دريم لبنان»

– دريم لبنان ٢٠١٠ هو المعرض العقاري الأول الذي نشارك فيه. لم نكن نهدف الى عرض مشروع «بيت مسك» للبيع بل الى تعريف الجمهور به، ويمكن للمهتمين زيارة موقع البناء أو مكاتبنا لمزيد من الاستفسار.

■ ما مدى تقدمكم في عمليات البناء في مشروع «بيت مسك»؟

– يقع مشروع بيت مسك في منطقة المتن الشمالي على مساحة ٦٥٥ ألف متر مربع، ٢٥ في المئة منها فقط مخصّصة للبناء.

ويضم المشروع شققاً سكنية، فللاً، TOWNHOUSES، مركزاً تجارياً ونادياً صحياً ورياضياً، كاونتري كلوب وغيرها من المرافق.

ويقسم المشروع الى مراحل عدة نفّذنا منها المرحلة الأولى والثانية والتي بيعت بالكامل. وسننتهي قريباً من أعمال البنى التحتية فيها، وتسير عمليات البناء وفق المواعيد المحددة.

وقد انطلقنا بالمرحلة الثالثة منذ أربعة أشهر وتتألف من ١٥٠ وحدة سكنية، ونحن بصدد استئناف المرحلة الرابعة التي تضم أيضاً ١٥٠ وحدة سكنية.

وسنستقبل أول الساكنين في شباط (فبراير) ٢٠١٢.

شقق صغيرة في المرحلة الرابعة

■ هل اختلفت الأسعار في مشروعكم منذ انطلاقته الى اليوم؟

– المرحلة الأولى من المشروع ضمّت ٨٧ وحدة سكنية بيعت بأسعار تشجيعية للترويج للمشروع. وبعدها ارتفعت الأسعار تدريجاً وصولاً الى المرحلة الرابعة حالياً.

وتراوح أسعار المتر المربع الواحد في الشقق السكنية بين ١٧٠٠ و٢١٠٠ دولار أميركي بحسب مركز المبنى. أما مساحة الشقق فما بين ٢٠٠ و٢٥٠ متراً مربعاً.

أما المرحلة الرابعة في بيت مسك فتضم شققاً صغيرة مساحتها ١٥٠ متراً مربعاً بأسعار تشجيعية.

■ كيف تصفون أوضاع القطاع العقاري حالياً في لبنان؟

– لا شك في ان السوق العقاري يشهد بعض الجمود منذ سبعة أشهر، لا سيّما في بيروت. أما بالنسبة الينا، فلم نشعر بهذا الجمود حتى الآن.

■ ما هي جنسية الشارين في المشروع؟

– تبلغ نسبة اللبنانيين المغتربين الذين اشتروا في المشروع نحو ٣٥ في المئة، ونسبة الخليجيين ١٨ في المئة والنسبة المتبقية من اللبنانيين المقيمين.

معايير بيئية

■ ما مدى مراعاة بيت مسك للمعايير البيئية التي بات التركيز عليها أكثر من ذي قبل؟

– لا شك في أننا اضطررنا لقطع الأشجار لبناء المشروع. لكن بيت مسك مشروع يراعي البيئة، لذا سنعاود التشجير مع عدد أشجار أكثر من التي قطعت.

هذا ويطبّق المشروع معايير بيئية مثل اعتماد امدادات الغاز للتدفئة، استخدام تكنولوجيا الألياف الضوئية والإنارة على الطاقة الشمسية الى جانب فرز النفايات لإعادة التدوير ومعالجة مياه الصرف الصحي وتجميع مياه الأمطار لإعادة استعمالها في الريّ.

تعاون مع «اللبناني الفرنسي»

■ كيف تصفون تعاملكم مع القطاع المصرفي؟

– انطلق مشروع بيت مسك منذ البداية مع البنك اللبناني الفرنسي الذي واكبنا في تمويل شراء العقار، وصولاً الى تمويل عمليات البناء والتنفيذ.

■ هل أنتم راضون عن سير الأعمال في بيت مسك وهل من مشاريع مستقبلية قريبة؟

– تسير الأعمال في بيت مسك بحسب الخطط الموضوعة وحتى أفضل، إذ ان عملية البيع كانت أسرع من المتوقع. ويحتاج المشروع الى ١٠ سنوات لاكتماله ولكن مرحلة ترويجه وتسويقه في السوق تتطلب سنتين على الأقل، بعدها سنبدأ بالتفكير في مشاريع عقارية أخرى. ■





احمد الخطيب (CENTURY 21 - لبنان):

دعوة لتشكيل نقابة تعمل على التخفيف من وطأة المتطفلين على المهنة

مدير عام شركة CENTURY 21 للوساطة العقارية احمد الخطيب اكد وجود فرص الاستثمار العقارية في لبنان التي يسوقها عبر العديد من المعارض العربية المتخصصة، وفي مقدمها مشروعا «سما بيروت» و«آية» وبعض المشاريع السكنية في المناطق الجبلية، ولفت الى تحدي السماسرة غير المرخص لهم الذين يسيئون الى القطاع ككل، داعيا شركات الوساطة العقارية الى التكتل لتشكيل نواة نقابة تعمل على التخفيف من وطأة المتطفلين على المهنة.



تسويق «سما بيروت» و«آية»

■ **لاحظنا وجودكم في العديد من المؤتمرات والمعارض العربية، ما الهدف من ذلك؟**

– نحاول التواجد في مختلف الدول العربية للتأكيد ان لبنان لا زال موجودا على الساحة الاقليمية وبقوة خصوصا بعدما لمسنا تراجع الاستثمارات الخليجية فيه خلال العامين الماضيين. وعليه نحاول ان نظهر للخليجيين نتائج الاستثمار العقاري المجزية في لبنان خلال السنوات العشر الماضية، مع لفت النظر الى استمرار وجود الفرص في هذا السوق بأسعار منطقية جدا ومشجعة على التملك او الاستثمار على المدى البعيد. كما ونقدم تسهيلات وخدمات شاملة لادارة الوحدات العقارية. هذا ونسوق كلاً من مشروعي «سما بيروت» و«آية» اضافة الى مشاريع سكنية اخرى في فاريا وبعبدا وفردان الى بعض الفلل في بحمدون واللويزة وحمانا وفالوغا.

معاناة من السماسرة

■ **ما ابرز التحديات التي تعانونها في لبنان؟**

– تكمن ابرز التحديات في عملية تسجيل العقارات والاراضي للخليجيين. كما ونعاني من السماسرة غير المرخص لهم ونحاول قدر المستطاع محاربتهم كون تصرفاتهم واعمالهم تسيء الى سهولة القطاع ككل.

اضف الى اننا في الجمعية اللبنانية للشؤون العقارية، وانا عضو في مجلس ادارتها وامين المال فيها، نحاول حث كل شركات الوساطة العقارية على تشكيل تكتل يكون نواة لنقابة تعمل على التخفيف من وطأة المتطفلين على المهنة.

اقبال قطري سعودي على مشروع التعزانية

■ **اين اصبحتم في تسويق مشروع التعزانية؟**

– التسويق لهذا المشروع يسير بنجاح وقد تمكنا من بيع حوالى ٤٠ في المئة منه والمنطقة هناك واعدة وتشهد اقبالا قطريا سعوديا كبيرا عليها، لذا نتوقع ان تشهد استثمارات ضخمة مستقبلا.

■ **هل تختلف سياستكم التسويقية باختلاف المشروع؟**

– كل مشاريعنا مميزة ولكن حصرية المشروع تعطيه اولوية الطرح بالنسبة لنا خصوصا واننا نتكبد بمفردنا مصاريف التسويق كافة.

التعامل مع اهل الاختصاص

■ **هل من رسالة اخيرة؟**

– اقول للاخوة العرب ان الدخول الى لبنان له ابوابه، لذلك ليلتزم كل باختصاص عمله وليتعامل في القطاع العقاري اهل الاختصاص دون غيرهم.■

شركة Century 21 1st Global تحصد أبرز الجوائز في حفل الجوائز العقارية العربية ٢٠١٠

احمد الخطيب: انه شرف كبير لنا وللمنطقة ان يتم تكريمنا على نطاق اقليمي

رضوان سليمان: ما كان بإمكاننا تحقيق هذا النجاح لولا مساهمة كل فرد في الشركة



حصدت شركة Century 21 1st Global Lebanon، التابعة لشبكة Century 21's Global، أضخم شركة مبيعات عقارية سكنية في العالم، جائزة «أفضل وكالة وساطة عقارية عربية في لبنان» ضمن حفل الجوائز العقارية العربية ٢٠١٠. ويعد هذا الحفل المرموق الذي يقام بالتعاون مع تلفزيون بلومبرغ جزءاً من جوائز العقارات الدولية، وهي من أرقى المنافسات العالمية المخصصة لتكريم أفضل المحترفين في القطاع العقاري في جميع أنحاء العالم.

وحظيت Century 21 1st Global Lebanon بجائزة «أفضل وكالة وساطة عقارية عربية في لبنان» بعد عملية تحكيم مطولة قادتها لجنة من كبار خبراء جوائز العقارات الدولية في مكاتب تلفزيون بلومبرغ القائمة في لندن، كما تمت الاستعانة بمصادر خارجية من خلال عرض المشاركات على خبراء متخصصين في كل قطاع من مختلف أنحاء العالم.

وفي المناسبة قال السيد **أحمد الخطيب**، المدير العام لشركة Century 21 1st Global Lebanon والعضو المنتدب وأمين المال للجمعية العقارية في لبنان: «إنه لشرف كبير لشركة Century 21 1st Global Lebanon وللمنطقة التي نعمل فيها أن يتم تكريمنا على نطاق إقليمي. أود أن أتوجه بالشكر لأعضاء الفريق العامل الذي ساهم في تحقيق هذا النجاح وأؤكد على أن الجهود لا تبذل هباءً».

وليس الإنجاز الذي يحمل توقيع Century 21 1st Global Lebanon سوى علامة تميز تؤكد مرة جديدة على أن لبنان ليس قادراً على التنافس على مستوى إقليمي فحسب بل هو قادر على التميز على الحلبة العقارية العربية الواسعة».

ومن جهته علق السيد **رضوان سليمان**، مدير التسويق والمبيعات في شركة Century 21 1st Global Lebanon قائلاً: «أود أن أشكر أعضاء الفريق كافة الذين ساهموا في حصولنا على هذه الجائزة، بدءًا من أعلى السلم الإداري، مروراً بالفريق الداخلي ووصولاً إلى فريق المبيعات. ما كان بوسعنا تحقيق هذا النجاح لولا مساهمتكم ودعم كل فرد منكم».

فضلاً عن الجائزة التي حازوا عليها، سيتنافس الفائزون بأعلى المراتب ضمن الجوائز العقارية العربية مع الشركات الأخرى من جميع أنحاء العالم لتتويج الفائز النهائي بأفضل فئة على مستوى العالم ضمن حفل جوائز العقارات العالمية.



سراج صالح البكر (شركة مزايا قطر للتطوير العقاري) :

المطلوب تدخل حكومي بطرح مشاريع تدعم قطاع العقار في قطر

مدير عام شركة مزايا قطر للتطوير العقاري سراج صالح البكر توقع اقبال سوق العقار وبقية القطاعات في قطر على فترة ازدهار خصوصا بعد نيلها شرف استضافة نهائيات كأس العالم، ورأى ان التدخل الحكومي مطلوب في المرحلة الحالية، بحيث تشكل المشاريع الحكومية، وبخاصة ما هو مرتبط بالبنية التحتية، دعما رئيسيا للقطاع العقاري، عارضا للاتفاقيات والعقود ومذكرات التفاهم التي قامت بها مزايا وتعهدت بموجبها تطوير مشاريع حيوية عدة، كاشفا عن ان الشركة تسير على الخطة الموضوعة ولا تزال تحتفظ بمركز مالي قوي.

■ كيف تقوّمون وضع السوق العقاري حاليا في بلدكم؟

– إن السوق العقاري القطري مقبل على حالة من الحراك النشط خلال الفترة القادمة بعد حالة الترقب والثبات النسبي التي شهدناها خلال الفترة الماضية. حيث لعبت فترة انتظار نتائج استضافة كأس العالم دورا مهما في خلق حالة من الترقب والجمود انعكست على مختلف القطاعات الاقتصادية، واليوم وبعد الإعلان عن فوز قطر باستضافة نهائيات كأس العالم للعام ٢٠٢٢ نستطيع القول أن السوق القطري سيشهد حالة من النشاط والنمو ستطال جميع القطاعات الاقتصادية وبخاصة القطاع العقاري.

فكما هو معلوم ستنعكس الخطة الموضوعة من قبل الدولة استعداداً لكأس العالم وتلبية للاحتياجات الخاصة به على مختلف نواحي الحياة، وبالطبع فإن القطاع العقاري سينال حصة الأسد من هذه الخطة، والتي ستشمل تشييد العديد من المرافق الرياضية كمرحلة أولى وما يتبعها من مرافق مكملة، ناهيك عن التطويرات التي ستطال البنية التحتية والمواصلات، وقطاع الفنادق والوحدات السكنية التي ستنشأ لهذا الغرض.

الأمر الذي سيفتح فرصا استثمارية عديدة خلال الفترة القادمة استعدادا لهذا الحدث الهام في ٢٠٢٢.

■ في رأيكم ما هي التحديات التي تواجهكم؟ وما المطلوب لتخطيها؟

– يجب أن نوضح أن التحديات التي نحن بصددها في هذا المقام هي تحديات عامة تواجه القطاع بشكل كامل وليس في قطر وحدها ولكن المنطقة بشكل عام.

يمكن القول أن التحديات الرئيسة تكمن في تداعيات الأزمة المالية العالمية والتي نلمس آثارها في تراجع الطلب على منتجات القطاع العقاري إلى جانب الحالة النفسية التي رافقت هذه الأزمة والتي دفعت بالعديد من المستثمرين كباراً كانوا أو صغاراً إلى تغيير النمط الاستثماري والتأني في عملية الدخول إلى القطاع.

ويأتي في المرتبة الثانية من حيث التحديات، تراجع حجم السيولة والتي ترتبط ارتباطاً كلياً بعملية التمويل، حيث دفعت الأزمة العالمية العديد من مؤسسات التمويل إلى تغيير استراتيجياتها التمويلية وضخ الأموال في الأسواق حتى وإن لم يكن هناك تأثير مباشر على هذه المؤسسات ولكن كسياسة احترازية للاحتفاظ بالسيولة.

وعليه فإن التدخل الحكومي مطلوب في المرحلة الحالية، حيث أن الدعم الحكومي يجب أن يكون حاضرا في كل الأوقات، بحيث تشكل المشاريع الحكومية وبخاصة ما هو مرتبط بالبنية التحتية دعماً رئيسياً للقطاع العقاري، كما أن التدخل الحكومي في تنظيم عملية التمويل العقاري سيعيد للقطاع العقاري النشاط المطلوب ولكن بدراسة ووعي مهني حتى نتفادى الدخول في مشاكل عجز السداد أو التضخم غير الصحي.

أيضا هناك مشكلة تعتبر تحدياً للقطاع العقاري بشكل عام، ألا وهي نوعية المشاريع المطروحة من قبل المطورين والتي أخلّت بمنظومة القطاع، وساهمت في تراجع الأداء، فللأسف الشديد لم يكن هناك دراسة علمية لاحتياجات السوق واندفع العديد من المطورين وراء الكسب السريع دون الالتفات إلى الاستفادة على المنظور المتوسط أو الطويل الأمد. وهو ما تنبهنا إليه منذ اليوم الأول لتأسيس مزايا قطر، ودفعنا إلى التروي في اتخاذ القرار الاستثماري وانتقاء المشاريع على أسس علمية مدروسة وبالتركيز على تحقيق عائد مضمون.

تضييق على عملية التمويل

■ كيف تنظرون إلى التمويل العقاري في بلدكم؟

– كما ذكرنا سابقا فقطر جزء من هذه المنطقة والتي تأثرت بتداعيات الأزمة، فأيضا نجد أن غالبية المؤسسات المصرفية والتمويلية قامت بحجب أو تضييق الخناق على العملية التمويلية، ليس من باب نقص السيولة، فعلى العكس تماما يتمتع السوق القطري بوفرة بالسيولة، إلا أن الارتباط العالمي ما بين المؤسسات المالية ببعضها البعض له حسابات أخرى.

إلا أن المرحلة القادمة ستشهد – باعتقادي – عودة للتمويل العقاري وبشكل نشط في ظل التطورات التي تعيشها قطر والتي تستدعي تكاتف كل القطاعات والمؤسسات.

مشاريع على طريق الانجاز

■ ما هي ابرز مشاريعكم؟ وهل تمكنتم من تسليم المشاريع التي سبق وبدأتم بها؟

– لقد قامت مزايا قطر بإبرام مذكرة تفاهم مع مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع تقضي بتوفير السكن الملائم للعاملين في مركز قطر الوطني للمؤتمرات. حيث حصلت شركة مزايا قطر على الحقوق الحصرية في توفير ٣٢٤ وحدة سكنية للعاملين في مركز قطر الوطني للمؤتمرات، ولمدة عشر سنوات من تاريخ توقيع المذكرة. وقد بدأت مزايا قطر بتنفيذ المشروع على أن يكون التسليم أواخر العام ٢٠١١.

كما قامت مزايا قطر مؤخرا بإبرام اتفاقية بناء وتشغيل وتحويل BOT مع مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع لمدة ٢٠ عاما تهدف إلى تطوير وإدارة مشروع السدرة السكني، والتابع لمركز السدرة للطب والبحوث. ويبلغ إجمالي تكاليف المشروع نحو ٧٠٠ مليون ريال قطري والمكون من ١١٦٥ وحدة سكنية قابلة للتأجير.

إلى جانب إبرام اتفاقية بناء وتشغيل وتحويل BOT مع مؤسسة قطر أيضا لمدة ٣٠ عاما تهدف إلى تطوير وإدارة مركز للتسوق أطلق عليه اسم مارينا مول في منطقة لوسيل بالدوحة. حيث سيعتبر مشروع مارينا مول عند الانتهاء منه واحدا من أهم مراكز التسوق في دولة قطر ومنطقة الخليج عموماً، حيث تبلغ تكلفة المشروع نحو مليار ريال قطري، فيما تبلغ مساحته ٥٧٦٠٥ أمتار مربعة، مكون من طابقين إضافة إلى الطابق الأرضي، ويطل المشروع على منطقة المارينا الجديدة ونادي اليخوت الجاري تطويرهما في الوقت الحالي بمنطقة لوسيل.

وسنقوم قريبا بالإعلان عن تطورات هذين المشروعين بعد الانتهاء من كافة التجهيزات والأعمال التصميمية المرتبطة بهما.

مركز مالي قوي

■ كيف تتوقعون أن تكون نتائجكم نهاية العام ٢٠١٠ مقارنة بالأعوام السابقة؟

– كما تعلمون فإن شركة مزايا قطر لا تزال شركة جديدة النشأة وحصلنا مؤخرا على موافقة الإدراج في بورصة الدوحة كشركة مساهمة عامة. وعليه فإن عملية الإعلان عن نتائج العام ٢٠١٠ تخضع لاشتراطات ورقابة هيئة قطر للأسواق المالية، إلا أننا يمكن القول أن الشركة تسير على الخطة الموضوعة بشكل إيجابي ولا تزال الشركة تحتفظ بمركز مالي قوي، ووضعنا نصب أعيننا الدخول في المشاريع والاستثمارات ذات العائد المضمون وبعيدا عن أي مخاطر سوقية. ■

سوليدير تعيد بناء أسواق بيروت في موقعها التاريخي وبحلة جديدة

الأسواق تعود كمرفق تجاري حيوي ونقطة استقطاب للزائرين

مهندسون لبنانيون وأجانب شاركوا في التصميم وإبراز الحضارات







أعادت شركة سوليدير SOLIDERE بناء أسواق مدينة بيروت في موقعها التاريخي سابقاً بحلة جديدة ومستحدثة مع المحافظة على روحية الأسواق القديمة من ناحية المكان والأسماء والميزات بحيث تعود كمرفق تجاري حيوي ونقطة استقطاب اللبنانيين والعرب والأجانب.

وتحتل هذه الأسواق موقعاً مميزاً. فهي تقع في قلب وسط مدينة بيروت وعلى مسافة قريبة من منطقة الفنادق على الواجهة البحرية والأحياء السكنية في وادي ابو جميل، والصيفي ومن المكاتب، والمصارف، والمناطق التجارية التي تحيط بها مما يصلها بكافة أحياء الوسط ومدينة بيروت. وستكون في المستقبل الصلة بين الوسط التقليدي والأراضي المستحدثة على البحر.

مرفق تجاري حيوي

وتشكل أسواق بيروت مرفقاً تجارياً حيوياً حديثاً يختلف ويتميز بتكوينه وعناصره عن مفهوم التجمعات التجارية المعاصرة التي تعرف بـ «مول». فنحن هنا أمام منطقة تجارية بكاملها مع شوارعها التاريخية المخصصة للمشاة وتتضمن أسواقاً منها مغطاة ومنها مكشوفة والتي حافظت على أسمائها المشهورة سابقاً كسوق الطويلة، وسوق الجميل، وسوق أياس، وسوق الأروام. وتحوي هذه الأسواق محلات تجارية متنوعة النشاطات، ومكاتب، ومطاعم ومقاهي، بالإضافة إلى سوق الصاغة والساحات التاريخية أيضاً كساحة العجمي وبركة العنتبلي. وهي تمثل الجزء الجنوبي من منطقة الأسواق الذي تم إنجازه حتى الآن.

أما الجزء الآخر والذي سيتم تنفيذه على مرحلتين خلال السنوات الثلاث المقبلة فسيتضمن مجمعاً للترفيه مع ١٤ صالة سينما مجهزة بأحدث المنشآت التقنية، ومبنى مخازن كبرى ذا هندسة معمارية مرموقة تجعل منه معلماً فريداً من نوعه، الأمر الذي سيتيح للمتسوق أو المتنزه أن يستمتع بنشاطات مختلفة في مكان واحد.

تشكل اسواق بيروت منطقة مخصصة للمشاة مع مرأب سفلي على اربعة مستويات بسعة ٢٦٠٠ سيارة.

المحافظة على الطابع التاريخي

أما من ناحية الهندسة المعمارية فقد عمدت شركة سوليدير الى أن يراعي التصميم الجديد للمشروع طابع الأسواق التاريخي بحيث تؤكد على تواصل الحياة بين الماضي والمستقبل في هذه المنطقة من وسط بيروت. وقد شارك في التصميم والتنفيذ مهندسون معماريون لبنانيون مع مهندسين معماريين دوليين من حملة جوائز عالمية في ميدان التصميم المعماري كالإسباني **رفايل مونيو** مع **سمير خيرالله** وشركاه، والبريطاني **كافن داش** مع **رفيق خوري**، والفرنسي **فالود ويبستر** مع **أنابيل قصار**. أما مسؤولية التنسيق والتوحيد بين جميع هذه التصاميم، فقد كلف بها الخبير الفرنسي **أوليفيه فيدال** الذي ألحقت به أيضاً مسؤولية تصميم المساحات العامة والخضراء ضمن هذا المشروع. وقد تم تزيين بعض الساحات العامة بقطع فنية مميزة من منحوتات وغيرها لفنانين عالميين.

وبهدف إضافة قيمة معمارية على المشروع ليتميز عن أي مركز تجاري آخر في المنطقة فقد تم استعمال مواد بناء من نوعيات تمتاز بالجودة وتحافظ لسنوات عديدة على رونق الأسواق كالحجر الرخامي الإسباني الذي تم تركيبه بدقة متناهية لتغطية الجدران مع حجر البزلت الأسود على الأرض في ممرات الأسواق، بينما أحيطت واجهات المحلات بمادة البرونز الجميلة والمتينة والتي تذكر بالعصر البرونزي الإسم الآخر للحقبة الكنعانية. أما بالنسبة لسوق الصاغة فتم استعمال حجر الرخام الفرنسي للجدران مع الغرانيت على الأرض، وخشب الأرز المستورد من الخارج للنوافذ والزخرفة.

ابراز تعدد الحضارات

وحرصت سوليدير على إبراز الحضارات المختلفة التي توالت على الموقع منذ العهد الفينيقي وصولاً إلى الانتداب الفرنسي. وتتضمن المعالم الأثرية المكتشفة في الأسواق التي يجري ترميمها، الحي القديم الذي يعود إلى العهد الفينيقي – الفارسي، والحائط الذي يعود إلى القرون الوسطى، والمدرسة القرآنية التي تعود إلى عهد المماليك، والتي تعرف بزاوية إبن عراق الدمشقي بالإضافة إلى لوحات الفسيفساء البيزنطية.

وتهدف شركة سوليدير من خلال هذا الإنجاز الكبير الى أن تستعيد بيروت دورها الرائد على الصعيد الإقليمي والدولي كمركز للتجارة والأعمال ومحطة سياحية وثقافية تجذب رجال الأعمال، والمستثمرين، والسواح، والمتسوقين بحيث تشكل منطقة أسواق بيروت نقطة جذب مركزية من خلال نشاطاتها الحيوية، وطابعها المميز. وسيكون هذا المركز التجاري من أهم المراكز التجارية في لبنان والمنطقة. كما سيكون له وقع إيجابي على الحركة التجارية، والسياحية، والثقافية في بيروت ولبنان من خلال مشاركة عدد كبير من الشركات والمؤسسات اللبنانية من مهندسين، ومتعهدين، وشركات بناء، ومؤسسات تجارية، مما سوف يساهم في خلق فرص عمل عديدة في البلد ويعزز من الحركة التجارية في وسط المدينة. ■





وائل الطويل (شركة بني ياس للاستثمار والتطوير):

نتطلع الى تطوير مشاريع نوعية في لبنان ومصر والعراق

شركة بني ياس للاستثمار والتطوير هي شركة فرعية مملوكة بغالبيتها من نادي بني ياس الرياضي الثقافي، وهي تركز على تطوير وبناء مجتمعات عالمية عالية الجودة والفخامة. تتمتع مشاريعها، وفي مقدمها مشروع المجتمع المتكامل «بوابة الشرق»، بالقدرة على توفير عوائد مجزية للمستثمرين العقاريين.

الرئيس التنفيذي في الشركة وائل الطويل رأى استحالة الانطلاق في أي مشروع عقاري من دون دراسة حقيقية لتوجهات السوق، وأوضح ان المصارف الإماراتية هي الأسرع في اعطاء القروض لكن بشروط مدروسة وأكثر صرامة من السابق، مذكراً بالانتهاء من المرحلة الأولى في مشروع بوابة الشرق ومشدداً على التعامل مع المستثمر النهائي، وأعرب عن تطلعاته الى تطوير مشاريع نوعية في لبنان ومصر والعراق مع الخوض في مشاريع استثمارية تطاول قطاعات التعليم والرياضة والصناديق الاستثمارية، كاشفاً عن خطة عمل لسنة ٢٠١١ توفر نسبة نمو جوهرية للشركة.

سوق العقار في الطريق السليم

■ **كيف تصفون أوضاع القطاع العقاري في الإمارات حالياً؟**

– نحن نرى ان السوق العقاري في الدولة يتجه حالياً نحو الإستقرار وهو معتمد بشكل رئيسي على المستثمر النهائي الذي يبحث عن السكن الجيد والعائد المجزي على الاستثمار.

فاليوم لا يمكن الانطلاق بأي مشروع عقاري من دون دراسة حقيقية عن توجهات السوق تأخذ في الإعتبار وبشكل أساسي احتياجات المستثمر النهائي الذي يبحث على تحقيق قيمة أعلى على استثماراته.

السوق اليوم حقيقي والأسعار منطقية حيث يجري التعامل مع العقار كسلعة رأسمالية وليس كما كان يحدث في السابق.

الفجوة بين الودائع والقروض

■ **هل لا تزال المصارف الإماراتية محجمة عن إعطاء القروض؟**

– وصلت الزيادة في حجم الودائع في المصارف الإماراتية الى نحو تريليون درهم، بينما فاقت قيمة القروض هذا الرقم بـ ١٤ مليار درهم. وتعتبر هذه الفجوة الرقم الأمثل خلال السنوات الثلاث الأخيرة مما يعتبر عنصراً ايجابياً في القطاع البنكي بشكل عام.

وتظهر التقارير ان المصارف في الإمارات هي الأسرع في إعطاء القروض، لكن طبعاً هناك شروط أكثر صرامة حالياً خصوصاً لناحية دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع الممولة وقدرة الأفراد أو الشركات على إيفاء مستحقاتها.

لكل سوق خصائصه

■ **هل لا زلتم تلمسون مضاربة في الأسعار في الإمارات؟**

– في الأوضاع الطبيعية للأسواق، تختلف تكلفة كل مشروع عقاري بحسب السوق مما ينعكس على أسعار العقارات. فسعر الشقق السكنية في مصر غيرها عن تلك الموجودة في لبنان أو الإمارات وهي تتأثر بالتكلفة الإجمالية للمشروع وهامش الربحية وغيرها.

لكن عندما يظهر السوق الثانوي او ما يعرف بـ Secondary Market تنشأ المضاربة في الأسعار، إذ مثلاً يلجأ فرد الى بيع العقار بسعر أقل من قيمته الحقيقية بسبب حاجته الى السيولة. لكن هذه الحالات تبقى حالات استثنائية ولا يمكن تعميمها على سوق عقاري بكامله.

فكما ذكرت سابقاً السوق العقاري حالياً حقيقي، وهناك توافق بين قيمة العقار وسعره.

انتهاء المرحلة الأولى من «بوابة الشرق»

■ **ما مدى تقدّم مراحل تنفيذ مشروع بوابة الشرق؟**

– انتهينا من تنفيذ المرحلة الأولى من مشروع بوابة الشرق والتي تضم وحدات السكنية من شقق وفلل إضافة الى المركز التجاري ونعمل حالياً على فرز الأراضي مع البلدية لتسليمها الى المشترين.

كما أنجزنا نحو ٩٠٪ من أعمال المركز التجاري داخل المشروع ونتوقع افتتاحه في الربع الأول من عام ٢٠١١. تسير جميع الخطط والأعمال الإنشائية وفق الجداول الزمنية المحدّدة وقمنا بتأخير افتتاح المركز من نهاية ٢٠١٠ الى الربع الأول من ٢٠١١ إذ شدّدنا على انهاء أعمال البنية التحتية في المشروع قبل الإفتتاح.

وسنعلن قريباً عن بداية أعمال الإنشاءات في المرحلة الثانية من بوابة الشرق على ان تنتهي الأعمال فيها أواخر سنة ٢٠١١. وقد بعنا حتى الآن نسبة جيدة منها حيث نركّز على المستهلك والمستثمر النهائي مع سيطرتنا على السوق الثانوي أو الرديف وذلك حفاظاً على سياسة تسعيرية سليمة وحقيقية في السوق.

تطلع الى التوسع

■ **ما هي أبرز الأسواق في المنطقة التي تعتبرونها واعدة ومجزية للاستثمار العقاري؟**

– في هذه المرحلة الاقتصادية لا يمكن ان نجمع الأسواق العقارية في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا تحت مظلة واحدة حيث يختلف سوق عن الآخر بحسب المعطيات الاقتصادية الخاصة بكل بلد. فالسوق العقاري في دولة الإمارات مختلف عن السوق السوري أو المصري أو الأردني وغيرها، إذ ان كل سوق له ظروفه وحاجاته من التطوير العقاري.

تتطلع شركة بني ياس الى تطوير مشاريع في أسواق عربية مجاورة مثل لبنان ومصر والعراق وليس فقط في المجال العقاري بل في استثمارات أخرى مثل التعليم والرياضة والصناديق الاستثمارية وغيرها.

فمثلاً، تعتبر السعودية سوقاً مهماً في قطاع الخدمات والتعليم، أما العراق فهو سوق واعد في مختلف القطاعات نظراً لحاجته الى تنمية اقتصادية في مختلف المجالات.

استمرار في الاستراتيجية الموضوعة

■ **كيف تصفون نتائج شركتكم لعام ٢٠١٠؟**

– حققت شركة بني ياس للإستثمار والتطوير ربحية جيدة خلال ٢٠١٠ تجاوزت الأرقام والأهداف الموضوعة لهذا العام. وقد وضعنا خطة العمل لعام ٢٠١١ وهي ستوفر نسبة نمو جوهري للشركة؛ والى ذلك نحن مستمرون بتطبيق استراتيجيتنا التي قمنا بوضعها منذ عامين. ■



عارف هجرس (شركة ديار المحرّق - البحرين):

تصاميم الشركة أنجزت والشروع بالبناء مطلع العام الجديد

اكد الرئيس التنفيذي لشركة ديار المحرق السيد عارف هجرس، ان الوضع العقاري في البحرين مستقر، وان هناك طلبا خصوصا على العقارات المدروسة الاسعار وهناك مشاريع تطلق تباعا.

اما عن مشروع ديار المحرّق، فلفت الى ان التصاميم النهائية للمرحلة الاولى انجزت، متوقعا الشروع بعمليات البناء مطلع العام الجديد وفي اكثر من موقع.

وشدد على ان المشروع يتميز باستناده الى احد اكبر المصارف في الشرق الاوسط وهو بيت التمويل الكويتي، مؤكدا ان هذا يجنبه اي مشكلة سيولة، وعليه فالاعمال تسير بخطى سليمة ووفق الجدول المحدد ورؤية المشروع التي تحقق للمرة الاولى على مستوى البحرين والخليج.

مشاريع عقارية جديدة

■ **كيف تقوّمون وضع السوق العقاري حاليا في بلدكم؟**

– الوضع العقاري مستقر في البحرين والطلب موجود خصوصا على العقارات ذات الاسعار المعقولة (AFFORDABLE HOUSES) والدليل ان اعمال الشركات العقارية البحرينية وغير البحرينية مستمرة.

ولاحظنا خلال معرض الـ BIPEX العقاري الذي نظم مؤخرا في البحرين اطلاق العديد من المشاريع العقارية التي تستهدف ذوي الدخل المحدود، مع الاشارة الى ان ديار المحرق هي احدى الشركات التي تعتمد هذا التوجه في مشاريعها.

■ **ما هي في رأيكم التحديات التي تواجه القطاع العقاري في البحرين في ظل المتغيرات الناتجة عن الازمة المالية العالمية؟**

– هناك بعض الاسواق العقارية التي بنيت على المضاربات وعلى اشخاص يفتقدون الخبرة في السوق وهذا ما ساهم في تأثرها بالازمة. اما سوق البحرين فأعتبره سوقا عقلانيا اذ يسير بناء على الطلب الموجود فيه وبوتيرة معينة، وبالتالي لم يتعرّض لما تعرضت له اسواق اخرى في المنطقة.

مشروع ديار المحرّق

■ **في اي مرحلة اصبحتم اليوم من تنفيذ مشروع ديار المحرّق؟**

– انجزنا التصاميم النهائية للمرحلة الاولى ونتوقع الشروع بعمليات البناء اوائل العام ٢٠١١ في اكثر من موقع، مثل الواجهة البحرية والمساكن ذات الاسعار المعقولة، الى المدارس والحدائق والمدخل الرئيسي، وبالنسبة للبنى التحتية، فقد تم البدء في تجهيز محطة الكهرباء الرئيسية.

■ **متى تتوقعون انجاز المشروع؟**

– المشروع عمل استثماري طويل الامد اذ هو عبارة عن مدينة متكاملة على مساحة ١٢ كيلومترا مربعا لذلك يتطلب انجازه من ١٥ الى ٢٠ سنة. ولكن بمجرد ان نبدأ عمليات البناء بداية العام ٢٠١١ يصبح بإمكان الشاري السكن فيه خلال سنتين.

■ **ما الذي يميّز مشروع ديار المحرّق اليوم، خصوصاً بعد تراجع التمويلات العقارية بسبب الازمة المالية العالمية؟**

– أعتمد مشروع ديار المحرق على خطة تمويلية واقعية ثابتة على فترة زمنية طويلة نسبيا بسبب طبيعة الوقت اللازم لتجهيز مشروع بهذا الحجم بالإضافة الى تميز المشروع باستناده الى احد اكبر المصارف في الشرق الاوسط وهو بيت التمويل الكويتي (KFH).

يوفر المشروع اعلى المعايير في جميع مرافقه، ويتميز بموقعه القريب من المطار والعاصمة وتعدد المرافق فيه.

■ **من خلال مشاركتكم في المعارض كيف تقوّمون اقبال المستثمرين على المشروع؟**

– في البداية كانت حركة المستثمرين تجاه «ديار المحرّق» قوية جدا وبعد تلاشي الازمة التي اثرت على القطاع العقاري اختلفت اهتمامات المستثمرين الى مشاريع واقعية أكثر.

ولكن، هدفنا من كل مشاركاتنا في المعارض العقارية، التعريف بالمشروع وليس للبيع الذي نتوقع ان نبدأ به بداية العام ٢٠١١.

واشير هنا الى ان «ديار المحرّق» مشروع متكامل ضخم يضم جميع القطاعات والتصنيفات، وهذا يعطينا ليونة في التعامل مع متطلبات السوق في اي وقت، ويمكننا بالتالي من الاستدامة في حال تعثر طلب او نوع معين من المشاريع.

اما الجنسيات المستثمرة في المشروع فمنها الخليجية و الأجنبية، ولكن الاكثرية بحرينية.

ارقى المجمعات في العالم

■ **كيف تقوّمون اعمالكم خلال العام ٢٠١٠؟**

– اعمالنا تسير بخطى سليمة ووفق الجدول المحدد، ولمسنا اهتماما كبيرا بالمشروع وبرؤيته التي تحقق للمرة الأولى على مستوى البحرين والخليج، والتي طمحنا من خلالها الى ان يكون «ديار المحرّق» من ارقى المجمعات في العالم. ■



مشروع ديار المحرّق

KHALIL SHOLY (UDC QATAR)

QATAR NOT ONLY WHETHEARD THE FINANCIAL CRISIS, BUT ACHIEVED RECORD GROWTH AS WELL



Khalil Sholy, Chairman & MD of UDC Qatar looks at the future of Qatari Real Estate market with great optimism

In our Q and A Mr. SHOLY pointed out to the investment opportunities being offered by Qatar as a destination for business and pleasure, and said :

Unlike other Arab markets, Qatar not only whetheard the financial crisis, but achieved record growth as well.

*** How do you put the real estate market in your country?**

- The real estate market in Qatar has surpassed expectations and defied regional market downturns. With the strong support of His Highness the Emir, Sheikh Hamad Bin Khalifa Al Thani the local real estate sector weathered not only the global economic downturn, but also the difficulties experienced in regional real estate markets. The multi-faceted developments of this country have caught the attention of property investors from around the world who are interested to invest in the Middle East, whether for business or pleasure. The market had always room for quality and high end real estate product and with Qatar now set to host the FIFA World Cup in 2022 we anticipate even enhanced demand in the years ahead.

Qatar is truly a choice investment destination

*** In your opinion, what are the challenges that confront you? What is required to overcome them?**

- The challenges will be to keep up with the delivery of a top quality product that will meet the expectations of sophisticated investors and residents alike. We need to play our part to ensure this sense of security is real and sustainable and not only fueled by Qatar's recent successes such as the 2022 World Cup and its new status as the world's largest producer of LNG. Qatar has certainly been one of the more resilient markets in the GCC and the country still maintains a strong flow of residents and visitors. We now need to assure people that Qatar is truly a choice investment destination and that the sustainable vision of Qatar is real and deliverable.

Many options available for financing of real estate

*** How do you view real estate financing in your country?**

- Qatar has many options available for financing of real estate purchases from traditional Sharia'a financing to western financial products. We have a vibrant and competitive financial sector which includes a mix of local, regional and international banks. To the prospective home buyer in Qatar there should not be any problem finding the right kind of financial service to cover their investment. One thing remains certain: Projects that are economically viable will add value and will not have any problems in allocating finance.

PEARL QATAR AND QATAR COOL ARE TWO PROJECTS WE ARE PROUD OF BEING BEHIND THEIR SUCCESS

*** What is your most prominent project?**

The Pearl-Qatar & Qatar Cool are amongst the most prominent projects. Projects were never ceased and are progressing on targeted schedule. The Pearl-Qatar is our flagship development and is set to be completed in 2012. It is a purpose-built, diverse community, built from a master-plan on a massive reclamation area. The development is of a scale and complexity which has never been done before in Qatar and encompasses mixed-use residential, retail and hospitality real estate. In 2011 we will move into the next phase of development, adding a cinema, a supermarket, and additional retail outlets. These will service new residential zones which will also come on-line in 2011.

With Qatar Cool, we have chosen to employ an environmentally friendly system to cool The Pearl-Qatar's buildings and facilities. District cooling can save between 40-60% of power usage. The recently opened plant on The Pearl-Qatar is the largest in the world, providing 130,000 tons of refrigeration when fully functional. This massive plant will be serving multiple networks, including the Porto Arabia network, Viva Bahria, Qanat Quartier, and the villas network. By 2011, the plant at The Pearl-Qatar will be able to distribute cool and clean air to the 41,000 residents that will eventually live on the Island.

Very Strong Results

***How do you expect your results to be the end of 2010 compared to previous years?**

- They will continue to show positive outlook. UDC results in 2010 have been very strong. Our profits have grown up to the end of Q3 and we anticipate further growth to be reflected in our Q4 numbers. These figures are also reflected in sales growth at our flagship project, which have risen this year in line with the opening up of new sections of the development and the addition of numerous retail and hospitality outlets. ■



سامر الطويل (شركة أمواج العقارية - الأردن):

توجه واضح نحو افتتاح مراكز تجارية ضخمة في المملكة

رئيس مجلس ادارة شركة أمواج العقارية في الأردن سامر الطويل تناول في حديثه الى «البيان الإقتصادية» مشروع المجمع التجاري «غاليريا» GALERIA ومميزاته المتاحة للشركات والمؤسسات والعلامات التجارية، وأشار الى نقص في مجمعات تجارة التجزئة، بحيث ان عددها أربعة فقط، لافتاً الى توجه واضح نحو افتتاح مراكز تجارية ضخمة بدلاً من المحال الصغيرة بسبب مشكلة الطقس وندرة مواقف السيارات التي تعانيها معظم الدول العربية، ملاحظاً وجود استثمارات فاقت حجم الطلب في السوق الأردني، مطمئناً الى حصول الشركة على التمويلات اللازمة لمشروعها ذي الجدوى الاقتصادية، مشدداً على الاستثمار داخل المملكة الأردنية.

■ **هل لنا بلمحة عن شركة أمواج العقارية؟**

– تأسست الشركة في بداية العام ٢٠٠٨ من قبل مجموعة من رجال الأعمال الأردنيين، واستحوذت على أرض في منطقة الصويفية بمساحة ١٣ ألف متر مربع، بهدف إنشاء مجمّع تجاري (مول) تحت اسم GALERIA. وقد باشرنا منتصف العام ٢٠٠٨ في مرحلة التنفيذ بعد ان أنجزنا المخططات الهندسية والتصاميم كافة، وحالياً انتهينا من بناء هيكله، علماً ان هذا المشروع هو الرئيسي للشركة، وتقارب تكلفته حوالى ١٣٠ مليون دولار.

■ **ما هي ميزة هذا المشروع؟**

– يتميّز هذا المشروع بموقعه الجغرافي وببرنامج التأجير الذي تعتمده الشركة لاستقطاب الطبقة المتوسطة وما دون من المجتمع. كما ان هذا الأخير من بين أربعة مجمّعات تجارية رئيسية في عمان وتقارب مساحة البناء المنوي تأجيرها ٤٨ ألف متر مربع أما مساحته الإجمالية فحوالى ١٢٥ ألف متر مربع.

وقد بدأنا بتوقيع بعض الاتفاقيات كان أبرزها مع شركة ماجد الفطيم كارفور ونحن حالياً في مرحلة التفاوض مع شركات أخرى على المستوى نفسه، كما ونسعى الى استقطاب شركات قادرة على تقديم أسعار تتلاءم وامكانيات المواطن الأردني في هذه المنطقة.

نقص في مجمعات التجزئة

■ **كيف تقرأون تأسيس الشركة في العام نفسه الذي شهد خلاله العالم أزمة مالية كارثية؟**

– في الواقع، قمنا بدراسات عدة في ٢٠٠٧، وبالرغم من ذلك نؤكد ان الأزمة لم تؤثر سلباً على مختلف القطاعات في الأردن، بحيث لا تزال تتوافر فيها فرص استثمارية عدة.

الى ذلك، تشير الدراسات السوقية في الأردن الى الفائض الواضح في المكاتب التجارية وفي بعض أصناف العقار السكني.

بالمقابل، هناك نقص واضح في مجمعات تجارة التجزئة بحيث ان عددها أربعة فقط (مركزنا التجاري الرابع)، فضلاً طبعاً عن المجمّعات التجارية الصغيرة والمنتشرة في الأسواق.

ونتوقع افتتاح مشروعنا GALERIA منتصف سنة ٢٠١٢ وهو برسم الايجار.

تبدّل في ثقافة التسوق

■ **لاحظنا انتشار مشاريع المراكز التجارية في عالمنا العربي، فهل تحقق هذه الأخيرة عوائد عالية؟**

– بالفعل هناك توجّه واضح في المنطقة الى افتتاح مراكز تجارية ضخمة، بدلاً من المحال الصغيرة وذلك بسبب مشكلة الطقس وندرة مواقف السيارات التي تعانيها معظم الدول العربية.

وقد بات المتسوّق يفضّل التوجه الى المركز التجاري حيث تتوافر كل السلع التي يحتاجها في مكان واحد، إضافة الى الجانب الترفيهي المهم جداً، بالنسبة للعائلات، وقد لاحظنا تغييراً في ثقافة التسوّق لدى المواطن العربي مؤخراً.

أما بالنسبة لعمان تحديداً فهي تعاني ندرة المواقف في معظم المناطق التجارية.

الى ذلك، تنبّهت أمانة عمان الكبرى لهذه المشكلة وأوقفت التراخيص المعطاة لإنشاء المراكز التجارية في المناطق المأهولة حالياً، ونتوقع افتتاح الكثير منها في المناطق المحيطة بعمان خلال السنوات القليلة المقبلة.

مركز تجاري متكامل

■ **هل ستعتمد شركة أمواج نهجاً واحداً يرتكز على تطوير المراكز التجارية فقط؟**

– تعمل شركة أمواج العقارية على تلبية حاجات السوق ومتطلباته علماً انها تركّز على المشاريع العقارية الداخلة ضمن اختصاصها وليس على الإستثمار.

الى ذلك، قمنا بدراسات تؤكد وجود حاجة فعلية لمركز تجاري متكامل في منطقة الصويفية غرب عمان تحديداً كونها محاطة بالشوارع السكنية.

وسنستكمل مستقبلاً عمليات تقييم السوق بعد الانتهاء من مشروعنا الحالي، خصوصاً ان السوق المحلي صعب وعملية تقدير الفرص المتاحة بعد فترة من الوقت ليست سهلة، إلاّ أننا نؤكد ان توجهاتنا مرتبطة مباشرة بالحاجات المحلية.

الانتعاش الاقتصادي

■ **كيف تقوّمون السوق العقاري الأردني حالياً؟**

– تعكس عادة الحركة الإقتصادية أوضاع السوق العقاري، فانتعاش الأولى يؤدي بالضرورة الى تعزيز نشاط الثاني والعكس صحيح، والإقتصاد الأردني كما في كل دول العالم الأخرى تأثر بالأزمة، فتراجعت الإستثمارات العربية والأجنبية وبات التباطؤ الإقتصادي واضحاً في ظل شحّ السيولة ممّا أثّر سلباً على القطاع العقاري.

ففي الفترة بين ٢٠٠٤ و٢٠٠٨ لاحظنا توجهاً نحو استثمارات فاقت حجم الطلب لذا نرى اليوم مشاريع متوقفة وأخرى متعثرة، فضلاً عن المشاريع التي انتهت إلا أنها لا تزال غير مأهولة. فبتنا بحاجة الى سنوات من الطلب الحقيقي كي نمتص العرض الموجود أصلاً في السوق، حتى يبدأ بعدها القطاع العقاري بالإنتعاش.

■ **كيف تحصل شركتكم على التمويلات اللازمة لمشروعها في ظل كل هذه المتغيرات الإقتصادية؟**

– حصلت شركة أمواج على التمويل اللازم لمشروعها من خلال اتفاقيات مع المصارف وقّعتها في خضم الأزمة، وقد نجحنا في ذلك لأن مشروعنا ذو جدوى اقتصادية عالية، وبني لتلبية حاجات السوق.

السياحة قطاع مهم

■ **بصفة كونكم وزيراً سابقاً للسياحة هل تتطلعون الى إنشاء مشروع سياحي مستقبلاً؟**

– في رأيي ان السياحة هي القطاع الأهم في الأردن كونها ثروة حقيقية ولم تأخذ حقها بعد من الإستثمار وذلك لأن المستثمر عاجز عن دراسة هذا المجال بدقة للإفادة منه خصوصاً ان عوائده طويلة الأجل.

هذا فضلاً طبعاً عن ان الإستثمار السياحي يحتاج الى رؤوس أموال ضخمة، لا بدّ من استقطابها من الخارج بعد ان توفرت الإستثمارات المحلية الضخمة. ■

ناديا بن زعل (زايا ZAYA - الإمارات):

نقص السيولة لدى المقاولين والمصارف عقبة أمام قطاع العقار في الإمارات

طمأنت المؤسس الشريك والرئيس التنفيذي لشركة التطوير العقاري زايا ZAYA ناديا بن زعل الى سرعة الأعمال الإنشائية في مشروع «نوراي»، بحيث من المتوقع انجاز المرحلة الأولى منه خلال ستة أو ثمانية أشهر. ورأت ان أبرز المعوقات التي يعانيها قطاع العقار في الإمارات نقص السيولة لدى شركات المقاولة، بالرغم من معاودة المصارف للقيام بعمليات التمويل العقاري.



تواصل وتبادل الأفكار

■ **ما الهدف من مشاركتكم في فعاليات المنتدى الإقتصادي العالمي؟**

– شاركنا في المنتدى بهدف التواصل مع المشاركين وتبادل الأفكار معهم، وكذلك الاطلاع على أوضاع منطقة الشرق الأوسط عموماً.

في سياق آخر، أنا متواجدة في المغرب بحثاً عن قطع أرض قريبة من منطقة أغادير.

■ **هل لنا لمحة عن آخر أعمالكم؟**

– مشروع الشركة الأساسي «نوراي» وهو لا يزال طور التنفيذ ونتوقع انجاز المرحلة الأولى خلال ستة أو ثمانية أشهر.

وأشير الى ان شركة ZAYA كانت تنوي القيام بمشاريع أكثر إلا أنها فضلت التريث في الوقت الراهن وتخطط لمشروع واحد اضافي في دبي.

مشاركة مقبلة في «سيتي سكيب»

■ **اعتدنا مشاركة ZAYA في مختلف المعارض العقارية، إلا أننا لمسنا غيابها عنها هذا العام، لماذا؟**

– نعم هذا صحيح، ولم نشارك في الدورة الأخيرة من سيتي سكيب لأننا أتممنا عمليات البيع كافة ولم يعد لدينا وحدات أو فلل معروضة للبيع، على أمل ان نشارك في معرض سيتي سكيب – أبوظبي المقبل.

■ **ما هي خططكم المستقبلية؟**

– نخطط لتطوير مشاريع عقارية في أسواق عديدة من المنطقة وتحديداً تلك التي لا تزال في طور النمو مثل الهند.

نقص السيولة

■ **ما هي أبرز المعوّقات التي يعانيها القطاع العقاري وتحديداً في الإمارات؟**

– تعاني شركات المقاولات في المنطقة نقصاً في السيولة، ما ينعكس سلباً على المطورين العقاريين ويزيد من الضغوط عليهم لجهة الإيفاء بمستحقات تلك الشركات.

أما بالنسبة للمصارف، ولا شك ان الوضع اليوم أفضل لجهة تمويلها قطاع العقار، إلا ان الأخير لا يزال يعاني مشكلات كثيرة، لجهة عدم كفاية السيولة لديه. ■

ULYSSE
insuranceadvisorssarl

A: P.O. Box: 16-6528
Mansourieh-Beirut
Tamerco Bldg - Lebanon
T: +961 4 40 90 05
F: +961 4 40 90 05
M: +961 3 62 46 23
+961 3 80 70 70
E: ulysse-ia@hotmail.com

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

إسمت النحاس (سوديك SODIC)

تعاونا مع سوليدير انترناشيونال كونها شركة متخصصة ذات خبرات عالية



شركة السادس من أكتوبر للتنمية والاستثمار «سوديك» SODIC، كبرى الشركات الرائدة في التطوير العقاري، تدير محفظة متنوعة من المشاريع في كل من مصر وسوريا. سلطت الشركة الضوء على قائمـة مشاريـع من ضمنهـا ويستاون Westown، مشروعي فورتي وست Forty West السكني، المكون من مكاتب وخيارات للتسوق والترفيه ومنشآت فندقية، ومشروع ذا بوليجون The Polygon وهو أول مجمع أعمال داخل مشروع ويستاون Westown ، ويتألف من ٩ مبانٍ إدارية راقية، وفندقاً لرجال الأعمال، ومباني تضم وحدات فندقية على مساحة ٧٠,٠٠٠ متر مربع. كما استعرضت الشركة أيضا مشروع ايستاون Eastown.

مديرة العلاقات في الشركة إسمت النحاس تحدثت إلى «البيان الاقتصادية» عن أهم مشاريع الشركة وما تم انجازه منها حتى الآن، وتعاونها مع شركة سوليدير انترناشيونال اللبنانية Solidere International ، وأشارت إلى أن سوق العقارات المصري يسجّل نمواً سنوياً، في ظل الحاجة المتزايدة للوحدات السكنية والمكتبية والتجارية، مشددة على أن تمويل الشركة ذاتي في معظمه، كاشفة عن حجم الدعم والتعاون الكامل الذي تلقاه سوديكSODIC من الحكومة المصرية، من خلال التسهيلات والموافقات السريعة على التراخيص، مؤكدة الحرص على توفير خدمات متميزة للعملاء، وإعطاء قيمة مضافة للمشاريع.

■ هل لنا بلمحة عن الشركة؟

– تعتبر سوديك SODIC من كبرى شركات التنمية العقارية في مصر، وهي مدرجة في بورصتي القاهرة والاسكندرية، وتقوم حالياً بتطوير عدد كبير من المشاريع العقارية المتميزة.

ومؤخراً، قامت الشركة بالاستحواذ على ٥٠٪ من أسهم شركة بالميرا Palmyra للتنمية العقارية في سوريا، وتتولى مسؤولية إدارتها، وتطوير مشاريع سكنية في المناطق الرئيسية حول مدن دمشق وحلب واللاذقية.

كما قامت الشركة فعليا بتنفيذ مشروع Beverly Hills في مصر، وقامت بتسليم عدد من مراحل مشروع «أليجريا» Allegria، المشروع السكني على الطريق الصحراوي، والذي يضم ١٢٠٠ فيلا، ويتميّز بتركيزه على المجتمع والحياة الأسرية والترفيه. ومن المتوقع تسليم عدد كبير من وحدات المشروع قريباً.

ونعمل بالتعاون مع شركة سوليدير إنترناشونال Solidere International اللبنانية على تنفيذ مشروعين، ويستاون Westown الذي يقع على مساحة ١,٢ مليون متر مربع على طريق مصر– الإسكندرية الصحراوي على تقاطع طريق دهشور الذي يقود إلى مدينة ٦ أكتوبر، ويتضمن المشروع مجمع مكاتب، ومناطق سكنية، ومناطق تسوق وترفيه ومرافق فندقية.

وبداخل ويستاون Westown، يوجد مشروع «فورتي وست» Forty West، وهو المشروع الراقي الذي يضم شققاً ومكاتب ومعارض فنية ومطاعم عالمية، أما ثاني هذه المشروعات الكبرى فهو «ايستاون» Eastown الذي يقع في القاهرة الجديدة، على مساحة ٨٦٠ ألف متر مربع وإجمالي مساحته المخصصة للبناء ٩٢٠ ألف متر مربع، وسيضم ١٦٠٠ وحدة سكنية، و١٠٠٠ مكتب راق و٢٠ ألف بوتيك ومحل لتجارة التجزئة وخمسة فنادق، ويشكّل المشروعان مدينتين متكاملتين متعدّدتي الاستخدامات.

ولابد من الإشارة الى وجود حاجة حقيقية لمثل هذه المشاريع في القاهرة، حيث يوجد المزيد من الطلب على هذه الخدمات المتميزة والمتكاملة.

■ كيف تقيّمون السوق العقاري المصري، مقارنة بالاسواق العربية الأخرى؟

– يسجّل السوق العقاري المصري نمواً سنوياً، في ظل الحاجة إلى المزيد من الوحدات المكتبية والسكنية والتجارية.

والمعروف ان سوقنا المحلي لا يعتمد على جذب المستثمرين من الخارج، لأن الطلب على هذه الوحدات كبير في السوق المحلي بالفعل. ولذا، لم تترك الأزمة بصمات تذكر على مسيرة أعمالنا بل قمنا بتعديل مشاريعنا، حيث وفرنا وحدات صغيرة وبأسعار مدروسة جداً.

كما وطرحنا مشروعين في كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٩، قمنا ببيعهما بالكامل بالرغم من تداعيات الأزمة العالمية الصعبة التي كانت سائدة.

قرض بقيمة ١,٥ بليون دولار

■ هل تسعون الى استقطاب فئة معينة من المجتمع؟

– لدينا مشاريع متوسطة وفخمة، ويستاون Westown وايستاون Eastown مدينتان تضمان وحدات متنوعة، مع العلم أن الوحدات التجارية كلها معروضة للإيجار، أما الإدارية فمعروض ٥٠٪ منها للإيجار و٥٠٪ للبيع، وبالنسبة للوحدات السكنية، فكلها معروض للبيع.

■ هل تتلقون قروضا من المصارف المصرية؟

– طبعاً، تقدّم المصارف المحلية القروض اللازمة لشركتنا، ولكننا لم نحتج يوماً إلى مبالغ ضخمة، علماً بأن تكلفة تطوير ايستاون Eastown وويستاون Westown تصل إلى ٢٥ بليون جنيه مصري. لكننا نحتاج الى الحصول على قروض بقيمة ١,٥ بليون دولار خلال السنوات الثلاث المقبلة، لاستكمال بعض المراحل في مشروعاتنا خلال الفترة القادمة.

■ في رأيكم ما هي أبرز المعوّقات التي تواجهكم خلال تطوير المشاريع؟

– في الواقع، نحظى بدعم وتعاون الحكومة، خاصة أن الجهات الرسمية كانت تبحث مؤخراً عن حلول جذرية لمشكلة الكثافة السكانية في القاهرة. لذا حصلنا على موافقات فورية عندما قدمنا للحكومة مشروعي ايستاون وويستاون.

خدمات متمايزة ذات قيمة مضافة

■ وما هي ميزات المشاريع التي تقدمها شركتكم مقارنة بالشركات الأخرى العاملة في السوق حالياً؟

– نتميّز بأننا ندرس مشاريعنا بدقة وعمق، لذا تعاونا مع سوليدير انترناشيونال Solidere International، كونها شركة متخصصة ذات خبرات عالية.

كما وتنطوي مشاريع سوديك SODIC على شراكات مع كبرى الشركات الهندسية في العالم، وأفضل الخبراء في مختلف التخصصات. ولذلك، نحرص على تقديم خدمات متميزة لعملائنا، واعطاء قيمة إضافية لمشاريعنا، حتى ولو كان ذلك على حساب أرباحنا التي قد تتراجع أحياناً، كما حدث في مشروع أليجريا Allegria السكني. غير أن ما يعوضنا عن نقص الأرباح في بعض الأحيان، اكتسابنا لسمعة طيبة وارتقاءنا لآفاق جديدة، لنصبح من كبرى شركات التطوير العقاري العاملة في السوق المصري.■

ايلي واكيم (عقار واكيم):
خطة توسعية خارج لبنان نعلن عنها قريباً



أوضح الرئيس التنفيذي لشركة عقار واكيم ICAR WAKIM السيد **ايلي واكيم** ان لا تأثير للأوضاع السياسية على طلب شراء الأراضي من المقيمين والمغتربين.

وأشار في حديث الى مجلة «البيان الإقتصادية» ان الكثيرين يوظفون أموالهم في العقار بغية تحقيق أرباح أكيدة والحفاظ على القوة الشرائية لرساميلهم.

ونوّه **واكيم** بتميز شركة عقار واكيم التي تضم فريق عمل شاباً وديناميكياً خضع لورش عمل ودورات تدريبية مدّته بالمعرفة الكافية للتعامل مع المستثمرين باحتراف ومهنية عالية.

وختاماً، تحدث **واكيم** عن خطة توسعية خارج لبنان سيعلن عن تفاصيلها في المستقبل القريب.

يذكر ان مكاتب عقار **واكيم** تنتشر محلياً في بيت مري، جل الديب وجعيتا.

«داماك العقارية» تعرض مشاريعها في «سيتي سكيب» الرياض



ايهاب شولي

DAMAC

تعرض داماك العقارية DAMAC أكبر مطور خاص للعقارات الراقية في الشرق الأوسط في معرض سيتي سكيب الرياض، محفظة متنوعة من عقاراتها الحائزة على جوائز عالمية.

وتتصدر مشاريع داماك برج الجوهرة في جدة بالإضافة الى مشروع داماك تاور في بيروت والذي حاز تصميمه مؤخراً جائزة بلومنبيرغ للعقارات ويحمل تصميمه الداخلي توقيع فيرساتشي هوم، ومشروعي هايد بارك وبارك أفينيو في القاهرة الجديدة.

يذكر ان مدير التسويق والمبيعات في الشركة هو السيد **ايهاب شولي**.

الاهلي كابيتال يقدر قيمة الرهن العقاري في الخليج بين ٦٠ و٧٠ مليار دولار
تقرير البنك يعتبر ان اطلاق الامكانيات لهذا السوق يعزز البورصة

قدر تقرير اقتصادي صدر مؤخرا في السعودية اجمالي قيمة قطاع الرهن العقاري في الخليج بما بين ٦٠ و٧٠ مليار دولار، حيث ارتفعت حصة الاقراض العقاري المقدمة من بنوك المنطقة من ١٣,٦٪ في عام ٢٠٠٨ الى ١٤,٨٪ في عام ٢٠٠٩، موضحا ان هذا يمثل ما يزيد بقليل على ٥٪ من اجمالي الناتج المحلي الاقليمي.

وافادت شركة الاهلي كابيتال المالية السعودية التي اصدرت التقرير بأن اسواق الرهن العقاري الخليجية نمت بشكل كبير في السنوات الاخيرة، ومع ذلك، فهي تعتبر محدودة للغاية بالمقاييس العالمية ومع وجود فرص كبيرة للتقارب، حيث يؤكد البنك اهمية وجود قوانين صارمة تحول دون تجاوز الحدود في الاقراض ودون ظهور نوع من الدوامة الائتمانية كتلك التي هزت استقرار قطاع الاسكان في الولايات المتحدة.

وتمثل سوق الرهن العقاري من حيث اجمالي الناتج المحلي في الكويت اقل من الربع بينما تمثل نحو ٧٪ من السوق الاماراتية ونحو ٣٪ من السوق السعودية، و٤٪ من سوق البحرين. وبمقارنة هذه النسب بمثيلاتها في الدول المتقدمة كالولايات المتحدة الاميركية نجد ان تمثيل سوق الرهن العقاري من اجمالي الناتج المحلي فيها يقدر بنسبة ٥٠ ٪ وفي بريطانيا بنسبة ٧٠٪ وان اطلاق الامكانيات لهذه السوق سيشكل فرصة ذهبية لتعزيز الاسواق المالية وفتح الآفاق امام تطوير اقتصادي اوسع.

وتوقع التقرير ان تشهد السعودية وحدها طلبا على التمويل الاسكاني خلال الـ ١٠ سنوات المقبلة بقيمة اجمالية تصل الى ١,٢ تريليون ريال، وان اقل التقديرات واكثرها تحفظا تشير الى الحاجة الى ١٥٠ الف مسكن جديد سنويا، وتزداد شدة الضغوط مع اعتماد اكثر من نصف السكان على السكن المستأجر من جانب، وتشكيل شريحة الشباب دون الـ ٣٠ عاما ٦٠٪ من التعداد السكاني للبلاد، من جانب آخر، وبشكل نسبي، لم تقدم الحلول القائمة الكثير لمعالجة حالات القصور الهيكلي.

اسرار عقارية

- قدرت قيمة الاستثمارات العقارية في لبنان في السنوات الثلاث الماضية ولغاية نهاية ٢٠١٠ بـ ٣٠ مليار دولار، كانت حصة ضريبة الدولة منها ١,٧ مليار دولار وحصة السماسرة نحو مليار دولار.

والمعروف ان بعض السماسرة «الذوات» لا يقبلون بعمولة ٢,٥ في المئة بل يتقاضون فارق السعر الذي يضيفونه على المشتري.

***

- قدرت نسبة التراجع في المبيعات العقارية في العام ٢٠١٠ بـ ١٠ في المئة ويتوقع ان ترتفع في العام ٢٠١١ الى ١٥ او ١٧ في المئة.

***

- باع مستثمران خليجيان شقتيهما في منطقة عين المريسة مقابل الشاطئ بـ ١٢ مليار دولار وكانا قد اشترياهما بأربعة مليارات قبل ثلاث سنوات.

***

- حقق مستثمرون عرب ارباحا كبيرة جدا من مضاربتهم بالقطاع العقاري في لبنان. فبعد ان باع بعضهم ما سبق واشتراه في بيروت بمعدل ربح ١٥٠ في المئة خصصوا الارباح لشراء بلوكات عقارية كبيرة خارج بيروت.

برج رافال أفضل مشروع سكني في السعودية للعام ٢٠١٠

ماجد الحقيل: الجائزة شهادة تقدير لنا ولشركائنا

عادل العتيق: الاستثمار في صندوق برج رافال يمثل الفرصة المالية الأفضل



من اليمين: ماجد الحقيل يتسلم الجائزة



تسلمت رافال جائزة أفضل مشروع سكني للعام عن ضاحية برج رافال خلال حفل جوائز كونستركشن ويك للإنجازات في قطاع الإنشاءات السعودي في حفل مميز بفندق الانتركونتيننتال في الرياض بحضور كبير ومشهود من قبل رجال الأعمال وكبار الشخصيات والمستثمرين في مختلف القطاعات. كما ان هذه الجائزة تقدم لتقدير المشاريع المتنوعة أو الإنجازات المتميزة لعدد من القطاعات المختلفة بناء على ما قدمته من تجارب ناجحة وأعمال فريدة لها تأثيرها في المملكة من خلال لجنة تحكيم تضم نخبة من المحترفين في قطاع المال والأعمال.

وتعليقاً على التكريم قال السيد **ماجد الحقيل** المدير التنفيذي لرافال: «هذا التكريم هو الخامس لنا لهذا العام وهو تشريف لنا وفخر واعتزاز وتعبير عن الدور الذي قام به فريق العمل كاملاً بوقت قصير من انطلاقتها. وفوز برج رافال كأفضل مشروع سكني للعام هو شهادة تقدير لقدرة رافال وشركائه الاستراتيجيين باستحداث مشاريع متميزة تحتاج لها المملكة، شاكراً المنظمين ولجنة التحكيم على ثقتها واختيارها برج رافال كمشروع متميز والذي لا شك سيكون دافعاً لكي تعمل الشركة بلا كلل وبشغف وشفافية وإلهام في طرح مشاريع استثنائية أخرى.

أضاف: الجميل ان هذه الجائزة تأكيد على فهمنا للسوق العقاري وتقديم برج رافال كمنتج فريد من نوعه في مدينة الرياض كأول مجمع سكني عامودي فاخر (كمباوند) والذي يرتقي مع الأهداف التي تعمل على تطويرها الهيئة العليا لمدينة الرياض لتكون مدينة الأعمال الأولى في المملكة. لذا مثل هذا النمو في مدينة الرياض يتطلب نوعية مختلفة من المنتجات العقارية تتلاءم مع احتياج السوق والشركات العالمية والمحلية ورجال الأعمال والتنفيذيين.

وعقّب السيد **عادل العتيق** نائب رئيس أول مدير إدارة الأصول في الرياض المالية حيث قال: «هذا يؤكد ان المشاريع التي تطرحها الرياض المالية منتقاة بعناية بحيث تجمع استثماراتنا بين التميز في المشروع المستثمر فيه والعوائد الجيدة المتوقعة من الاستثمار. واضاف: اعتدنا في الرياض المالية على ان نكون الرواد في طرح منتجات واستثمارات مبتكرة وفريدة من نوعها حيث تعد فرص الإستثمار في صندوق برج رافال الفرصة المالية الأميز اليوم.

F.GROUP تبدأ مشاريعها العقارية انطلاقاً من مدينة بيروت

علي بيضون: كورنيش تاور مبنى سكني متقن وهو مثال لمشاريعنا



تركز شركة F.GROUP في مشاريعها العقارية على مدينة بيروت، وهي حالياً في طور شراء قطع أرض عدة مع استعدادها لتطوير أي نوع من المشاريع بناء على العرض والطلب وكيفية تحرك السوق.

وقد أشار مدير عام الشركة **علي بيضون** ان مشروع الشركة الأول كورنيش تاور هو عبارة عن مبنى سكني فاخر SUPER DELUX ومتقن بأدق تفاصيله وسيشكل مثالا او عينة عن مشاريع F-GROUP المستقبلية وكيفية عملها وحرصها على جودة مشاريعها، ويتميز المشروع بموقعه الراقي وبالمواد الجيدة والنوعية المستخدمة في بنائه.

يمتد المبنى على مساحة ١٣٠٠م٢ ويتألف من ١٣ طبقة، ١١ منها كلاسيكية وتضم الواحدة شقتين مساحة كل منهما حوالى ٣٢٥ م٢. اما الطبقتان الاخيرتان فتشكلان دوبلكسين مساحة الدوبلكس الواحد حوالى ٥٧٥ م٢، لافتاً الى ان لكل شقة موقفي سيارة اضافة الى CAVE.

وأضاف **بيضون**: ماضيا كانت اسعار العقارات في لبنان ادنى من قيمتها الحقيقية، بسبب الاحداث السياسية والامنية التي شهدتها البلاد، وبالاخص بعد اغتيال الرئيس **الحريري** الذي ادى الى جمود السوق لاكثر من عام، في وقت كان السوق العقاري في مختلف انحاء العالم يتطور ويحقق قفزات.

لكن ومع استقرار الاوضاع منذ حوالى السنتين اتجه السوق العقاري نحو التعويض عما فاته من عمليات تصحيح للاسعار، انما بسرعة فائقة بحيث لم يتمكن اللبنانيون من مجاراتها.

تمنيات أعياد ساحرة من «ديستريكت إس»

فاجأت إدارة مشروع «ديستريكت إس» DISTRICT-S في منطقة الصيفي زبائنها والجمهور اللبناني بطريقتها الفريدة من نوعها متمنية أعياداً مجيدة لهم من خلال إضاءة سياج المشروع قيد الإنشاء في قلب بيروت بالأشجار والهدايا والديكورات.

وعلق رئيس مجلس الإدارة في الشركة المالكة للمشروع، شركة الصيفي الحديثة **نمير قرطاس** «أردنا ان نساهم في تعزيز روح الميلاد من طريق إضفاء لمسة ساحرة على المشهد الليلي للعاصمة الحبيبة خلال عطلة الأعياد».

وعرض السياج الذي يحيط بالمشروع الممتد على مساحة ١٣ ألف متر مربع على شكل مدينة في قلب المدينة تمنيات العيد بخمس لغات هي العربية والإنكليزية والفرنسية والأرمنية والإسبانية لتضيء قلوب مختلف الجنسيات المارة من هناك، ويتاح أمامها إمكانية تصوّر كيف سيكون أسلوب الحياة في «ديستريكت إس».. مترفاً متعدد الجنسية وساحراً لأبعد الحدود.





سيتي سكيب الرياض استقطب ٦٠ شركة عقارية



من اليسار: د. ضياء ملاعب واحمد الكلي



من اليسار: الشيخ فهد المطوع

استقطب معرض الرياض الدولي لتطوير المدن (الاستثماري العقاري) سيتي سكيب الرياض ٢٠١٠ ما يزيد على ٦٠ شركة عقارية محلية وخليجية. وقد افتتحه في ١٢ كانون الاول (ديسمبر) الماضي سمو الامير **محمد بن سعود بن نايف بن عبد العزيز** بحضور نائب رئيس شركة المعارض **حسن الحارثي** الذي قال: ان هذا الحدث منصة مثالية لنا لتسليط الضوء على العاصمة الرياض كمركز اقتصادي هام وسوق عقاري واعد في المنطقة.

وتوقع **الحارثي** ان تصل القيمة الاجمالية للمشاريع الاستثمارية التي يجري تنفيذها ضمن القطاع العقاري الى ١,٥ تريليون ريال سعودي.



من اليسار: احمد الخطيب



من اليمين: هاني خاشقجي وحسان النجار



من اليمين: د. جون اسفكياناكيس وتركي العقيل



اكرم عمر داخل جناح اعمار



جناح بنك الجزيرة



من اليسار: د. ضياء ملاعب ومصطفى العظم



من اليسار: حسان النجار وهشام كالو



جناح بنك البلاد



د. ضياء ملاعب (شركة اعمار الشرق الاوسط وباكستان EMAAR)

نحن نسلم مراحل مشاريعنا بحسب البرامج والمواعيد الموضوعة ومن دون تأخير

المدير العام التنفيذي الاقليمي لشركة اعمار الشرق الاوسط وباكستان EMAAR الدكتور ضياء ملاعب قدم لمحة عن انجازات الشركة والمراحل التي وصلت اليها مشاريعها، وكشف عن البدء بتنفيذ ثلاثة ابراج جديدة. واشار الى تحدي غياب آلية تمويل عملية البناء، ملاحظا تراجع المضاربة في اسواق العقارات، متوقعا لها ان تعود وتقوى في السوق السعودي بسبب تراجع الفوائد المصرفية، معتبرا ان قانون الرهن العقاري يفتح آفاقا وفرصا ويحث المشترين على الشراء والمطورين على زيادة حجم استثماراتهم.

ثلاثة ارباح جديدة

■ كيف تقومون وضع قطاع العقار في المملكة العربية السعودية؟

– وضع قطاع العقار في المملكة جيد ويعد بتطور اكبر بسبب الطلب المرتفع على الوحدات العقارية السكنية والمكتبية. وبالنسبة لشركتنا لدينا مشروعان «باب جدة» و«بحيرات الخبر».

ويسير العمل والبيع فيهما بوتيرة جيدة مع الاشارة الى اننا سنسلم الجزء الاول من «باب جدة» الذي يشكل ابراج الهلال في الربع الاول من العام ٢٠١١.

كما سنسلم قرية الندى، وهي القرية الاولى من بحيرات الخبر ابتداء من مطلع العام ٢٠١١.

■ هل ابطأتم في وتيرة اعمالكم بسبب الازمة؟

– كلا لم نبطء في وتيرة الاعمال، انما نعمل وفق مراحل، والمرحلة الاولى من كل مشروع اصبحت شبه منتهية ونضع التصاميم للمرحلة الثانية.

وخلال ٢٠١١ سنبدأ بتنفيذ ثلاثة ابراج جديدة في «باب جدة» وثلاثة مبان تجارية، وذلك وفق البرنامج الاساسي الذي وضعناه لانجاز المشروع.

رفاهية بمتناول اليد

■ ما ابرز التحديات التي يواجهها قطاع العقار في المملكة العربية السعودية؟

– تكمن هذه التحديات في غياب آلية تمويل عملية البناء، حيث من المفترض ان تكون هذه الاقساط قياسية للمطور اكثر من الشاري النهائي، اذ ان الاخير يحتاج الى تمويلات طويلة الامد حتى يتمكن من تقسيط المبلغ في شكل مريح.

ولكن بحكم ان الطلب والحاجة الى العقار مرتفعة في المملكة يضطر الشاري الى دفع جزء كبير من مدخراته كدفعة اولى.

■ يشاع ان اسعاركم مرتفعة، بم تعلقون؟

– تبيع اعمار رفاهية بمتناول اليد، اي انها تعرض منتجات مميزة واسلوب حياة مميزاً وفريداً من نوعه في السوق، مشاريعها متكاملة اي انها تضم مباني سكنية وتجارية ومرافق ترفيهية وغيرها من وسائل الراحة للشاري.

وهذا بالطبع له ثمنه، مع التأكيد ان القيمة المضافة التي يحصل عليها الشاري اكبر بكثير من السعر الذي يدفعه.

قانون الرهن العقاري يحث المستثمرين على الشراء والمطورين على زيادة استثماراتهم

المضاربة ستعود

■ هل لا يزال قانون الرهن العقاري مهم بالنسبة لكم؟

– طبعا هو مهم لانه يفتح امامنا آفاقا وفرصا جديدة ويحث المترددين على القيام بخطوة الشراء، وبالمقابل يتيح للمطورين زيادة حجم استثماراتهم.

■ هل تعتقدون ان الازمة المالية العالمية قد اخرجت المضاربين من الاسواق؟

– هذا صحيح، اذ بدأنا نلاحظ تراجع المضاربة في الاسواق، بحيث اصبح الشارون المستهلكين النهائيين فقط، وارى ان المضاربة ستعود وتنمو من جديد في المملكة بسبب تراجع الفوائد المصرفية التي تعطيها المصارف، ما يجعل العقار الفرصة الاستثمارية الافضل، ويحث المستثمرين على شراء الوحدات بهدف المضاربة واعادة بيعها في المستقبل لتحقيق الارباح.

طبعا ليس هناك شيء مضمون، انما دراسة العرض والطلب في السوق السعودي تشير الى ان اسعار العقار فيه لا يمكن ان تنخفض، انما فقط تبقى مستقرة او ترتفع قليلا، وبالتالي مخاطر الاستثمار على الشاري محدودة جدا.

تطوير المراحل التالية

■ ما ابرز خططكم للعام ٢٠١١؟

– سنركز على تسليم الوحدات المباعة، اذ نحرص بالدرجة الاولى على المحافظة على ثقة الزبون بنا وعلى راحته. ولغاية اليوم نحن نسلم مراحل مشاريعنا بحسب البرامج والمواعيد الموضوعة ومن دون تأخير، كما سنعمل على تطوير المراحل التالية وسندرس طبعا مشاريع اخرى مستقبلية. ■



المهندس علي بن عثمان الزيد (العقارية - السعودية):

البيئة التشريعية مساندة لعمليات التطوير العقاري

«العقارية» شركة مساهمة تلقى دعماً فعالاً من الحكومة السعودية، باعتبارها مملوكة جزئياً منها، ممثلة بصندوق الاستثمارات العامة والمؤسسة العامة للتقاعد، إضافة الى دعم الوكالات المحلية والشركاء الدوليين.

رئيس مجلس إدارة الشركة المهندس علي بن عثمان الزيد عدد أهم المشاريع المنجزة والتي هي طور الإنجاز، ملقياً الضوء على خصائصها ومواصفاتها، وأوضح ان الشركة انطلقت منذ ثلاث سنوات باستراتيجية جديدة تتجاوب ومتطلبات السوق، معتبراً عدم توفر المساحات الصالحة للبناء والتمويل اللازم أهم التحديات التي تواجه قطاع العقار السعودي حالياً، معولاً على البيئة التشريعية المساندة لعمليات التطوير العقاري، واصفاً نمو السوق السعودي العقاري بالحذر.

طرحت العقارية نفسها منذ اليوم الأول كمجدّد ومطوّر ورائد في صناعة العقار في المنطقة

مشاريع فريدة من نوعها

■ هل لنا بلمحة عن الشركة؟

– العقارية هي احد عمالقة صناعة العقار في المملكة العربية السعودية، وهي الشركة الأولى التي تأسست في المملكة للتطوير العقاري. وكانت مشاريع العقارية ومجمع العقارية السكني أول مجمع مغلق في السعودية (١٩٧٠) والبلازا أول بناء ذكي بشهادة سيسكو، وهذه المشاريع شكلت نقلة نوعية ليس فقط على مستوى المملكة إنما على مستوى الخليج ككل بحيث قدمت للسوق ثلاثة نماذج لمشاريع عقارية لم تكن معروفة في ذلك الوقت. منها السوق المغلق والمكيّف وكان الأول من نوعه في الخليج، إضافة الى المكاتب المخدومة بالنموذج المتوافر حالياً، الى المجتمع السكني المتكامل.

وبذلك، طرحت العقارية نفسها منذ اليوم الأول كمجدّد ومطوّر ورائد في صناعة العقار في المنطقة.

استراتيجية جديدة

■ وماذا عن الاستراتيجية أو المشاريع التي تخططون لتنفيذها في الفترة المقبلة؟

– لم تتوقف العقارية خلال السنوات الثلاثين الماضية عن تقديم المنتجات المميزة، ومن السنوات الثلاث الأخيرة بدأت الشركة مرحلة جديدة تجاوباً مع متطلبات السوق. فوضعت استراتيجية جديدة للسنوات الخمس والعشرين المقبلة، وحددت القطاعات العقارية ذات القيمة المضافة والتي يمكن لها تحقيق أهدافها.

وبناء على ذلك انطلقنا بإعادة هيكلة الشركة ووضع النظم والترتيبات اللازمة لهذه النقلة النوعية.

ومن المشاريع الأساسية للعقارية اليوم مشروع العقارية بلازا وهو الأحدث والأذكى في مجال المكاتب على مستوى الشرق الأوسط.

ويقع المشروع في العليا في الرياض ويتألف من ٧٠ ألف متر مربع من المكاتب المجهزة وفق أحدث المعايير. مع الإشارة الى اننا أنجزنا المشروع وتم تأجيره بالكامل، الى مشروع «الحي الدبلوماسي» في شمال الرياض والذي لا يزال قيد الانشاء وهو عبارة عن مجموعة من الفلل والوحدات السكنية المميزة التي تستجيب لطلبات السوق وتعطيه قيمة مضافة لجهة جودة المنتج ومساحته وبيئته.

هذا ونحضر ايضا لمشروع «قرية العقارية» ايضا في شمال الرياض وهو عبارة عن حي مغلق سيشكل مثالا للبيئة السكنية المطلوبة في السوق من حيث السعر المناسب والخدمات المتكاملة.

تحديا المساحات والتمويل

■ في رأيكم ما هي التحديات التي تواجه القطاع العقاري في المملكة؟

– ابرز التحديات التي تواجه القطاع العقاري في المملكة تكمن في عدم توفر المساحات الصالحة للبناء والتمويل من جهة، وفي ايجاد بيئة تشريعية مساندة وداعمة للقطاع من جهة اخرى، اضافة الى حاجة القطاع الى الكثير من الخدمات الفنية في مجال الاستشارات والدراسات والمقاولات وغيرها.

من جهتنا نعمل بالتعاون مع الجهات المعنية الحكومية والخاصة على ارساء كل ما يحد من هذه التحديات.

■ ذكرتم ان القطاع العقاري بحاجة الى بيئة تشريعية مساندة، هل هذا يعني انه يعاني فوضى حاليا؟

– ليس بالضرورة، اذ ان كل نشاط يحتاج الى متابعة من خلال التشريعات الملائمة لتغيرات السوق والقطاعات.

وعليه نتمنى ان يتم تطوير التشريعات العقارية لتصبح مساندة اكثر ومساهمة في التطور العقاري.

نمو حذر!

■ كيف تقومون النمو في السوق العقاري السعودي؟

– ثمة نمو في السوق العقاري السعودي لكنه حذر وعلينا ان نكون اكثر دقة وحرصا في تحديد مواقع هذا النمو.

■ هل من كلمة أخيرة؟

– صناعة العقار اساسية وشريك اساسي في الانشطة الاقتصادية والاجتماعية كافة، لذا فهي بحاجة الى كل الدعم الذي يمكنها من لعب دورها الحيوي. ■



د. رائد بن منصور الدخيل (شركة موطن العقارية - السعودية):

نتطلع الى تحسين أداء سوق العقار في السعودية من خلال المشاركة الفاعلة للجان العقارية المختصة ومجلس الغرف التجارية

رئيس شركة موطن العقارية الدكتور رائد بن منصور الدخيل عرض لنشاطها وما تقدمه من مشاريع مبتكرة مدعّمة بحلول متكاملة جاذبة للمستثمرين، وكشف عن طموحها للتمايز في توفير الخدمات العقارية وتحقيق الريادة في هذه الصناعة، معدداً مشاريع الشركة في المدن السعودية، متوقفاً عند خصائصها ومزاياها العمرانية، مبدياً تطلعه الى المزيد من التسريع بالتنظيم من خلال اللجان العقارية المختصة ومجلس الغرف التجارية، مبرزاً تحدي الحصول على التراخيص اللازمة لعملية التطوير.

■ هل لنا بمعلومات عن شركة موطن؟

– تأسست «موطن العقارية» عام ٢٠٠٧ كشركة مساهمة مقفلة، وهي من الشركات القليلة التي تضم عدداً كبيراً من المساهمين الذين يصل عددهم ٣٠٠ من أصحاب الكفاءات العالية والآتين من قطاعات مختلفة.

وتركز «موطن» في عملها على مجال الاستثمار العقاري لتحويل الأنشطة التطويرية الى فرص استثمارية ومشاريع مبتكرة مدعّمة بحلول متكاملة لاجتذاب المستثمرين والمطوّرين، يقدمها فريق عمل احترافي يملك مهارات عالية ومعرفة متقدمة في هذا المجال.

كما وتنطلق «موطن» من رؤية محلية وتطلعات عالمية في مستوى الآداء، وطموح للوصول الى ممارسة متمايزة للخدمات العقارية وتحقيق الريادة في هذه الصناعة داخل المملكة.

مدينة البوابة الصناعية

■ ما هي أبرز المشاريع التي تطورها الشركة حالياً؟

– تشرف الشركة حالياً على إدارة وتطوير مشروع مدينة البوابة الصناعية.

وهو أحد أكبر المشاريع العقارية الصناعية في الشرق الأوسط إذ يمتد على مساحة ٦ ملايين و٥٠٠ ألف متر مربع في مدينة الرياض.

ونتطلع لأن يترك هذا المشروع أثراً ايجابياً لناحية تعزيز التوسع في هذا القطاع وتلبية مختلف الحاجات كونه مدينة متكاملةصممت لتوفر مناطق صناعية (صناعات خفيفة ومتوسطة) ومستودعات للتخزين ومراكز تجارية ومباني سكنية للعمّال والموظفين ومناطق للخدمات العامة مجهزة ببنية تحتية ذات جودة عالية متوافقة مع المعايير العالمية.

كما وتتميز هذه المدينة ببنية تحتية عالية الجودة، بما في ذلك شبكة الطاقة الكهربائية وتمديدات شبكات المياه والصرف الصحي.

وتتميّز بأنها مدينة متكاملة توفر مقوّمات الحياة الأساسية الراقية والمرافق التجارية المتنوعة والتي تخدم احتياجات سكانها.

الى ذلك، أتاحت لنا التركيبة المميزة للشركة من مستثمرين ومساهمين ومجلس إدارة وحتى فريق العمل، مجموعة كبيرة من الفرص، إذ لدينا بالإضافة الى المشروع المذكور مجموعة من الأنشطة السكنية والفندقية وابرزها: مشروع مجمّع بيلاكازا والذي يقع شمال مدينة الرياض بالقرب من جامعة الأميرة نورا وجامعة الإمام محمد بن سعود، ويوفر حياً سكنيا متميزاً مكوناً من عدد من الوحدات السكنية (شقق وفيلات) بمواصفات عالية وخدمات متمايزة، إضافة الى أماكن مفتوحة تضم مسطّحات خضراء وممرات للمشاة ومواقف للسيارات تمثل غالبية مساحة أرض المشروع.

أما الواجهة الأمامية فخصصت لمختلف الاستخدامات التجارية والسكنية من خلال مبانٍ منفصلة متعددة الطبقات، تخصص الطبقة الأرضية منها للإستخدامات التجارية أما الطبقات العليا فللوحدات السكنية ذات النماذج المختلفة.

ويضم الحي مجمّعاً للخدمات يشمل مطاعم وصالة رياضة وأخرى اجتماعية ومرافق تجارية.

كما ولا بد من الإشارة الى مشروع فندق الإحسان رويال في مكّة المكرمة أي في قلب العاصمة المقدّسة بجوار الحرم المكّي الشريف، والذي يقدم أرقى خدمات الضيافة التي تليق بقدسية بيت الله الحرام وتتجلّى من خلالها قيم الأصالة والكرم العربية.

أما مشروع فندق ميراج غراند بالرياض والذي يتميّز بموقعه الإستراتيجي في شمال مدينة الرياض بالقرب من مركز الملك عبدالله المالي وعلى الطريق الدائري الشمالي فإنه يشكل معلماً آخر للعاصمة لما يوفره من خدمات الضيافة المتمايزة التي يقدمها لزواره.

تطلع الى الاحترافية

■ يشكو البعض من الفوضى والعشوائية في العمران داخل المملكة، بمَ تعلقون؟

– هذه الشكوى ليست في محلها، وذلك استناداً الى مشاركتي في لجان الغرفة التجارية في الرياض، في اللجنة العلمية في مجلس الغرف التجارية وممارستي مهامي كعضو في مجلس إدارة جمعية علوم العقار في المملكة.

وانطلاقاً من إطلاعي على العمل في هذه المؤسسات أرى ان التطوير العقاري لا يزال في بداية انطلاقته في المملكة ويحتاج بعض التنظيم، ولكن لا يمكن إطلاق صفة الفوضى والعشوائية عليه بالرغم من كوننا نطمح الى المزيد من التنظيم.

الى ذلك، مشاريع «موطن» تتطلع الى التطوير باحتراف وتحاول التركيز على المهنية العالية التي تكسب الشركة والقطاع مصداقية كبيرة.

تحديات الحصول على التراخيص

■ كيف تصفون الإقبال على مشاريعكم اليوم؟

– كما سبق وذكرت، شركتنا لا تزال في بداية انطلاقتها، ولا نستطيع الآن تقييم نسب الإقبال بوضوح في هذه المرحلة. وأفضل ان أترك الإجابة على هذا السؤال الى الوقت المناسب بعد البدء بتسويق مشروع «مدينة البوابة الصناعية». إلا أنني متأكد من ان نسبة الطلب ستكون كبيرة خصوصاً بعدما شهدنا الكم الهائل من الطلبات والإتصالات التي سجلت من خلال مشاركتنا في معرض العقار الأخير (سيتي سكيب) بالرياض.

■ في رأيكم ما هي أبرز التحديات التي تواجه القطاع العقاري في المملكة؟

– أرى ان أبرز التحديات تبقى في تسهيل مهمة المطورين الجادين من خلال التسريع بإصدار التراخيص المناسبة لهم والتنسيق مع مقدمي الخدمة من شركات الكهرباء والماء والإتصالات للتسريع بتوفير الخدمة .

طموح توسعي

■ كلمة اخيرة؟

– تتمتع شركة موطن من خلال مجلس إدارتها ومساهميها بخبرات معمقة، فضلاً عن كونها تتميّز باحترافية عالية من خلال فريق عملها .

نأمل ان نستطيع المضي في خطوات متقدمة لتقديم خدمات ومشاريع ذات قيمة مضافة للمملكة، مع طموحنا الى المزيد من التوسّع في المستقبل القريب إن شاء الله . ■

لؤي طرابزوني (أصول السعودية ASSETS):

لا فوضى في قطاع التطوير العقاري في المملكة إنما مضاربة في بيع الأراضي



الشريك التنفيذي في شركة أصول الإقليمية للاستثمارات العقارية ASSETS لـؤي بن همام طرابزوني أبرز أهم المشاريع التي تقوم بتسويقها الشركة في المدن السعودية، متوقفاً عند برجي «لمار» و«المدى» في جدة. ورأى ان التحدي الأكبر برز عند توقف مشاريع كثيرة بعدما استوفى أصحابها الأموال من الزبائن، مذكراً بعراقة اصول والإقبال على مشاريعها وثقة الزبائن بها.

■ هل لنا بلمحة عن شركة أصول الإقليمية للإستثمارات العقارية ASSETS ؟

– هي شركة عقارية متخصصة في تسويق وبيع العقارات المميزة، تتخذ من جدة مركزاً رئيسياً لها وتقدم دراسات اقتصادية وتسويقية إضافة الى خدمة تقييم المشاريع.

ومن أبرز المشاريع التي نسوّقها اليوم مشروع «لمار» الذي يقع شمال ميدان النورس في جدة. وهو عبارة عن برجين سكنيين يضم كل منهما ٣٠٠ شقة سكنية إضافة الى مجمع تجاري وفندق ومنتجع صحي SPA وهناك أيضاً مشروع المدى وهو سكني بحت ويقع على الكورنيش في مدينة جدة، ويتألف من برجين يحتوي كل منهما على ٥٠٠ شقة سكنية. والمشروعان يستهدفان الفئة الأعلى دخلا في المجتمع.

التحدي الابرز

■ هل من تحديات معينة تواجه السوق العقاري في المملكة؟

– ظهر التحدي الأبرز مع توقف مشاريع كثيرة بعدما استوفى أصحابها الأموال من الزبائن، ما أفقد السوق العقاري السعودي جزءا كبيراً من مصداقيته، ولكن ليس بعد الآن حيث تم إقرار نظام البيع على الخرائط علماً ان ASSETS لم تتعرض لمثل هذه التحديات بحكم عراقتها وريادة مشاريعها التي لا تزال تلقى إقبالا واسعاً من الزبائن لثقتهم الراسخة بها.

مشاريع مناسبة

■ تستهدفون الطبقة الميسورة فيما معروف ان الاخيرة تفضل السكن في فلل مستقلة وليس في ابراج، ما تعليقكم؟

– الاذواق مختلفة، ونحن نسوق مشاريع تناسب متطلبات الطبقة الميسورة أكانت وحدات في ابراج او فللا مستقلة. وبالنسبة لبرجي (مار) و(المدى) فيتميزان بموقعهما المطل على البحر وهذا ما يبحث عنه جزء كبير من الفئات المستهدفة. اضف الى ان الكثير من الزبائن يشترون في الابراج سكنا آخر لهم.

مضاربة عقارية

■ يشكو كثيرون من فوضى عقارية في المملكة، ما رأيكم؟

– ليس هناك فوضى في قطاع التطوير العقاري، انما هناك مضاربة في بيع الاراضي ادت الى ارتفاع اسعارها وهذا ما شجع على المتاجرة بها بدل تطويرها. أضف الى ذلك ان لا مجالات او فرصا استثمارية مربحة الا في القطاع العقاري وهذا ما ادى ايضا إلى ارتفاع حده المضاربة. ولكن في ما عدا ذلك لا وجود لمشكلة في القطاع العقاري في ظل التنظيم المدني المعتمد ورعاية عمليات البيع بين المستثمر والمستهلك.

عملية تصحيح اسعار

■ الا تتخوفون من ان تؤدي المضاربة في المملكة الى ازمة او ركود عقاري في المستقبل؟

– قد تحصل عملية تصحيح للاسعار انما المستبعد حدوث ركود عقاري في المملكة.

■ هل من رسالة توجهونها؟

– ادعو المواطن السعودي الى الافادة من الفرص وشراء مسكنه اليوم قبل الغد، واؤكد ان اسعار المشاريع التي نبيعها ليست مرتفعة مقارنة مع موقع المشروع والخدمات المتوافرة فيه. ■

اياد بنيان (شركة ارجان العقارية - السعودية):

مشروع «منازل قرطبة» متكامل وقادر على تحقيق عائد استثماري مجزي



الرئيس التنفيذي في شركة ارجان العقارية اياد بنيان اطلق معادلة مثلث ادارة المشاريع والتي في رأيه حققتها الشركة برغم صعوبتها. كما تحدث عن مشروع «منازل قرطبة»، ماذا قال؟

■ في رأيكم، ما هي ابرز التحديات التي تواجه قطاع العقار في المملكة العربية السعودية؟

– يبقى الوصول الى المعادلة الاساسية المؤلفة من مثلث ادارة المشاريع: الجودة، التكلفة، والوقت الذي يشكل التحدي الاكبر امام المطورين العقاريين في المملكة.

ونجد ان تحقيق المعادلة المثالية بين هذه العناصر الثلاثة المذكورة هو تحد آخر خصوصا في ظل تزايد الوعي لدى العميل الذي بات يبحث عن وحدات سكنية عالية الجودة بتكلفة مدروسة تلبي حاجاته ومتطلباته.

وفي رأيي استطاعت «أرجان العقارية» تحقيق هذه المعادلة، بالرغم من صعوبة المهمة.

وقد أنجزنا مشروعنا الاول بحسب الجدول الزمني المتفق عليه والتزمنا بالجودة العالية التي وعدنا بها عملاءنا، فضلا طبعا عن اننا درسنا الاسعار بدقة لتتناسب مع الميزانيات كافة.

مشروع متكامل

■ هل لنا بمعلومات حول اهم مشاريعكم؟

– يعتبر مشروع «منازل قرطبة» السكني المتكامل من اهم انجازات الشركة، ويقع في شمال شرق مدينة الرياض ويقسّم الى مرحلتين الاولى مؤلفة من ٤٠٠ وحدة سكنية متناسقة وفلل مستقلة مختلفة القياسات والتصاميم لارضاء مختلف الاذواق، وتنتهي هذه المرحلة في شهر حزيران ٢٠١١ وقد سلّمنا ٥٠ في المئة منه، وبعنا نصف الوحدات المتبقية.

اما المرحلة الثانية، فستبدأ في الربع الاول من العام ٢٠١١، وتتألف من ألف شقة سكنية وتحتاج الى ثلاث سنوات كي تنفّذ بالكامل وسنباشر عملية البناء بالتعاون مع شركة تطويرية زميلة خلال الاشهر الثلاثة المقبلة.

يذكر، ان المشروع يضم مجمعا تجاريا انتهينا من تصميمه، ويوفر الخدمات الضرورية مما يجعله متكاملا وقادرا على تحقيق عائد استثماري مجز.

كما وباشرنا في تطوير مشروع «مرجان» السكني في الدمام والذي سنبدأ تسويقه في الربع الاول من ٢٠١١. ■

ماذا يتضمن هذا العدد الخاص - المرجع (٩٦٨ صفحة)

كل ما يريد ان يعرفه رجال الاعمال عن كل القطاعات المالية والاقتصادية

عدد «البيان الاقتصادية» السنوي الخاص يعتبر المرجع الاقتصادي والمالي لكل رجال الاعمال في العالم العربي والشرق الاوسط.

ولكي نسهل على القارئ الوصول الى القطاع الذي يريد، وزعنا مواده المقابلات والتصريحات والمعلومات كافة، على صفحات تحمل عناوين القطاعات بالتدريج ونظرا لغزارتها وعدم وجود امكانية حصرها في نسخة واحدة، قسّمنا العدد الى ثلاثة اجزاء وضمّنا كل جزء اخبار قطاع او قطاعين وفقا لما يحتاجه من صفحات، وتحمل كل صفحة اسم القطاع: اقتصاد عربي ودولي، عقارات، لبنانيات، مقابلات الخ...

الجزء الاول: – ٤٦٨ صفحة–

خصصنا صفحاته الـ ٥٠٠ لقطاع المال والمصارف، حيث يتضمن الاحاديث والمقابلات مع حكام المصارف المركزية ولجان الرقابة على المصارف والرؤساء والمدراء العامين في المصارف والمؤسسات المالية والاخبار والمعلومات المستجدة في قطاعات المصارف العربية والعالمية، الى اخبار قطاع النقل والتكنولوجيا والسياحة والسيارات واخبار المجتمع.

وكذلك خصصنا هذا الجزء للقطاع العقاري، حيث حصلنا على احاديث وتصريحات ومقابلات من اركان هذا القطاع، لا سيما كبار المطورين العقاريين في العالم العربي وقد سلّطوا الضوء على اوضاع هذا القطاع الصاعد الذي جذب الاستثمارات بمليارات الدولارات.

وواكبت «البيان الاقتصادية» ايضا اخبار الاقتصاد العربي والدولي مستصرحة كبار رجال الاعمال في اوضاع قطاعاتهم الاقتصادية وتوقعاتهم بالنسبة للعام ٢٠١١.

الجزء الثاني: – ٤٦٠ صفحة –

خصصت «البيان الاقتصادية» الجزء الثاني من عددها الخاص – المرجع والمؤلف من ٥٠٠ صفحة لقطاع التأمين العربي والدولي، حيث يتضمن المقابلات والاحاديث مع رؤساء ومدراء، كما خصصناه لمقابلات واحاديث لرجال اعمال في القطاع الاقتصادي اللبناني حيث قيّم هؤلاء السادة اوضاع قطاعاتهم.

شركات اعادة التأمين العربية والعالمية ورؤساء ومدراء شركات التأمين العربية والدولية وهيئات الرقابة على الشركات ووسطاء التأمين العرب والاجانب واركان شركات الـ TPA وخبراء العَوريات، الى اخبار شركات التأمين في العالم والتي لا يجدها القارئ بحرفيتها ووضوحها الا في مجلة «البيان الاقتصادية».

الجزء الثالث: – دليل رجال الاعمال – ٤٠ صفحة –

الجزء الثالث دليل رجال الاعمال الذي اشتهرت بإصداره «البيان الاقتصادية» منذ صدورها وهو يتضمن كل ما يريد رجل الاعمال ان يعرفه عن عناوين المؤسسات الرسمية والخاصة، اسماء وعناوين المصارف والمؤسسات المالية في لبنان، وكذلك اسماء وعناوين شركات التأمين واعادة التأمين ووسطاء التأمين العالميين في لبنان.

ولسنا بحاجة لتكرار ما يتضمنه من عناوين (سفارات، وقنصليات، فنادق، مستشفيات، صيدليات، دور سينما ومسارح و«كود» الهواتف في كل بلدان العالم...

لكل ما يجمعه هذا العدد الخاص سماه كل رجل اعمال في لبنان والعالم بالعدد المرجع. عسى ان ينال اعجابكم وتقديركم مثل كل عام.

وكل عام وانتم بخير

More than an insurance adviser.....

SLOOP
Insurance Brokerage Firm sarl

Achrafieh, Sioufi, Saghieh Bldg, Phone: 961.1.615333 / 01.397445 / 03.311545 / 03.753659, Phone/Fax: 961.1.423546
Web: www.sloop.com.lb, e-mail: sloop@dm.net.lb, P.O.Box: 16-5349 Beirut Lebanon

روجيه نسناس (رئيس المجلس الاقتصادي الاجتماعي):

أتابع نشاطي كرئيس للمجلس بالاستمرارية إيمانا مني بضرورة الحفاظ على ديمومة المجلس الذي يؤمن اشراك المجتمع المدني في صياغة السياسة الاقتصادية والاجتماعية

رغم عدم صدور مرسوم المجلس الاقتصادي والاجتماعي، فإن روجيه نسناس الذي يشغل رئاسته ويديره لتأمين استمراريته واثبات وجوده على الصعيدين المحلي والدولي، يضاعف نشاطه على مستوى تحضير الدراسات وحضور المؤتمرات وتوثيق المقررات الصادرة عن المؤسسات ذات الاهداف المشابهة.

تعمدنا هذه المرة ان نحاور السيد نسناس في عمل ثقافي وانساني قام به مؤخرا وكانت نتائجه مثمرة لمصلحة ابناء الطائفة الكاثوليكية التي يشغل فيها منصب نائب لرئيس المجلس الاعلى البطريرك غريغوريوس الثالث.

وهنا نص الحوار:



انجازات ومشاريع مستقبلية

■ على صعيد الطائفة الكاثوليكية عقدتم اتفاقا مع ثلاثة مصارف لاقراض الطلاب الراغبين بمتابعة علومهم على ان يتحمل المجلس الاعلى فوائد هذه القروض، فكيف تشرحون لنا هذا الاتفاق؟ وكم يستوعب من الطلاب؟ ومن يضمن سدادهم للقروض؟

– بداية، أتشرّف برئاستي للجمعية الخيرية لطائفة الروم الملكيين الكاثوليكية لاكثر من ٢٠ سنة وقد تم انتخابي مؤخرا نائب رئيس للمجلس الاعلى لطائفة الروم الكاثوليك. ورغم اولوية المجلس السياسية المتمحورة حول موقف الطائفة في ما يتعلق بالقضايا السياسية والدفاع عن مصالح ابنائها وحقهم في مناصب مؤسسات الدولة، اردت وفقا للنظام الاساسي بعد انتخابي ان نتواصل مع ابناء الطائفة في هذه الظروف الاقتصادية والاجتماعية الصعبة.

من هنا كان لي الشرف بأن اتقدم بالتوافق مع الهيئة التنفيذية بمجموعة مشاريع، منها تم انجازها:

* تحويل صندوق المنح والمساعدات الجامعية الى صندوق داعم للقروض الجامعية، وقد وقع بروتوكول تعاون مع ثلاثة مصارف هي: BLC ، BLF وSGBL تقوم بموجبه بتقديم القروض الجامعية للطلاب على مدى سنوات دراستهم، على ان يباشروا بتسديدها بعد سنة من تخرجهم، ويتكفل المجلس الاعلى بتسديد الفوائد المترتبة على القروض خلال فترة الدراسة وفترة سنة السماح.

وقد اعدت لجنة التربية آلية تقديم الطلبات، بالتعاون مع الابرشيات قبل احالتها الى المصارف لاتخاذ القرار النهائي بشأنها.

* كما نحن ندرس امكانية انشاء صندوق داعم للقروض المصرفية الصغيرة الميسرة، لتمكين ابناء الطائفة المقيمين في المناطق من تمويل مشروعات انتاجية صغيرة او تطويرها، بما يساعدهم على البقاء في مناطقهم والحفاظ على ممتلكاتهم، وذلك بالتعاون مع مؤسسات متخصصة على ان يتكفل المجلس الاعلى بتسديد الفوائد المترتبة للمصارف المقرضة اسوة بصندوق القروض الجامعية.

* تتلقى لجنة التخطيط والانماء الطلبات وتحيلها بعد درسها بالتعاون مع الابرشيات الى المصارف المقرضة التي يعود لها البت بشأنها.

* هذا ولدينا مشاريع قيد الدرس مثل انشاء صندوق صحي للمعوزين من ابناء الطائفة الذين لا تتوفر لهم اية تغطية صحية او استشفائية وقد شكلت لجنة من الأطباء والأخصائيين لهذا الغرض.

* ومن اهتماماتنا ايضا تكليف لجنة من الاخصائيين لتأمين قاعدة معلومات تساعد على رصد الوظائف الشاغرة في مؤسسات الدولة التي تعود لابناء الطائفة وفقا للاعراف المعمول بها، والاسماء المرشحة لها في مختلف الادارات والمؤسسات العامة، وكذلك في الجامعة اللبنانية، وفي القضاء وفي الاجهزة العسكرية، واحالة هذه المعلومات الى اللجنة السياسية لاخذ القرار المناسب بشأنها.

* كما نبحث اقامة حوار وتعاون مع المجالس والمؤسسات المسيحية الاخرى، بهدف التعاون لتأمين حاجات المسيحيين وتطلعاتهم الى جانب تطوير مكتب المجلس الاعلى واغناء الموقع الالكتروني الخاص به، بما يسمح بإدراج نشاطاته وانجازاته فيه وتمكين ابناء الطائفة من متابعة ما يستجد، وربط المواقع الخاصة بالطائفة، وعلى رأسها الموقع الالكتروني للبطريركية وللأبرشيات في لبنان والخارج.

* اما بالنسبة الى الجمعية الخيرية فندرس اقامة بيت للراحة للعجزة في الاشرفية.

توسيع دور المجلس الاعلى

■ لماذا لايحرّك المجلس الاعلى مشروع توزيع العقارات الموقوفة للطائفة على ابناء الطائفة المحتاجين الى مساكن لعائلاتهم على ان تقسّط قيمة الارض على ٢٠ او ٢٥ سنة، فما الفائدة من الاوقاف اذا لم يتم استثمارها؟

– نريد ترسيخ وتعزيز ثقة مجتمعنا وثقة رجال الاعمال، لا سيما اننا نعمل على تعزيز دور المجلس الاعلى الاجتماعي.

ومتى نجحت هذه المشاريع التي اطلقناها سيلتف المجتمع حول فكرة واحدة لتجميع رساميل تسمح بإطلاق مشاريع اكبر من بينها توفير المساكن لابناء الطائفة.

تفعيل دور المجلس الاقتصادي خدمة للمجتمع المدني

■ نلاحظ انكم تزدادون نشاطا في المجلس الاقتصادي بالداخل والخارج رغم عدم صدور مرسوم تثبيتكم في مركزكم، فعلى ماذا تستندون لمتابعة نشاطكم؟

– ثمة ٧٢ مجلساً اقتصادياً واجتماعياً في العالم وهي مجالس دستورية واستشارية كما في لبنان. واهمية هذه المجالس تكمن في دورها الذي يتحدد في مهمتين:

١) تأمين مشاركة القطاعات الاقتصادية والاجتماعية بالرأي والمشورة في صياغة السياسة الاقتصادية والاجتماعية للدولة.

٢) تنمية الحوار والتعاون والتنسيق بين مختلف القطاعات الاقتصادية والاجتماعية.

وقد اردت خلال السنوات المنصرمة مع مدير عام المجلس الاستاذ فاروق ياغي وفريق العمل وبعض الأعضاء تأمين استمرارية المجلس نظراً لأهميته في ترسيخ الحوار.

لقد قمنا خلال سنة ٢٠١٠ بنشاطات عديدة تهدف الى تعزيز العلاقات مع المجالس الاقتصادية والاجتماعية الاخرى ليبقى لبنان حاضراً مميزاً بين هذه المجالس. وقد حضرنا العديد من اللقاءات والمؤتمرات الدولية والاقليمية اذكر منها:

– المشاركة في شهر شباط المنصرم في اللقاء بين المجالس الاقتصادية والاجتماعية لبلدان البحر المتوسط في بروكسل، حيث تم التداول بإنشاء جمعية المجالس الاجتماعية والاقتصادية لمنطقة حوض البحر المتوسط UPM لتكون هذه

الجمعية الممثلة للمجتمع المدني في بلدان البحر المتوسط. ومن مهام هذه الجمعية دراسة سبل التفاعل بين المجالس الاقتصادية الاجتماعية في منطقة حوض البحر الأبيض المتوسط وبين الاتحاد من أجل المتوسط. وقد تألفت لجنة لصياغة نظام الجمعية مؤلفة من المجالس الاقتصادية والاجتماعية التابعة للبلدان فرنسا، اسبانيا، ايطاليا، الجزائر، تونس، لبنان والمجلس الاقتصادي والاجتماعي الأوروبي.

وقد كنا السباقين، في المطالبة بانشاء اتحاد المجالس الاقتصادية من اجل المتوسط يكون فيها صوت للمجتمع المدني يلعب فيها دوره مع UPM الاتحاد من اجل المتوسط وكان للبنان مركز مراقب دائم في جمعية اتحاد المجالس.

وقد قمنا هذه السنة بعدة اجتماعات في بروكسيل لدرس نظام جمعية المجالس الاقتصادية من اجل المتوسط وقد تألفت لجنة لصياغة نظام الجمعية وكان لي شرف الانتماء الى اللجنة المؤسسة والمؤلفة من المجالس الاقتصادية والاجتماعية التابعة للبلدان فرنسا، اسبانيا، ايطاليا، الجزائر، تونس، لبنان والمجلس الاقتصادي والاجتماعي الأوروبي.

وآخرها في ١٠ تشرين الثاني، حيث اجتمعت كل المجالس الاقتصادية والاجتماعية في روما لبت هذا النظام الداخلي. وقد شاركت في القمة الاورو– متوسطية للمجالس الاقتصادية والاجتماعية التي عقدت خلال الفترة ١٠–١٢ تشرين الثاني في روما على رأس وفد من المجلس.

واضاف نسناس: ترأست مع السيد **ساندي بويل** رئيس العلاقات الخارجية في المجلس الاقتصادي والاجتماعي الأوروبي ورشة العمل المخصصة للاتحاد من اجل المتوسط، تحدثت فيها مستشارة الرئيس الفرنسي **ساركوزي** السيدة **ميشال جان درو ماسالو** والسيد **توماس دلمورال** مدير اللجنة الاوروبية في الاتحاد و**كريستوف ريون** عضو مؤسسة اوليم. نتج عنها صورة واضحة للتطورات التي رافقت إنشاء الاتحاد من اجل المتوسط وواقعه الحالي ودعم مشاركة المجتمع المدني المتوسطي من خلال جمعية المجالس الاقتصادية والاجتماعية والمؤسسات المماثلة في دول البحر المتوسط قيد الإنشاء مع الاتحاد من اجل المتوسط.

ويقول نسناس: تعلمنا الكثير من الولاية التأسيسية كما استوحينا الكثير من خبرات المجالس الاقتصادية الاجتماعية في دول عدة. خلال مرحلة تسيير الأعمال وضعنا تصورا لتفعيل عمل المجلس الجديد يساعد على اتخاذ القرارات المناسبة:

وضعنا دراسات تدخل ضمن تصور شامل لتفعيل اداء المجلس الاقتصادي والاجتماعي تنص على تعديل نظامه الداخلي وتحديث وتطوير اعداد الدراسات والتقارير وابداء الآراء. واعددنا تقريرا حول حاجة المجلس للموارد البشرية الضرورية لحسن سير العمل فيه، والطرق المناسبة لتعيينها. والمنشورات التي يجب ان يصدرها المجلس، تعديل قانون إنشاء المجلس الاقتصادي والاجتماعي ومن ثم تعديل نظامه الداخلي.

هناك ايضا المرحلة الثانية من مشروع المكننة الذي تتولاه وزارة الدولة لشؤون التنمية بمساهمة الصندوق العربي للانتماء الاقتصادي والاجتماعي وهذه المكننة تدخل في صلب مشروع تحديث عمل المجلس وتطوير عمل لجانه وإدارته تسهل تنفيذ نظام المعلوماتية الذي تبنى عليه الدراسات والمواقف.

لا بد من ان اشكر المجلس الاقتصادي والاجتماعي الفرنسي رئيساً وأميناً عاماً لمساهمته في ايار ٢٠٠٩ المنصرم بدرس المشاريع التي أعددناها لتفعيل عمل المجلس آخذين بالاعتبار ملاحظاته حول هذا الموضوع. ان هذه التقارير حصيلة دراسات ونقاشات استغرقت وقتا طويلاً وهي تصلح كأساس لاي تحرك حكومي باتجاه تفعيل عمل المجلس وكقاعدة للمجلس الجديد يرتكز عليها في إدخال الإصلاحات المطلوبة.

وفي النهاية في ظل هذه الظروف الاقتصادية والاجتماعية الصعبة آمل ان يقوم مجلس الوزراء، كما هو منتظر، بتفعيل المجلس الاقتصادي والاجتماعي من خلال: اولا تعيين هيئة عامة جديدة لتقوم بمهامها فتنقل المطالب الى منبر الحوار ليساهم الجميع ببلورة حلول علمية وعملية.

■ **كلمة أخيرة؟**

– إذا كان لبنان يتنعّم بشبه استقرار اقتصادي واجتماعي، فهذا بفضل انجازات القطاع الخاص والمجتمع المدني وتحركه بكل فعالية في البلاد.

يبقى ان كل ما نتمناه هو الاستقرار السياسي، ليعود البلد الى التفوّق كما في السابق.■



جاك صراف (ماليا هولدنغ):

على المسؤولين منح الأمل للمستثمر والصناعي وتشجيع القطاعات المنتجة

تتكون ماليا هولدنغ من نحو ٢٠ شركة تجمعها تحالفات مع شركات متعددة الجنسية رائدة في قطاعاتها، وتتوزع نشاطات المجموعة على ستة قطاعات تشمل الصناعة وتوزيع السلع الاستهلاكية، الحلول، الأزياء والكماليات والمقاولات والضيافة والعقارات ولها حضورها في بلدان المشرق العربي والخليج وأوروبا.

رئيس مجلس ادارة ماليا هولدنغ وعميد الصناعيين في لبنان جاك صراف نوه بعمل وزير الصناعة الحالي ابراهام دده يان وتحركه لمصلحة الصناعيين ولبنان، وأشار الى إدراك الصناعيين خيارهم الوحيد وهو التركيز على الانتاج والتطلع الى الأمام، مبرزاً أهم التحديات التي تقف حائلاً دون تطوير قطاع الصناعة وازدهاره، محملاً المسؤولية الى الوزراء الذين توالوا على ترؤس الوزارات الحيوية، مطالباً المسؤولين الحاليين بمنح الأمل للمستثمر والصناعي وتشجيع القطاعات المنتجة من أجل ايجاد فرص عمل لجيل الشباب، معتبراً المنافسة حافزاً لتحسين الأداء والتوسع نحو أسواق خارجية ونمو الصادرات، منادياً بضرورة التمديد لحاكم مصرف لبنان رياض سلامة لولاية رابعة، رافضاً اتهام الصناعيين الساعين الى الشفافية بالتهرب من دفع الضرائب.



التركيز على الإنتاج

■ اصبح للصناعيين في العام ٢٠١٠ رئيس جديد هو الصناعي المتطور السيد نعمت افرام، كيف تنظرون اليه وماذا تتوقعون منه ومن الجمعية التي يرأس؟

– الجمعية استمرارية خصوصاً حين يجمع الصناعيون على اختيار من يرأسها.

وعليه، دخل السيد نعمت افرام الى رئاسة الجمعية من الباب العريض، وهو يتمتع بتاريخ عريق في القطاع الصناعي، وأملنا كبير في ان تحقق الجمعية خلال عهده نمواً وازدهاراً.

■ منذ تعيين ابراهام دده يان وزيرا للصناعة لم نعد نسمع شكاوى قوية من الصناعيين، فهل يعمل الوزير الصناعي على تحقيق مطالبكم، وماذا حقق لغاية اليوم؟

– أساساً الوزير ابراهام دده يان رجل أعمال ورغم الأجواء الضاغطة سياسياً يحاول قدر الامكان معالجة أمور الصناعيين إنما عن قرب وفعلياً، وليس عبر التصريحات الإعلامية، وهذا ما يميّز أسلوبه في العمل، وهو يسعى دائماً للوصول الى نتائج ايجابية من دون طبل وزمر.

وما نعرفه عن دده يان ان بابه مفتوح دائماً امام كل الصناعيين، من اجل الاستماع الى معاناتهم ومشكلاتهم وهو سريع التفاعل مع حاجاتهم ومتطلباتهم.

وأشير هنا الى ان الصناعيين في لبنان أدركوا ان خيارهم الوحيد هو التركيز على الانتاج والتطلع الى الأمام، مع ترك ما تعانيه الدولة من أزمات وراءهم.

الأمل للمستثمر

■ ما هي التحديات التي تواجه القطاع الصناعي وما هي المنتجات التي تنافس منتجاتكم، وماذا تقترحون لمواجهتها؟

– تحديات القطاع الصناعي في لبنان تكمن في عدم قدرة الدولة على معالجة شؤونها الداخلية. فعلى سبيل المثال، لا تزال التغذية الكهربائية تراوح مكانها، وقد فشلت الدولة فشلاً ذريعاً في معالجتها، في وقت يتلهى أصحاب السلطة بوجودهم في الحكم متناسين حاجات المجتمع الاقتصادية والاجتماعية.

أضف الى ذلك ان الجهل منتشر لدى الكثير من موظفي الدوائر والوزارات الحكومية الذين يمسكون بزمام الأمور، والموجودون في مراكز المسؤولية، ذلك لأنهم لم يساهموا في ايجاد فرص عمل لأولادهم وسيتكبدون بالتالي فواتير باهظة وبسبب جهلهم سيتوجه أبناؤهم نحو المهاجر. ثم اذا كان الشباب اللبناني لا يجد فرصاً مؤاتية للعمل داخل وطنهم فالمسؤولية بذلك تقع على جميع المسؤولين الذين تعاقبوا على الوزارات الحيوية، وهؤلاء لن نطلب منهم اليوم ايجاد الحلول للمشكلات العالقة، ليقيننا انهم لن يفلحوا إنما على الأقل منح الأمل للمستثمر عموماً والصناعي خصوصاً وتشجيع القطاعات الإنتاجية من أجل التوسع وايجاد فرص عمل للجيل الشاب في ظل هجرة العقول والكفايات، وللأسف اتطلع الى موازنة ٢٠١١ على انها موازنة الضرائب وتهجير المستثمر.

أما المنافسة فلا أهابها وأشجع الصناعيين على دراسة المقوّمات الأساسية لمواجهتها أياً كان مصدرها، أضف الى ان المنافسة شكلت حافزاً للقطاع الصناعي في لبنان ليتحرك ويحسّن اداءه ويبحث عن أسواق في الخارج ويطمح للأفضل، ومن ثمار هذه المنافسة نمو الصادرات اللبنانية في شكل لافت خلال السنوات العشر الأخيرة لتبلغ في ٢٠١٠ نحو ٣ مليارات و٧٠٠ مليون دولار بعدما كانت في ٢٠٠١ صادرات لبنان نحو ٧٠٠ مليون دولار، ما يؤكد قدرة الصناعي اللبناني على تخطي المعوقات والتكيف مع الظروف.

التمديد لسلامة

■ كان الصناعيون يشكون من عدم تجاوب المصارف معهم بالنسبة الى القروض والشروط التي تفرض عليهم، فهل تبدل الوضع وبدأت تعطى التسهيلات للصناعيين بشروط مقبولة؟

– لا نعاني هذه المشكلة اليوم والمصارف هي التي تحتاجنا لنوظّف أموالنا لديها. ثم ان حاكمية مصرف لبنان تساند المصارف وتشكل عوناً للقطاعات كافة من خلال الضوابط التي تعتمدها.

ويحضرني من موقعي كصناعي ورجل أعمال وعبر صفحات البيان الإقتصادية ان أرفع الصوت منادياً بضرورة التمديد للحاكم رياض سلامة من أجل الحفاظ على الاستقرار النقدي في البلاد في ظل الأوضاع المزرية التي تعيشها البلاد حالياً والضغوط وسط لامبالاة المسؤولين السياسيين بأحوال العباد الإقتصادية والاجتماعية. وفي هذا السياق نحضر لتحرك تسريع نعبر فيه عن تأييدنا المطلق لتمديد ولاية رابعة لسلامة.

نسعى الى الشفافية

■ يطالب الصناعيون بالسماح لهم بإعادة تقييم موجوداتهم على ان تخضع اعادة التقييم الى ضريبة دخل مخفضة، وذكر ان موازنة ٢٠١١ تتضمن بندا يقضي بإخضاع الارباح الناتجة عن اعادة التقييم الى ضريبة قدرها ٥ بالمئة، هل تعتبرون هذا الرقم معقولا؟

– أبدينا ملاحظاتنا حول هذا المشروع وتقدمنا بآخر نطالب فيه بخفض الضريبة الى ما دون ٥ في المئة مع الإشارة الى ان هذا الطلب قوبل بالرفض خلال البحث في موازنة ٢٠١٠ تحت حجة ان شركة سوليدير تريد إعادة تخمين موجوداتها، وهذه الحجة غير مبررة باعتبار سوليدير تاريخ لبنان الناجح، اذ هنيئاً لنا ان تنتج شركة لبنانية أرباحاً. ومن لديه مشكلات شخصية مع سوليدير فليطالبها.

من جهة أخرى، الهدف من إعادة تقييم الموجودات هو تحسين الصورة الحقيقية لميزانية الشركات وإضفاء الشفافية على هذه الميزانية. وإذا كانت الدولة تريد ان تحقق الربح من ذلك فهنيئاً لها، إلا انه لا يجوز اتهامنا بالتهرب من الضرائب في حين نسعى الى الشفافية. ■

ظافر شاوي (شاتو كسارة KSARA - لبنان):

للرسوم المرتفعة على شركات الأوف شور والهولدنغ تأثير سلبي على اجتذابها

رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة شاتو كسارة للنبيذ ورئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة سيكومو لصناعة الكرتون ظافر شاوي، عوّل على جهود جمعية التجار رئيساً وأعضاء، لدعم قطاع النبيذ، ورأى ان للرسوم المرتفعة على شركات الأوف شور والهولدنغ تأثيراً سلبياً على اجتذاب الأخيرة، منوهاً بدور المصارف والحركة السياحية في تعزيز قطاع التجارة، متمنياً لو كان الوضع السياسي أفضل في البلاد.



دعم الجمعية

■ أصبح للتجار هذا العام جمعيتهم الجديدة، فكيف تنظرون اليها وماذا تتوقعون منها لتحقيق مطالبكم ولتحريك العجلة التجارية في البلاد؟

– لا شك ان التغيير والتجديد عاملان ايجابيان في كل المجالات واننا نتطلع الى جهود رئيس وأعضاء الجمعية الجديدة بإيجابية وأمل كبيرين، كما أننا سنبذل كل ما في وسعنا لدعمهم ومساعدتهم. فلبنان يتميز منذ فجر التاريخ بالتبادل التجاري ولا شك ان هذا القطاع يشكل اليوم العمود الفقري للإقتصاد الوطني.

عاملان ايجابيان

■ ابدت جمعية تجار بيروت تحفظها حيال عدد من بنود موازنة ٢٠١١ ومن بينها رفع الرسم المقطوع على شركات الاوف شور والهولدنغ، ماذا تقولون في ذلك؟

– لقد وجدت شركات الأوف شور والهولدنغ لجذب النشاط الذي يقوم به اللبنانيون وغيرهم من خارج لبنان، وذلك لتنمية النشاط المصرفي ولخلق فرص عمل. وكلما رفعت الرسوم على هذه الشركات، تدنت امكانية جذبها. والعكس صحيح بخاصة ان الدخل الناتج عن رفع هذه الرسوم ليس له أي تأثير ملحوظ على الموازنة.

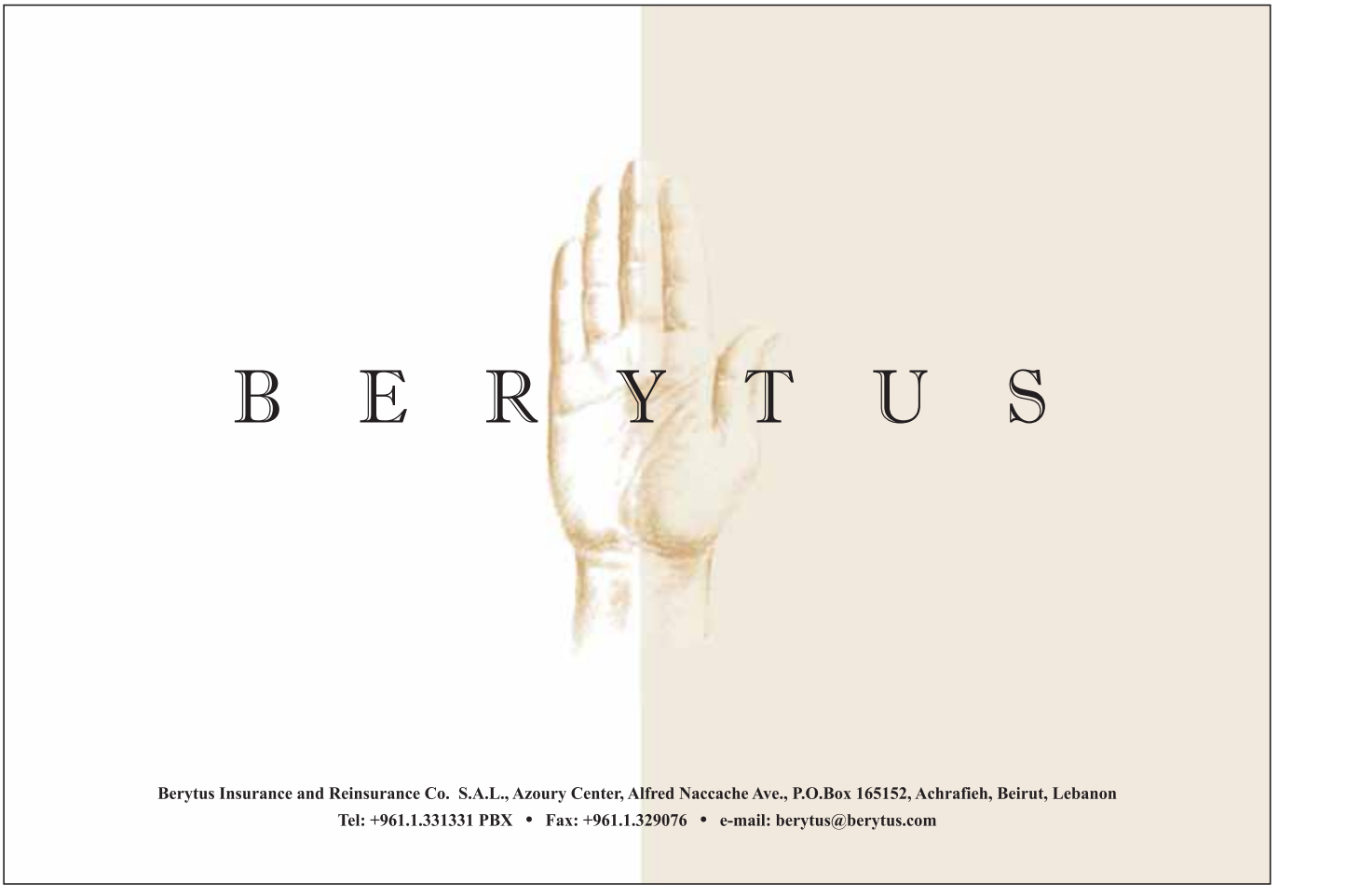
تعزيز النشاط التجاري

■ تمر الحركة التجارية في لبنان بمرحلة ركود بسبب الازمات السياسية، وحده القطاع السياحي سجل نموا جيدا، فكيف تقيمون لنا الوضع في ضوء نتائج مؤسستكم؟

– لا أوافق تماماً على ما تسمونه مرحلة الركود، فازدياد الودائع في المصارف ونشاط الحركة السياحية عاملان هامان أديا الى تعزيز قطاع التجارة عموماً خلال هذه السنة.

ولا شك في ان هذا الازدياد لا ينعكس على كل القطاعات بالنسبة نفسها ولعل بعض القطاعات قد تكون في حالة أزمة.

ولو كان الوضع السياسي مختلفاً، لكان تأثير الإيجابيات المذكورة أعلاه أفضل بكثير ولكانت النتائج على القطاع التجاري أفضل مما هي عليه اليوم. ■





أنيس خوري (شركة جورج خوري وشركاه):

نأمل من غرفة الصناعة والتجارة تحسين قطاع التجارة والحد من المنافسة غير المشروعة

مدير قسم التسويق والمبيعات في شركة جورج خوري وشركاه للادوات الصحية انيس خوري رأى ان الطلب على الادوات الصحية في لبنان الى تطور، واعتبر المنافسة تحسينا للاعمال وجودة الخدمات وتنويعا في الخيارات امام المستهلك، مذكرا بأن لدى الشركة تشكيلة واسعة من افضل المنتجات وبأسعار مدروسة تناسب مختلف فئات المجتمع، متوقعا ان يشهد السوق المحلي انحساراً في النمو سببه تراجع وتيرة المشاريع، آملاً في ان تتمكن غرفة الصناعة والتجارة من تحسين قطاع التجارة والحد من المنافسة غير المشروعة في بعض الأصناف.

٢٠ في المئة نموا في الاعمال

■ ما تقويمكم للوضع الاقتصادي الحالي في لبنان؟

– الوضع الاقتصادي اليوم في لبنان جيد والمشاريع مستمرة رغم ما يشهده من تجاذبات سياسية كما وان المنافسة موجودة انما هي ايجابية لتحسين نوعية الاعمال. ونلاحظ اليوم اقبالا على الوحدات السكنية المتوسطة والصغيرة مقابل تراجع الطلب على تلك الفاخرة والكبيرة وبناء على هذا كله فالطلب على الادوات الصحية في لبنان موجود وهو الى تطور.

من جهتنا حققنا خلال العام ٢٠١٠ نموا في اعمالنا بنسبة ٢٠ في المئة، مقارنة مع العام ٢٠٠٩ وذلك بفضل فريقنا النشيط ومصداقيتنا مع الزبائن.

■ هل طاول الغلاء قطاع الادوات الصحية؟

– ثمة منتجات طاولها ارتفاع في اسعارها، وابرزها تلك التي لها علاقة بالنحاس او الالومنيوم، الا ان هذا لم ينعكس لغاية اليوم على المبيع، انما اتوقع ان تظهر تداعياته خلال ٢٠١١.

تصنيع دول المنشأ

■ نلاحظ ان الكثير من الشركات العالمية بدأت تصنع منتجاتها في دول الشرق الاقصى والاوسط، هل هذا ينسحب على العلامات التجارية التي تتعاملون معها، والى اي مدى ينعكس على الطلب على منتجاتكم؟

– معظم العلامات التجارية التي نبيعها تصنع في دولها المنشأ مثل المانيا وايطاليا ولكن البعض منها يصنع في دول الشرق الاوسط.

واشير الى ان نوعية المنتجات لا تختلف باختلاف البلد الذي تصنع فيه طالما ان الشركة المصنعة هي واحدة. اضف الى ان المنتجات المصنعة في الدول العربية مثل مصر تدخل الى لبنان دون رسوم جمركية لذلك تكون اسعارها ادنى وبالتالي تنعش عمليات البيع.

■ لاحظنا في لبنان افتتاح اكثر من صالة عرض وشركات تتعاطى مجال عملكم، كيف ينعكس ذلك عليكم؟

– لا شك في ان هذا يرفع المنافسة الا انه بالمقابل لم ينعكس سلبا علينا بل انه يساهم في رأيي في تحسين الاعمال وجودة الخدمات وفي تنويع الخيارات امام المستهلك.

شفافية في دفع الضرائب

■ يطالب عدد من التجار بإصدار قانون يسمح لوزارة المال اجراء تسوية على الضرائب المستحقة عليهم والتي لم يتمكنوا من تسديدها نظرا للظروف السيئة التي شهدها لبنان في السنوات الاخيرة، اين انتم من هذا الموضوع؟

– منذ تأسيسها وحتى اليوم تؤدي شركة جورج خوري وشركاه واجباتها كاملة، بحيث تدفع الضرائب المتوجبة عليها بالكامل من دون اي تقصير ونحن شفافون جدا في مسألة الضرائب مع وزارة المالية ومع انفسنا.

■ ما تعليقكم على ما يشاع عن فوضى في الاسعار في قطاعكم في لبنان؟

– انا غير مخول للتكلم عن الشركات الاخرى في السوق، لكنني اؤكد ان لدى شركة جورج خوري وشركاه تشكيلة واسعة من الادوات الصحية والاكسسوارات بأسعار مدروسة وتناسب فئات وطبقات المجتمع كافة.

ادعو المسؤولين في لبنان الى اتخاذ القرارات السليمة تفاديا لدخول البلد في نفق مظلم

قرارات تسوية

■ هل لنا لمحة عن اعمالكم الخارجية؟

– افتتحنا شركة شقيقة في سوريا عام ٢٠٠٣ وأخرى في العراق سنة ٢٠٠٤ والعمل فيهما جيد.

■ ما توقعاتكم للوضع الاقتصادي في لبنان خلال العام ٢٠١١؟

– سيشهد لبنان في العام ٢٠١١ قرارات سياسية مهمة وفي حال كانت قرارات تسوية سينتعش السوق اللبناني، وفي حال لم تكن كذلك فإنه سيعاني تباطؤا في النمو، لجهة المشاريع والمبيعات، الا انه لن يشهد تراجعا في رأيي.

■ ما هي استراتيجيتكم للعام ٢٠١١؟

– سنركز خلال العام ٢٠١١ على استمرارية الشركة بالشكل الصحيح وعلى جودة منتجاتها واسعارها المدروسة على الرغم من اية ارتفاعات في الاسعار قد تطرأ على السوق.

الحد من المنافسة

■ هل من رسالة توجهونها؟

– ادعو المسؤولين في لبنان الى اتخاذ القرارات السليمة تفاديا لدخول البلد في نفق مظلم، اما بالنسبة للتجار فأتمنى ان يبقى الوضع بينهم كما هو عليه لنكبر ونتطور سويا.

هذا واتمنى الصحة ودوام التوفيق للسيد **محمد شقير** رئيس غرفة الصناعة والتجارة وانوه بالانجازات التي حققها على امل ان تتمكن الغرفة من تحسين قطاع التجارة والحد من المنافسة غير المشروعة فيه. ■



جوزف جعجع (هيبكو HYPCO لبنان):

ضرورة تعديل جدول تركيب الأسعار ووضع خطة مستقبلية للقطاع

عضو الهيئة التنفيذية في تجمع الشركات المستوردة للنفط في لبنان APIC ومدير عام شركة هيبكو HYPCO المهندس جوزف جعجع أشار الى عدم وجود رؤية وخطة وطنية مستقبلية واضحة لقطاع استيراد مشتقات النفط تساعد على تطوره وتوزيع الاستثمارات فيه، وكشف عن سعيه الى إعادة هيبكو للمراتب الأمامية بين الشركات العاملة، مفصحاً عن نظرة ومفهوم جديدين تعتمدهما الشركة مع العملاء، ويقودهما فريق عمل ذو كفاءة عالية، مطالباً بتعزيز التعاون بين الجهات الرسمية والشركات بما يصب في مصلحة المواطن والخزينة العامة، مشدداً على ضرورة تعديل جدول تركيب الأسعار.

خطة مستقبلية واضحة

■ **كيف تقوّمون أوضاع قطاع توزيع المشتقّات النفطية في لبنان؟**

– قطاع النفط هو قطاع حيوي بالنسبة للإقتصاد المحلي، والشركات العاملة في هذا المجال في لبنان يصل عددها الى حوالى ١٣ شركة إضافة الى شبكات التوزيع التابعة لها، تتمتّع بخبرات عالية.

ولكن هذا القطاع يفتقر الى خطة مستقبلية واضحة من المفترض على الدولة رسمها، بحيث تبيّن تطوره وكيفية توزيع الإستثمارات فيه.

ونحن نشدّد دائما خلال لقاءاتنا مع الوزارات المعنية على ضرورة وضع تصوّر متكامل للقطاع وإدراجه على سلّم أولويات الحكومة.

من جهة اخرى، ان تجمّع شركات النفط على استعداد تام للمساهمة في وضع خطة مستقبلية واضحة مع الوزارات المعنية، ايمانا منه بالتعاون بين القطاعين العام والخاص من اجل اقتصاد اقوى .

ولأن سلعة النفط مطلوبة جداً وقيمتها عالية بحيث اصبحت تشكّل عبئاً على كاهل المواطن، لا بدّ من رسم خطة تحفظ حقوق الدولة من جهة، وقدرة المواطن على تحمل تكلفة استهلاك المشتقات النفطية من جهة أخرى، على ان تحفظ في الوقت نفسه مصلحة الشركات التي تستثمر أموالها في القطاع.

■ **كيف تقرأون تأثيرات الأزمة على الأستثمار في القطاع النفطي عالميا؟**

– تشير الدراسات الى ان نسبة الطلب على السلع النفطية أعلى من العرض، انما بعد اندلاع الأزمة المالية الأخيرة في العام ٢٠٠٨، شهد السوق العالمي ومايزال ركوداً اقتصادياً واضحاً، أدّى الى تراجع نسب الطلب وتدهور أسعار برميل النفط الذي وصل الى حوالى ٣٠ دولاراً بعدما كان وصل الى مستوى ١٤٠ دولاراً قبل الأزمة.

انما تشير التوقعات الى انه مع الوقت سوف يرتفع الطلب مجددا وستعود الأسعار الى الارتفاع ومن هنا نرى البعض ينصح بالإستثمار في هذا القطاع.

تعزيز نقاط القوة

■ **في رأيكم ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها هيبكو خلال ٢٠١٠؟**

– غالباً ما تحتاج الإنجازات الى وقت طويل وجهود مكثفة، ومن البديهي أننا قمنا بإعادة تقييم أوضاع الشركة لتعزيز نقاط القوة، كما أننا أعددنا خطة خمسية لنقل الشركة الى أعلى المستويات.

وتتوجه هيبكو اليوم بنظرة جديدة للمستهلك نتيجة إدراكها لقدراتها وقد عمدت الى تغيير رؤيتها واستراتيجيتها وطريقة تعاملها مع عملائها. كما ان شعار الشركة «.... هيبكو... على طريقي» ... HYPCO.... MY WAY يعبّر عن مدى إصرارنا على تلبية حاجات ومتطلبات عملائنا مهما كانت مختلفة وذلك من خلال فريق عمل متمايز ذي كفاءة العالية.

هذا وتتميز طريقتنا بسعينا الى ايجاد بيئة مؤاتية في شركتنا ومحطاتنا حيث نعمل على زرع أفكار ايجابية لتعزيز التفاعل بين موظفينا وعملائنا.

توسع مدروس

■ **ما هو عدد محطات «هيبكو» اليوم؟**

– تضم شركة محطات «هيبكو» اليوم حوالى ٩٠ محطة تمتد على كامل الأراضي اللبنانية مع سعينا الى تعزيز وتكثيف انتشارنا تباعاً في كل المناطق اللبنانية من خلال خطة توسّع مدروسة تتفادى العشوائية وتتوخى الإنتاجية.

■ **كيف تواجه «هيبكو» المعوقات الناشئة عند نقل النفط في الشاحنات المخصصة؟**

– نعمل كإدارة وفريق عمل على تحديث أسطول النقل التابع للشركة، سواء من ناحية المظهر الخارجي أو من ناحية الحفاظ على البيئة والسلامة العامة، ونأمل الانتهاء من هذه الخطوة خلال العام ٢٠١١.

أما في ما يتعلق بمراقبة الكمية والنوعية، فنوليها أيضاً اهتماماً كبيراً خلال عمليات التوزيع من طريق اعتماد أسلوب جديد متطور بدأنا بتنفيذه مؤخراً وستتجلّى نتائجه واضحة في ٢٠١١.

تعديل جدول تركيب الأسعار

■ **ما تعليقكم على ارتفاع أسعار النفط في لبنان؟**

– لا أعتقد ان شركات النفط قادرة على تقديم الحلول لهذه المعضلة، بحيث انها تستورد النفط من الخارج بأسعار مرتفعة أصلاً، كما اننا نخضع الى توجيهات وزارة الطاقة التي تصدر أسبوعياً جدول أسعار بناء على مقوّمات وعوامل عدة.

وأنا شخصياً أؤيد المواطن بأن سعر النفط مرتفع جداً مقارنة بالمداخيل، ولكن الحلول ليست لدينا كشركات.

من هنا لا بدّ من تعزيز التعاون بين الدولة والشركات بما يصبّ في مصلحة المواطن وفي مصلحة الخزينة في الوقت عينه.

■ **ما هو دور «تجمّع الشركات المستوردة في لبنان APIC» في هذا الإطار؟**

– للأسف لا تستطيع APIC ايجاد الحلول اللازمة لهذه المعضلة، خصوصاً ان هذا القطاع كمجال استثماري غير مجدٍ وذلك طبعاً بحسب دراسات الجدوى الإقتصادية التي تؤكد ان العوائد على الإستثمار في القطاع متواضعة جداً وتتأثر سلباً بتقلبات الأسعار لذا نشدّد على ضرورة تعديل جدول تركيب الأسعار.

انما يبقى الحلّ الوحيد لبلد مثل لبنان غير منتج للنفط، عبر تعزيز الإقتصاد الوطني وتطويره مما يساهم في رفع المدخول الفردي الأمر الذي يؤثر ايجاباً على قدرة المواطن الشرائية.

وفي هذا السياق، ندعو الى اقامة ورش عمل من لجان متخصصة من الوزارات المعنية وAPIC تكون قادرة على ابتكار حلول تناسب الدولة، المواطن، والشركات المستثمرة في قطاع النفط في الوقت نفسه.

منافسة على المواقع

■ **كيف تنظرون الى المنافسة القائمة بين شركات النفط في لبنان؟**

– لا شك في ان المنافسة شرسة جداً بين مختلف شركات النفط في لبنان والتي تعمل تحت مظلة تجمّع الشركات المستوردة للنفط بحيث تسعى كل شركة للمحافظة على مكانتها في السوق.

وتتميّز هذه الشركات بوجود عريق في السوق وتسعى دائماً الى تحسين أدائها وتطوير نوعية خدماتها.

■ **كيف تقوّمون العام ٢٠١٠؟**

– شهد العام ٢٠١٠ تقلّبات متكررة وسريعة في الاسعار ممّا أثّر سلباً على الشركات نظراً لعجز جدول تركيب الأسعار عن مواكبة المتغيرات، وهنا أعود لأكرر ان المطلوب النظر في تطوير جدول تركيب الاسعار بما يساعد الشركات على وضع خطة استثمارية وتوسعية واضحة وثابتة.

الى ذلك نحاول اليوم اعتماد خطة استيراد ديناميكية ذكية، مبنية على عوامل عديدة، ترتكز على حركة الطلب في السوق المحلي.

وختاماً أشير الى تسجيل نسب نمو متواضعة في الاستهلاك خلال ٢٠١٠. ■

ليليان نهرا (شركة بيربل مارتن PURPLE MARTIN):

تتميز شركتنا بتقديم خدمات شاملة للمؤسسات في مجال ادارة الموارد البشرية تتمحور حول HR Process Outsourcing وملء الشواغر الوظيفية وتقديم الاستشارات والخدمات التنظيمية

المدير الشريك في شركة بيربل مارتن PURPLE MARTIN للموارد البشرية ليليان نهرا عرضت لمفهوم الموارد البشرية والمهام التي تؤديها الشركة على صعيد التدريب والتأهيل والتوظيف وملء المواقع الادارية الشاغرة في اي شركة، الى توفير الاستشارات المجدية والخدمات التنظيمية، مشيرة الى اعتمادها على القدرات والخبرات المتوافرة لدى فريق العمل، منوهة بالنمو الملحوظ والمتزايد في السوق اللبناني خاصة والعربي عامة، للكفاءة والثقافة في مجال ادارة الموارد البشرية.



خدمات تعزز القدرة التنافسية للمؤسسات

■ متى تأسست شركة بيربل مارتن للموارد البشرية، وما هو الهدف من تأسيسها ؟

– تأسست الشركة في كانون الثاني ٢٠١٠، وبدأنا العمل الفعلي في شهر آيار الفائت. أما إسم Purple Martin فهو إسم عصفور ليلكي اللون يتميز بمواصفات شبيهة بمواصفات شركتنا ومميزات خدماتنا كالقدرة على التأقلم مع الظروف والقدرة على التحليق عالياً والرؤية الواضحة والثاقبة عن بعد والسرعة الفائقة في الوصول الى الهدف. ونظراً لمنافع هذا العصفور البيئية ولتغاريده الجميلة والمميزة يتفنن سكان أميركا الشمالية في طرق إستقطابه فيبنون له البيوت الجميلة في فناء منازلهم والحدائق العامة.

أما الهدف من تأسيس الشركة فهو الاستفادة من النمو الحاصل في ثقافة ادارة الموراد البشرية لتقديم خدمات، الـ HR Outsourcing للمؤسسات، وهي خدمات جديدة ترتد منافعها ليس على جودة ادارة الموارد البشرية فحسب، بل على تحسين الاداء المالي للمؤسسة وتعزيز قدرتها التنافسية في الاسواق المحلية والعالمية.

■ ما هو دور الشركة وما هي الخدمات الأساسية التي ستتولاها ؟

– دور الشركة تأمين الخدمات في مجال الموارد البشرية بلعب دور المصدر الخارجي External Provider لثلاثة أنواع من الخدمات:

١– Process Outsourcing ومن الممكن ان تشمل هذه الخدمة ادارة التدريب والتأهيل، ادارة الاداء، ادارة الرواتب والاجور، وادارة الشؤون الادارية للموارد البشرية.

٢– ملء المواقع الادارية الشاغرة في الشركات من خلال البحث عن الكفاءات المطلوبة واستقطابها.

٣– تقديم استشارات وخدمات تنظيمية في ما يختص بالموارد البشرية، بناء على حاجة المؤسسة.

خدمات من موقع واحد

■ من هم أهم زبائن بيربل مارتن اليوم؟

– زبائننا هم شركات ومؤسسات محلية وعربية وعالمية في الشرق الاوسط ولاسيما المصارف في لبنان والخليج العربي.

■ ما هي الاستراتيجية المعتمدة لديكم من أجل تطوير عمل «بيربل مارتن»؟

– نعتمد على القدرات والخبرات المتوافرة لدينا، وعلى شبكة واسعة من الشراكات مع مؤسسات عالمية متخصصة مما يساعدنا على تأمين تغطية أوسع دون الحاجة في الفترة الراهنة الى تأسيس فروع لنا في الخارج.

اختيار استراتيجي خاصة في الظروف الاقتصادية الحالية

■ ما هو مفهوم الـ HR Outsourcing ولماذا تلجأ المؤسسات لهذه الخدمات وما هي المنافع المرجوة منها؟

– ان التعريف العام للـ Outsourcing هو الاستعانة بمصادر خارجية للقيام بمهام معينة للمؤسسة. في Purple Martin يتخطى الـ Outsourcing مفهوم «المهمة» للدخول في مفهوم الشراكة في العمل للوصول الى الاهداف المرجوة. تلجأ المؤسسات لهذا النوع من التنظيم لعدة اسباب منها إستراتيجية كإعادة النظر بمزيج الأعمال Business Mix والتركيز على الأعمال الأساسية، ومنها تكتيكية لتلبية حاجات معينة كدعم فريق العمل الداخلي للمؤسسة بالخبرات اللازمة في إطار مهمة محددة او مشروع معين. وأخيراً بامكان الـ Outsourcing ان يكون حلاً لتخطي تقييد معين مثل قوانين توطين الوظائف والعمالة في دول الخليج.

ويعود الـ Outsourcing على المؤسسات بمنافع عدة مثل:

١– تحرير الطاقات الداخلية، البشرية منها والمادية، لتركيزها على الأعمال الاساسية.

٢– تسهيل تنفيذ الخطط الاستراتيجية خاصة خطط التوسع في الخارج.

٣– تحرير الأموال ومن ثم زيادة السيولة.

٤– تحسين الفعالية وما لذلك من ايجابيات على مستوى الأداء والقدرة على المنافسة وتخفيض الكلفة.

ان الـ Outsourcing مطبق في لبنان والعالم العربي في ميادين عدة ولكن تطبيقه في ادارة الموارد البشرية ما يزال محصوراً بمهام معينة على عكس ما يشهده هذا القطاع من تطور مستمر في البلدان الاوروبية والاميركية، وهو تطور طبيعي يعكس مرحلة من النمو في ثقافة ادارة المؤسسات في هذه الأسواق.

لكننا نرى فرصاً كبيرة في العالم العربي اليوم نظراً للمناخ الاقتصادي والتكنولوجي والثقافي الملائم.

دور مكمل ومساعد

■ ما الذي يميّز شركة بيربل مارتن عن غيرها من الشركات المماثلة؟

– هناك العديد من الشركات التي تقدم خدمات التوظيف والتدريب والتأهيل وغيرها ولكن القليل منها يقدم خدمات الـ outsourcing الشاملة لجميع مهام ادارة الموارد البشرية ليس في لبنان فحسب بل في منطقة الشرق الأوسط ككل. هذه الشمولية في الخدمات تمكننا من تكوين رؤية واضحة عن حاجات المؤسسة وبالتالي القيام بخدمة أفضل.

ولا بدّ من الاشارة هنا الى أن دورنا مكمّل وداعم للادارة الداخلية للموارد البشرية في الشركة، وليس لاغياً لها بل يرتكز نجاحنا على وجود وقيام ادارة قوية للموارد البشرية. ■

أسعد نكد (شركة كهرباء زحلة): أطلقت صوتاً في برية منذ العام ٢٠٠٧

لماذا «العناد» في تجاهل مشروع المهندس أسعد نكد الذي يؤمن الكهرباء ٢٤ على ٢٤ بأقل كلفة على المواطن



يكاد يعتقد البعض ان حل أزمة الكهرباء في لبنان بات مرتبطاً بحل أزمة الشرق الأوسط، فإما ان تحل الازمتان معاً وإما تبقيان أمام الحائط المسدود الى ما لا نهاية.

والملاحظ انه كلما كثر الكلام عن حلول نجد أنفسنا غارقين في مزيد من العتمة وكلما حددت مواعيد لتغذية ٢٤ على ٢٤ غرقنا في مزيد من التقنين، وكلما أجرينا دراسات ووضعنا خططاً نجد انها لن تجد مكاناً لها في ادراج الوزراء.. وحده المواطن من أقصى الشمال الى أقصى الجنوب ومن الساحل الى أقصى وأعلى الداخل يعاني من انقطاع الكهرباء في كل شؤونه اليومية، ويدفع الفاتورتين وينام في الصيف على عرقه وفي الشتاء ينام مع الدجاج أولاً بسبب غياب الكهرباء وثانياً بسبب ندرة المازوت وارتفاع أسعارها.

٣ وزراء طاقة تسلّموا المشروع النموذجي وأبقوه في الادراج

عملية موضعية

وحدها شركة كهرباء زحلة أبدت استعدادها منذ عدة سنوات لانتاج الطاقة الكهربائية لتوفير التغذية الكاملة لمنطقة البقاع الأوسط والتي لا يزال مديرها العام المهندس **أسعد نكد** يرفع الصوت من دون كلل ولا ملل، مستنهضاً همم الحكومات المتعاقبة وهمم الوزراء المتعاقبين على وزارة الوصاية أي وزارة الطاقة والمياه منذ تسلمها من قبل الوزير محمد الصفدي، حتى اليوم، مروراً بالوزير آلان طابوريان، منطلقاً في طرحه أو اقتراحه المسلم الى جميع هؤلاء الوزراء، من عجز الدولة المادي والنفسي والسياسي عن حل مشكلة التقنين الكهربائي، وعن حاجة لبنان من الآن وحتى العام ٢٠١٢ الى نحو ألف ميغاواط لتأمين الموازاة بين الانتاج والاستهلاك تتوزع على بيروت بطاقة ٣٦٠ ميغاواط، وجبل لبنان بطاقة ٨٦٠ ميغاواط والجنوب ٣١٥ ميغاواط والبقاع ٢٦٠ ميغاواط ومنطقة الشمال ٣٠٥ ميغاواط.

في ٣ أيلول ٢٠٠٧ تقدمت شركة كهرباء زحلة بكتاب الى وزير الطاقة محمد الصفدي تطلب فيه السماح لها بإعادة إنتاج الطاقة الكهربائية بقوة ٥٠ ميغاواط لتغطي نطاق المشتركين لديها في منطقة زحلة وجوارها والتي تغطي حوالى ٤٠ ألف مشترك.

وشركة كهرباء زحلة كان عقد امتيازها الموقع مع الدولة اللبنانية يسمح لها بإنتاج الطاقة وهي كانت تنتجها وتوزعها حتى أواخر الستينات، حين تم الاتفاق على ان تمتنع الشركة عن الإنتاج في مقابل توزيع الطاقة من مؤسسة كهرباء لبنان التي كان لديها فائض من الإنتاج في تلك المرحلة. وكان العقد الجديد واضحاً لجهة ان مؤسسة كهرباء لبنان ملزمة بتأمين الطاقة الكهربائية ٢٤ ساعة على ٢٤، ولكن منذ اندلاع الحرب عام ١٩٧٥ وحتى اليوم باتت كهرباء لبنان غير قادرة على تأمين التيار الكهربائي ما دفع بأفراد الى «قرصنة» إنتاج الكهرباء من خلال مولدات خاصة لا تؤمن معايير النوعية والجودة في الطاقة المنتجة إضافة الى كونهم لا يخضعون لأي رقابة ولا يدفعون الضرائب. وفي هذا الوقت كانت شركة كهرباء زحلة ممنوعة قانوناً من الإنتاج رغم إخلال مؤسسة كهرباء لبنان بموجباتها في العقد الموقع.

وإزاء عدم قدرة الدولة اللبنانية على تأمين التيار الكهربائي صدر القانون ٧٧٥ بتاريخ ٢٠٠٦/١١/١١ والذي يعدّل المادة السابعة من القانون الرقم ٤٦٢ الآتي: بصورة موقتة ولمدة سنة واحدة، ولحين تعيين أعضاء الهيئة واضطلاعها بمهامها، تمنح أذونات وتراخيص الإنتاج بقرار من مجلس الوزراء بناء على اقتراح وزير الطاقة والمياه على ان يتوقف العمل بهذا القانون عند تشكيل هيئة تنظيم قطاع الكهرباء. وتم نشر هذا القانون الموقع من رئيس الجمهورية اميل لحود في الجريدة الرسمية بتاريخ ٢٠٠٦/١١/٦.

فوائد المشروع

■ **ماذا يعني ان تنتج شركة كهرباء زحلة الطاقة؟ وما الفوائد التي سيجنيها المشتركون لدى الشركة في منطقة البقاع الأوسط؟**

في حال باشرت «كهرباء زحلة» انتاج الطاقة سيتحقق الآتي:

– تأمين الكهرباء ٢٤ على ٢٤ طوال أيام السنة من دون انقطاع وبنوعية ممتازة.

– تأمين التيار الكهربائي من دون انقطاع سيسمح بتنمية الاقتصاد في هذه المنطقة من البقاع، بما ينعكس ايجاباً على القطاعات الإنتاجية المختلفة: الزراعة والصناعة بحيث ستستقطب المنطقة المستثمرين في القطاع الصناعي لإنتاج المعامل والمصانع هناك. فسعر الأراضي متدن ووجود الطاقة سيشكل الحافز الأهم كما ان هذا الواقع سيوجد فرص عمل كثيرة جداً، بما يؤدي الى تثبيت أبناء المنطقة في أرضهم وهذا ما ينعكس على الحد من الهجرة.

– مبادرة شركة كهرباء زحلة الى انشاء معمل لإنتاج الطاقة ستؤدي الى استثمار حوالى ٧٥ مليون دولار في المنطقة وخلق ما لا يقل عن ١٠٠ فرصة عمل ثابتة ومئات فرص العمل المؤقتة في البناء والتجهيز.

– المواطنون سيتعاملون مع منتج واحد للطاقة، وهذا يعني الانتهاء من موضة الفاتورتين: واحدة لكهرباء زحلة والثانية للمولدات وستكون تكلفة الفاتورة الجديدة للكهرباء على مدار الساعة أقل من مجموع الفاتورتين بنسبة تراوح بين ٣٠ و٥٥ في المئة.

– المولدات تعمل اليوم في منطقة البقاع الأوسط، كما في بقية المناطق اللبنانية من دون تطبيق أي شروط صحية أو بيئية. ومع مباشرة الانتاج عبر الشركة الجديدة ستتأمن كل المواصفات المطلوبة بحسب أعلى المواصفات العالمية، بما يحفظ البيئة والشروط الصحية ويلغي التلوث الناتج من انتشار المولدات إضافة الى الازعاج الهائل للمواطنين الناجم عن أصوات هذه المولدات.

– انتاج الكهرباء عبر شركة كهرباء زحلة سيجعل كل الأموال المدفوعة لقطاع الكهرباء المهدورة التي لا تخضع للضرائب والمجباة من أصحاب المولدات ستنتهي، وتحصّل الخزينة المزيد من الأموال التي هي حق لها.

– انتاج كهرباء زحلة لـ ٥٠ ميغاواط سيوفر على خزينة الدولة الخسائر التي تلحق بها نتيجة عملية الانتاج. ومعلوم ان مؤسسة كهرباء لبنان تخسر في كل كيلوواط حوالى ٢٠٠ ليرة لبنانية. وذلك بحسب تقديرات الأمم المتحدة (تبلغ تكلفة الكيلوواط الواحد في مؤسسة كهرباء لبنان ٣٠٠ ليرة وتبيعه بمعدل ١٠٠ ليرة. فيكون معدل الخسارة حوالى ٢٠٠ ليرة في الكيلوواط الواحد). وبتوفير الـ ٥٠ ميغاواط التي ستنتجها كهرباء زحلة على مدار السنة تكون حققت وفراً للخزينة نتيجة وقف الخسائر بحوالى ٨٠ مليار ليرة سنوياً، أي ما يوازي ٥٠ مليون دولار، طبعاً هذا من دون احتساب الأموال التي ستجبى من الضرائب على الإنتاج.

وأوضح **نكد** ان معاودة الإنتاج استناداً الى دفتر شروط الامتياز ذي الطابع التعاقدي والتشريعي لا يحتاج الى تشريع جديد، بل يتطلب تفهماً وتعاوناً من الإدارة وتحديداً من سلطة الوصاية لأعمال مواد دفتر الشروط المتعلقة خاصة بالإنتاج والتعرفة والمحافظة على التوازن المالي للشركة. والشركة اذ تأخذ على عاتقها معاودة انتاج الطاقة الكهربائية يعتمد أفضل المعايير البيئية ويعمل على الفيول والغاز وذلك بزيادة رأس مال الشركة وفتح المجال أمام المواطن البقاعي للاكتتاب بتلك الزيادة.

مشروع نموذجي

وإذا كان وضع مؤسسة كهرباء لبنان معروفاً وانه لا حول لها ولا قوة في ما يحصل فإن شركة كهرباء زحلة لا تبدو انها قررت الاستسلام للواقع المر. وفي هذا الإطار يؤكد المدير العام للشركة **أسعد نكد** «ان ثمة حلولاً ممكنة، وعلى الأقل بالنسبة الى المنطقة التي يغطيها امتيازنا. فلقد قررنا اطلاق مشروع نموذجي لإنتاج الطاقة وقدمنا الطلب الى وزارة الطاقة ووقعنا مذكرة تفاهم معها في هذا الخصوص وننتظر بعض القرارات الروتينية لمباشرة العمل بالمشروع الذي سيستغرق بين ١٨ و٢٤ شهراً قبل بدء انتاج الطاقة».

واعتبر **نكد** ان «من واجبنا الا نقف متفرجين، فمؤسسة كهرباء لبنان لا يمكنها في ظل وضعها الحالي مجاراة الزيادة في الطلب على الطاقة الكهربائية. وهي غير قادرة حتى على تأمين الطلب الموجود حالياً. ولذلك قررنا انشاء شركة مساهمة مفتوحة على الجمهور لجميع الراغبين في المساهمة في سبيل انماء منطقتنا، فالطائف والدستور ينصان على الإنماء المتوازن، وقانون تنظيم الكهرباء الصادر عام ٢٠٠٢ (القانون رقم ٤٦٢) ينص على ذلك أيضاً والقانون ٧٧٥ سمح لمجلس الوزراء بمنح التراخيص اللازمة.

ولا سبب في رأينا لحجب الترخيص عنا، في حين ان عمل المولدات الخاصة مفتوح على مصراعيه من دون حسيب أو رقيب».

وأشار الى ان المعمل الذي تزمع شركته ان تنشئه «سيلتزم كل مواصفات الجودة العالمية وسيلبي شروط البنك الدولي والمواصفات البيئية اللبنانية. وسيعمل على الفيول (HEAVY FUEL OIL) ويمكن تحويله على الغاز الطبيعي ساعة يتأمن جر الغاز الى لبنان، ونحن نطالب برخصة للإنتاج على ٢٠ عاماً نكون خلالها وفرنا على الخزينة اللبنانية ما يقارب مليار دولار أميركي من دون احتساب فوائد هذه



المبالغ ومن دون ذكر المبالغ التي ستجبيها الخزينة في المقابل من الضرائب التي سيتم دفعها بفعل انه لن تكون هناك جباية غير خاضعة للضريبة كما الحال مع أصحاب المولدات الخاصة».

وفي هذا الإطار تطرح أكثر من علامة استفهام عن أحقية الانتاج في لبنان، فكيف يحق لأي كان ان يشتري مولداً ويوزع الطاقة على مشتركين من دون الحاجة الى أي رخصة، ومن دون ان يدفع أي ضريبة، لا بل يقوم بفرض ضرائبه على المشتركين لديه من دون ان يكون لأي مشترك الحق بالاعتراض؟ ولماذا لا يحق لشركة صاحبة امتياز في قطاع الكهرباء ان تنتج الطاقة لتساهم في حل الأزمة وتخفيف عبء الدين عن الخزينة عبر تخفيف الخسارة عنها بحوالى ٤٠ مليون دولار سنوياً، اذا احتسبنا خسارة مؤسسة كهرباء لبنان ١٥٠ ليرة لبنانية في الكيلوواط الواحد؟

ولماذا يسمح لأي كان بشراء مولد وتوزيع الطاقة من دون رخصة، ولا يحق لشركة كهرباء خاصة ان تستورد معملاً لإنتاج الطاقة إلا برخصة تحتاج الى أعجوبة أو عمل سحري في بلد تكاد تخنقه التعقيدات السياسية، فيما المواطن يئن من جراء أزمة الكهرباء.

ولماذا لا يحق لشركة كهرباء زحلة ان تنشئ معملاً لإنتاج الطاقة في زحلة فتطلق دورة اقتصادية واسعة بفعل ايجاد أكثر من ١٠٠ فرصة عمل، وبفعل تأمين الجو المناسب لجذب المعامل والمصانع الى هذه المنطقة المهملة، ما يؤدي الى انعاش الحركة الاقتصادية والى تثبيت أهل زحلة والبقاع في قراهم ومدنهم؟



رولان معري (سوكوتيك SOCOTEC):

٨٠ في المئة من مباني بيروت لا تتوافر فيها مواصفات درء الحرائق

مدير عام شركة سوكوتيك – لبنان المتخصصة في التدقيق بمواصفات الأبنية المتطابقة مع شروط السلامة، رولان معري، تناول في حديثه الى «البيان الإقتصادية» مضمون مرسوم التدقيق الفني والسلامة العامة الصادر عام ٢٠٠٥ والمهام الإضافية التي تعمل الشركة على الإشراف عليها بطلب من أصحاب الأبنية، مبيناً عدم توافر المواصفات المطلوبة لدرء الحرائق في ٨٠ بالمئة من المباني في بيروت، مطالباً في ظل عدم تطبيق الإجراءات في حق أصحاب الأبنية المخالفة، أقله بإخضاع الطبقات السفلى لمعايير الوقاية من الحرائق، معدداً بعض المشاريع التي تتولاها في مختلف المناطق اللبنانية.

■ حصل في لبنان عدد كبير من الحرائق في يوم واحد، هل يمكنكم تفسير هذه الظاهرة علمياً، وهل تعتقدون أنها كانت مفتعلة في معظمها وما هو الدور الذي يمكن أن تلعبه شركتكم؟

– تتكرر ظاهرة الحرائق في لبنان، وإذا أخذنا ما حصل منها في شهر تشرين الثاني الماضي، نجد ان نحو ٨٠ حريقاً اندلع في الأحراج في مختلف المناطق وحريق في أحد المعامل بمنطقة زحلة. علماً أن الشمس لم تكن حارقة في تلك الفترة وكذلك درجة الحرارة، وهذا يدعونا الى الشك من أنها حرائق مفتعلة، وهنا لا بدّ من الإشارة الى ان الدفاع المدني والجيش اللبناني قاما بعمل جبار لإهماد هذه الحرائق وبوسائل محدودة وبدائية، وتعامل معها الناس بوسائل غير علمية، وغياب التوعية كان سيد الموقف، حيث أن الناس كانت تسلك طرق الحرائق من دون إرشادات أو توعية. وهنا يبرز دورنا في نشر التوعية من خطر الحرائق، ولا سيما التوجه الى المواطنين الذين يتركون مخلفات النزهة اليومية المسببة للحرائق. وفي هذا الإطار يمكننا التعاون وتبادل الخبرات مع الدفاع المدني وفوج الإطفاء. اما في ما خصّ الحرائق داخل المباني التي حصلت في مطرانية صيدا ومستودع عين الرمانة... فدور «سوكوتيك»، يبدأ من إعداد الدراسات الخاصة بالتحكّم وبتزويد المباني الحديثة، كما المباني القائمة بأنظمة الوقاية من الحرائق المعتمدة لمعايير عالمية. علماً ان هذه الدراسة تعدّل الدراسة الأساسية للمبنى، وتطرح زيادة عدد الأدراج، أو توسيع مساحة الممرات. واعتماد المواصفات العالمية، يتوقف على نوع المشروع وكلفته، وطبعاً بعد إرشادات الشركة، فمثلاً المشروع السكني للمباني الشاهقة يتناسب والمواصفات الفرنسية التي تحظر وجود المرشّات التلقائية ...الخ

هذا في لبنان، أما في الدول العربية فعملنا مختلف، في مصر مثلاً، القانون المصري يفرض علينا تطبيق المواصفات المعتمدة محلياً، وينسحب الأمر على عدد من الدول العربية، علماً أن المواصفات العربية تعيدنا بدورها الى المواصفات الأجنبية.

دراسة حول الحماية من الحرائق

■ ما هو مضمون الدراسة؟

* تتضمن الدراسة نقاطاً اساسية منها:

أ– ضرورة توفير طريق خاصة (مساحة كبيرة، خالية من المعوقات) لسيارات الدفاع المدني خلال نشوب أي حريق، بما يضمن الوصول الى الحريق بسرعة.

ب – توفير خمس فتحات في المبنى ذات مقاييس معينة.

ج – إنشاء مبنى يوفر الحماية للجيران من خلال تراجع نحو ثمانية أمتار عن المبنى المجاور.

د – ضرورة استعمال المواد المقاومة للحريق لمدة تبدأ من نصف ساعة الى أربع ساعات، منعاً لتصدّع المبنى وانهياره نتيجة الحرارة التي قد تصل الى ١٢٠٠ درجة مئوية، علما ان هدفنا انقاذ المواطنين وليس انقاذ المبنى.

هـ – الاشراف على التقطيع الداخلي، خصوصا وان الجدران والسقف يجب ان تطبق مواصفات مقاومة الحريق وكذلك تصميم مخارج المبنى ومساحته وسعته، وعادة من المفروض ان يتوافر اقله مخرجان لاي مبنى يزيد عدد سكانه عن ١٩ شخصا. مع الاشارة الى ان ٨٠ في المئة من المباني في بيروت لا تتوافر فيها هذه المواصفات، من دون اغفال وجود الممرات العازلة للحريق والتي يجب الا يتعدى طولها ٤٠ مترا وصولا الى مخرج المبنى.

و– تصنيف الامكنة الخطرة ضمن المبنى والتي حددها قانون المواصفات وهي غرفة تخزين المحروقات، غرفة المصعد، غرفة الكهرباء، غرفة اجهزة التدفئة، المخزن... وبالتالي على صاحب المبنى ضرورة اتخاذ تدابير وقائية لمنع انتقال الحريق من هذه الامكنة من بينها سماكة الجدران والسقف في الغرفة، توافر المواد العازلة للحريق، ابواب خاصة مقاومة تساهم بعزل الحريق عن بقية اقسام المبنى، اضافة الى تزويد هذه الغرف بمطافئ تلقائية متصلة بأجهزة انذار وهذه التدابير للاسف غير متوافرة في ٩٠ في المئة من المباني في بيروت، حيث العديد من المخازن التي تضم مواد قابلة الاحتراق، خصوصا قوارير الغاز التي تعتبر قنابل موقوتة داخل المباني. وهنا ادعو جميع المواطنين الذين يساورهم الشك حول محتويات بعض المخازن الى تقديم شكوى الى البلديات او الى قوى الامن الداخلي، لالزام صاحب المستودع تأمين نظام خاص بالحرائق يحمي مخزنه وسكان المبنى على السواء.

ز – مراقبة مواد التشطيب الداخلي.

اخضاع الطبقات السفلى لمعايير الوقاية

■ هل يمكن لشركتكم وضع انظمة مضادة للحرائق داخل المباني القديمة القائمة؟

– طبعا ولكن هذا مكلف نسبيا ويراوح بين ٣ و٥ في المئة من كلفة المبنى، ومن المفروض ان يتلازم مع المواصفات. وقد منح المشروع في مرسوم السلامة العامة الصادر المباني الاستراتيجية اي الكبيرة والمستودعات التي تزيد مساحتها عن الف متر مربع والمدارس والمستشفيات والمطاعم... فترة سماح ولمدة خمس سنوات لتسوية اوضاعها واتخاذ التدابير للوقاية من الحرائق مع لحظ اجراءات بحق المخالفين. وللاسف لغاية اليوم لم تطبق هذه الاجراءات . من هنا من الضروري ان يلحظ المرسوم ضرورة اخضاع الطبقات السفلى في الابنية لمعايير الوقاية من الحرائق نظرا لما نشهده من حرائق في هذه الطبقات.

مشاريع في مختلف المناطق

■ كيف كان نشاط سوكوتيك خلال العام ٢٠١٠؟

– ٢٠١٠ من افضل السنوات لسوكوتيك، فقد التزمنا مشاريع عدة ومنها مشروع في عين المريسة قرب الريفييرا، سما بيروت، DISTRICT - S، ويضم ٢٤ مبنى، سرادار، اضافة الى مشاريع في العديد من المناطق واعتقد ان لا منافس لنا في اختصاصنا وحصتنا من اجمالي السوق وصلت الى ٥٥ في المئة.

والجدير ذكره ان وزارة الطاقة كلفت سوكوتيك رسميا التدقيق الفني في حفر الآبار الارتوازية للقطاع الخاص وثمة ١٢٠٠ طلب قيد الدراسة بالاضافة الى اننا الاوائل في مجال GREEN BUILDING. وسنركز عملنا في العام ٢٠١١ على كل ما له علاقة بالبيئة ولا سيما في مجال الطاقة المتجددة والمستدامة.■

جميل نصار (MAC-CORP) :

نعمل على اطلاق حملات توعية حول أهمية أجهزة الأمان والحماية



تعدّ MAC-CORP المتخصصة في تركيب وصيانة أجهزة الأمن والحماية والمراقبة من الشركات الرائدة في السوق اللبناني ولها امتداداتها الإقليمية.

الرئيس التنفيذي جميل نصار عدّد بعض المشاريع التي أنجزتها الشركة في لبنان، ولاحظ اقبالاً على أجهزة الأمن والحماية من قبل اللبنانيين، داعياً الزبائن الى التحقق من قدرة الشركات على تركيب هذه الأجهزة مع الأخذ بالاعتبار فعاليتها، كاشفاً عن العمل على إطلاق حملات توعية حول أهمية أجهزة الأمان والحماية.

اقبال على منتجات الحماية

■ **كيف تقوّمون الإقبال على أجهزة الأمن والحماية في لبنان؟**

– خلال السنوات العشر الماضية زادت أهمية أجهزة الأمن والحماية وارتفع الإقبال عليها، خصوصاً بالنسبة لكاميرات المراقبة "CCTV" وأجهزة الاتصال "VIDEOPHONE " وأنظمة التحكم بالأبواب "ACCESS CONTROL" وانظمة انذار الحريق "FIRE ALARM" . أضف الى ان سرعة التطوّر التكنولوجي توجد ابتكارات جديدة في شكل مستمر.

ومع نمو السوق العقاري في لبنان، زاد الإقبال على منتجاتنا وارتفع عدد المشاريع والمتعهدين الذين نتعامل معهم، خصوصاً وان الحد الأدنى من أجهزة الأمن والمراقبة أصبح ضرورة وشرطاً في كل المباني الجديدة.

■ **هل تضمنون فعالية الأجهزة التي تبيعونها؟**

– نحن نثق بفعالية الأجهزة التي نستوردها، كونها حائزة على موافقة مؤسستي UL LISTING و FM APPROVALS اللتين تمنحان أعلى درجات الأمان والثقة للمنتجات التي تصادق عليها.

والدليل على جودة منتجاتنا، استخدامها في أكبر المشاريع في لبنان.

أضف الى ذلك، ان شركتنا لا تعنى فقط بتركيب الأجهزة إنما تهتم أيضاً بالصيانة والتشغيل.

لا نواجه منافسة

■ **نلاحظ ان شركات أجهزة الأمان في لبنان الى تزايد، بمَ تعلقون، وكيف تقوّمون المنافسة في مجالكم؟**

– نعم، يزداد عدد شركات الأمن والحماية بشكل مستمر، ولكن للأسف، تبقى الشركات المتخصصة والمحترفة قليلة، لذا أدعو الزبون الى الاطلاع على تاريخ الشركة ومسيرتها وعلى المنتجات التي تبيعها والتحقق من جودتها وفعاليتها قبل اخذ القرار بتركيب اي جهاز جديد.

وأشير هنا الى اننا نبيع أجود المنتجات في لبنان إلا أن أسعارنا ليست بالأغلى وزبائننا هم أفضل شهود لمستوى الخدمة الذي نقدمه.

وبناء على كل هذا، لا نواجه كشركة MAC-CORP منافسة شديدة في السوق المحلي.

■ **الى أي مدى تشكّل المنتجات الصينية منافسة لمنتجاتكم؟**

– لا شك في ان المنتجات الصينية أصبحت تنافس بقية المنتجات، إلا ان التطوّر التكنولوجي ودقته في تحديد فعالية المنتجات يحول دون توجه الزبائن الى طلب الأجهزة الصينية في مشاريعهم.

■ **هل هناك تعاون بين قطاع محترفي الأمان وشركات التأمين في لبنان؟**

– نعم، هذا صحيح لأن أقساط التأمين تنخفض في حال زود الزبون منزله أو شركته بأجهزة انذار ضد الحريق والسرقة وغيرهما. ■

وسام الحركة (MAC-CORP - لبنان):

نولي اهمية قصوى لخدمة الصيانة وتقديم الاستشارة للزبائن ودعمهم



بيّن رئيس قسم الهندسة في ماك كورب MAC- CORP وسام الحركة اهمية الشركة في حماية الارواح والممتلكات، منوها بمصداقيتها ومواكبتها لأحدث التكنولوجيات في انظمتها واجهزتها مبديا اهتمام الشركة بتقديم افضل الخدمات ما بعد البيع ودعم الزبائن ولو بعد عشر سنوات من تركيب الاجهزة، مذكرا بدورها الاستشاري، مشبها عمل الشركة بمهنة التأمين.

■ **ما هي ابرز المشاريع التي تعملون عليها حاليا؟**

– انتهينا مؤخرا من تجهيز فندق «فورسيزنز» واسواق بيروت BEIRUT SOUKS الذي نعمل حاليا على تركيب اجهزة الانذار والحرائق والتحكم بالدخول الى المحال التجارية والمكاتب والتي يقارب عددها ٤٠٠ محل وسنتولى طبعا مهام صيانة وخدمات ما بعد البيع.

افضل التقنيات

■ **من اي اسواق تستوردون اجهزة الانذار والمراقبة؟**

– اجهزة إنذار الحرائق والاطفاء والتحكم اميركية او كندية كونها تراعي معايير قائمة منظمة UL لاختبار السلامة. وبما ان هذه الاجهزة تساهم في حماية الارواح والممتلكات تقع علينا مسؤولية كبيرة لجهة ضرورة استخدام افضل التقنيات.

اما بالنسبة الى كاميرات المراقبة، فنركز على استخدام الافضل ونعتمد تلك المبنية على تقنية MEGA PIXEL العالية الوضوح والقادرة على توفير تفاصيل اكثر دقة.

لكن حين تكون ميزانية بعض المشاريع منخفضة نستخدم كاميرات مراقبة كورية، لكننا لا نساوم في أجهزة الإنذار ضد الحرائق ونعتمد النوعية الممتازة دائماً.

استشارات وصيانة

■ **ما الذي يميّز شركتكم وخدماتها عن الشركات المماثلة في السوق المحلي؟**

– تعمل «ماك كورب» في السوق اللبناني منذ العام ١٩٩٣ أي أنها أثبتت استمراريتها ومصداقيتها بعد كل هذه السنوات، الى جانب مواكبتها لأحدث التكنولوجيات في أنظمتها وأجهزتها.

كذلك نولي اهتماماً كبيراً بالصيانة ودعم زبائننا ولو بعد عشر سنوات، ونقدم المعلومات الضرورية لتغيير أو تحديث الأجهزة في حال أوقف المصنّع إنتاج طرازات معينة.

وتوفر ماك كورب النصائح والاستشارات للعملاء في اختيار الأجهزة وتوافقها مع التصاميم الهندسية.

وتضم شركتنا فريق عمل محترفاً وخبيراً في مجال الصيانة لحل أي مشكلات طارئة.

أجهزة ضرورية

■ **كلمة أخيرة؟**

– يمكن تشبيه عملنا بمهنة التأمين. فأجهزة مكافحة الحرائق ضرورية رغم ان الفرد قد يحتاجها بعد شهر أو بعد ١٠ سنوات تماماً مثل شراء بوليصة تأمين للسيارة تغطية لخطر قريب أو بعيد.

ومن هنا أهمية وعي المجتمع لحماية الأفراد والممتلكات، وقد لاحظنا تقدير الأفراد وأصحاب المشاريع الخاصة وليس فقط المشاريع الضخمة لمجال عملنا واعتباره خدمة أساسية وليس من الكماليات. ■

فادي حداد (طالوس للانتاج TALOS PRODUCTION):

هدفنا في ٢٠١١ اثبات وجودنا في السوق اللبناني والانفتاح على الاسواق العربية



طالوس للانتاج TALOS PRODUCTION هي شركة انتاج افلام واعلانات عملت منذ العام ٢٠٠٢ تحت اسم VIDEO PLUS ثم غيرت الاسم واستراتيجية العمل في العام ٢٠١٠. ويشمل نشاطها معظم القطاعات من الجامعات الى الشركات والمصارف والافران وصولا الى المنظمات الاهلية.

ويوضح مدير عام الشركة فادي حداد ان الافلام المنتجة تركز غالبا على قضايا مثل البيئة والمياه والحياة البحرية والفقر وسواها، لافتا الى ان العمل الابداعي الذي تقوم به الشركة يحتاج الى مبدعين يتمتعون بالخبرة والعلم واللمسة الفنية.

حارس الجزيرة

■ **ماذا عن نشأة شركة طالوس ومهامها الاساسية؟**

– مؤسسة طالوس للانتاج Talos Production حديثة النشأة نسبيا، وهي ناشطة منذ العام ٢٠٠٢ حيث كانت تعمل تحت إسم video plus، ولقد عملنا على تغيير الاسم واستراتيجية العمل في العام ٢٠١٠. واسم طالوس يرمز الى حارس جزيرة كريت، كما يرمز الى شخصية سينمائية اشتهرت في القرن الماضي.

ان المهام الأساسية التي تقوم بها شركة طالوس تتركز في انتاج الأفلام والإعلانات والأفلام الوثائقية.

شمولية الانتاج

■ **من هي الجهات التي تتعاملون معها، وما هي الانجازات التي حققتها شركتكم بعد حوالى السنة على تأسيسها؟**

– يشمل عملنا القطاعات كافة بدءا من الجامعات مروراً بالشركات على أنواعها، المصارف، الأفران وصولاً الى المنظمات الأهلية...

وهناك العديد من الجهات التي نعمل معها اليوم مثل شركة كليمونتين CLEMENTINE وشركة CISCO - IEA وPULSE ARABIA وغيرها. وكانت لدينا تجربة مميزة مع وزارة التربية الوطنية من خلال شركة سيسكو، بحيث تمّ انجاز عمل تدريبي دخل ضمن اطار مسابقة بين المدارس تحت عنوان «كيف ننتج الفيلم» PRODUCTION DU FILM، وهكذا فإن الطلاب المشاركين قاموا بعمليات التصوير والمونتاج والإخراج لمواضيع مختلفة تمّ اختيارها من قبل وزارة التربية...كما ان برامجنا الدعائية عديدة ومنها «تيتا وسجاديتا» و«مجوهرات مكرزل» القديمة والحديثة وLEBANON LEBANOFF لوزارة الطاقة...إضافة الى ذلك لدينا خبرة طويلة مع شركات الاتصال بحيث كان لنا تعامل معMTN في سوريا والسودان، النورس في سلطنة عُمان وAREEBA-94 في سوريا.

أما في ما خصّ الأفلام الوثائقية فقد وضعنا افلاماً وثائقية حول القضية الفلسطينية، وجرى تعاون مع بعض المنظمات الأهلية حول مواضيع مختلفة مثل البيئة، المياه، الحياة تحت البحر، البيئة والمهجرين...

عملنا يحتاجُ الى اللمسة الفنية والإبداع بالأفكار الخلاقة

وكما هو معلوم ان عالم اليوم تغيّر ودخل الإعلام والتكنولوجيا حياتنا اليومية، وبالتالي بات من الضروري إدخال الأفلام المصوّرة الى خطاباتنا أو عرض برامجنا... وعادة يقدم لنا العميل ملخصاً توضيحياً عن مشروعه ونحن نقوم بعملية الانتاج المصوّرة بكامل تفاصيلها.

اللمسة الفنية

■ **ما هي الاستراتيجية المعتمدة للتعريف عن الشركة ومهامها؟**

– ان الشركات المماثلة تعرف بعضها البعض وتتعاون في ما بينها، ومن ناحية أخرى فان عملنا يتم مباشرة مع العميل الذي يخبر بدوره زملاءه عن إنجازنا وهكذا دواليك.

■ **هل تشكّل فريق عمل المؤسسة بسهولة ؟**

– ان عملنا لا يحتاج الى الخبرة والدراسة فقط بل يحتاج ايضاً الى اللمسة الفنية والإبداع بالأفكار الخلاقة، وبالتالي من الصعوبة بمكان إيجاد انسان يجمع بشخصه كل هذه المواصفات، ولكن تمكنا من تأليف فريق عمل مبدع.

■ **ماذا عن خططكم المستقبلية للعام ٢٠١١ ؟**

– ان العام ٢٠١٠ كان جيداً نسبياً، وهدفنا في العام ٢٠١١ تثبيت وجودنا في السوق اللبناني، والمزيد من الانفتاح على أسواق العالم العربي الذي كنا قد بدأناه مع سوريا، الإمارات والسعودية.■



عماد فواز (فواز القابضة FAWAZ HOLDING):

رفع الضرائب يزيد الايرادات ولكنه يتسبب بخسائر للنشاط الاقتصادي

نوه مدير عام شركة فواز القابضة عماد فواز بدور القطاع الخاص الذي كان وراء نهضة البلاد، موضحاً ان وجود شركات الأوف شور يصب في مصلحة الاقتصاد الوطني، وعلى الدولة خفض الضرائب المفروضة عليها تشجيعاً لها، مبدياً اهتمامه بقطاع العقار من خلال مشاريع استثمارية تقوم بها الشركة، مطالباً الدولة بدعم التجار عبر محاربتها للبضائع المقلدة والحفاظ على حصرية الوكالات. كما شدد فواز على مسؤولية جمعية التجار بالاجتماع مع التجار لتبادل الاقتراحات والاستماع الى مطالبهم.

■ اصبح للتجار هذا العام جمعيتهم الجديدة، فكيف تنظرون اليها وماذا تتوقعون منها لتحقيق مطالبكم ولتحريك العجلة التجارية في البلاد؟

– بعد انتخابات جمعية التجار، لم تتسن لنا الفرصة للتواصل مباشرة معها، علماً انه يفترض على الجمعية ان تأخذ هي المبادرة بالاجتماع مع التجار، بحكم كونها الأداة التنظيمية وتعرض بالتالي مشاريعها من منطلق مسؤوليتها الوقوف عند مطالب التجار، وتبادل الاقتراحات معهم، كما وانها تمثل مصالحهم أمام السلطات الرسمية.

تخوف من حدوث طارئ

■ تمر الحركة التجارية في لبنان بمرحلة ركود بسبب الأزمات السياسية، كيف تقوّمون لنا الوضع من وجهة نظركم كأحد كبار التجار في لبنان؟

– لا شك في ان الأوضاع السياسية تنعكس على القطاعات كافة وحتى على مزاج المستهلكين وعلى بيئة العمل عموماً.

ولكن القطاع الخاص كما يدل اسمه بإمكانه الاستمرار في حال تعثرت الدولة، والدليل ان الأخيرة كانت معطلة لفترات طويلة، وما حصل من نهضة كان وراءه القطاع الخاص.

يبقى ان الانعكاس السياسي على مزاج المستهلكين ينعكس على الطلب على السلعة وبالتالي على الحركة التجارية والدورة الاقتصادية.

وبالنسبة للعام ٢٠١٠، لاحظنا عدم وجود انكماش اقتصادي خلال الأشهر العشرة الأولى من العام، كما ولو كان هناك انفصال بين حياة الناس اليومية وما يجري على الصعيد السياسي.

ولكن فجأة، اي عند أواخر شهر تشرين الثاني بدأنا نلمس تخوفاً لدى الناس من امكانية حدوث طارئ وانعكس هذا التخوف انكماشاً فعلياً في السوق، فسيطر ركود كبير خلال الأسبوعين الأولين من شهر كانون الأول ما شكل مفاجأة للتجار الذين بنوا توقعات جيدة في شهر الأعياد. بالمقابل، تحسنت الاوضاع نسبياً في الأسبوعين الأخيرين من العام لتعوّض ولو قليلاً عن الركود.

مع الإشارة الى ان الركود طاول المحال على أنواعها والمطاعم وحتى السوبر ماركات.

خفض الضرائب لتحريك الاقتصاد

■ ابدت جمعية تجار بيروت تحفظها حيال عدد من بنود موازنة ٢٠١١ ومن بينها رفع الرسم المقطوع على شركات الاوف شور والهولدنغ، ماذا تقولون في ذلك؟

– هذا الموضوع مثال عما كان يمكن ان نناقشه مع جمعية التجار لو حصل تواصل معها. فنحن اطلعنا على بند رفع الرسم المقطوع ولكن ليس على تفاصيله وحيثياته. أضف الى ان هناك مشكلات وتحديات أخرى كثيرة يعانيها التجار مثل أعمال التهريب والتواصل مع الدولة وادارة الجمارك ووزارة الاقتصاد، والرسوم والضرائب غير المشروعة.

في سياق آخر، الأوف شور عبارة عن نشاط خارج الأراضي اللبنانية، مبدأه إفادة الدولة من خدمات ونشاطات معينة مقابل تقديم التسهيلات الضريبية للشركة العاملة وفق النظام المذكور، علماً ان شركات الأوف شور تصب في مصلحة الاقتصاد المحلي عبر استئجار المكاتب والمنازل والغرف الفندقية، وما يرافق ذلك من عمليات استهلاكية مختلفة تحرك الدورة الاقتصادية.

من هنا رفع الرسوم على شركات الأوف شور ليس مفيداً للدولة اللبنانية خصوصاً وانها ليست الوحيدة التي تسجل هذا النوع من الشركات ويمكن بالتالي ان تخسرها.

أضف الى ذلك ان الدولة تظن احياناً انها لو رفعت الضريبة ستزيد من ايراداتها، فيما الواقع انها قد تخسر بالمقابل نشاطاً اقتصادياً حيوياً، ناهيك عن ان فرض ضريبة تكون كلفة جبايتها أكبر من قيمتها لا جدوى منها.

بالمقابل، لو اتجهت دراسات الدولة نحو خفض الضرائب لكانت لاحظت ان ذلك يزيد من الانشطة الاقتصادية ويحرّك عجلة الاقتصاد وهذا من شأنه ان ينعكس ايجاباً عليها وعلى النمو وتراجع البطالة وحركة الاستهلاك وتوظيف الأموال والاستثمار في البلاد. ونتيجة كل ذلك يرفع قيمة الضرائب وبالتالي الناتج المحلي.

٢٥ في المئة نمواً بالأعمال

■ كيف تقوّمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٠؟

– حققت «فواز هولدينغ» تطورا ملحوظا في اعمالها داخل لبنان وخارجه، وحققت بشكل عام نمواً بنسبة ٢٥ في المئة مقارنة مع العام ٢٠٠٩.

■ ذكرتم ان لكم انشطة في المجال العقاري ايضا، هل لنا لمحة عن تجربتكم في هذا المجال؟

– دخلنا القطاع العقاري من منطلق الحفاظ على قيمة موجودات الشركة، وشخصيا اؤمن ان العقارات تحافظ على قيمتها الحقيقية مهما كانت فترات الجمود طويلة، في وقت، يفقد النقد قيمته بسبب ارتفاع الاسعار.

من جانب آخر، ما شهده لبنان في السنوات الثلاث الاخيرة من ارتفاع في اسعار العقارات، جاء نتيجة للركود العقاري والجمود في الاسعار لسنوات طويلة، في وقت سجلت اسواق البلدان المحيطة اسعارا خيالية، وكان لا بد من اللحاق بتلك الدول.

اليوم استقرت اسعار العقار في سوقنا مع الاشارة الى ان الاسعار فيه تتميز عن بقية الاسواق بارتفاع اسعاره فجأة واستقرارها لفترات طويلة.

محاربة البضائع المقلّدة

■ هل لكم من ملاحظات لنقلها الى المسؤولين؟

– على جمعية التجار ان تجتمع مع التجار والاستماع الى مطالبهم، للتوصل الى النقاط التي تشكل جامعا مشتركا بين الجميع.

والتجار بحاجة الى دعم الدولة في محاربة البضائع المقلدة والمزورة ومساعدتهم في الحفاظ على حصرية الوكالات التي يمثلونها، فالوكيل هو الذي يتكبد مصاريف الاعلانات والتسويق للعلامات التجارية، فيما تستغل البضائع المزورة هذه الاعلانات ليتم تداولها في السوق، وهذا ما ينعكس على استمرارية الوكيل. كما ونعاني من البضائع المهربة التي تجبرنا على كسر الاسعار بمستويات تنعكس على ايراداتنا ومصاريفنا وبالاخص التسويقية والاعلانية منها، ونتمنى في هذا الاطار ان تكون لدى التجار والدولة رؤية موحدة حول تطوير حجم الاعمال. وهذا قد يتحقق من خلال خفض الضرائب بداية. ■

الياس شبطيني (مديكا MEDICA):

المطلوب من وزارة السياحة تفعيل قطاع التجميل



عرض رئيس شركة مديكا MEDICA لتجهيز عيادات الاطباء والرائدة بتوزيع أحدث التكنولوجيا المختصة بالليزر والتنحيف الياس شبطيني الخدمات التي توفرها الشركة للأطباء والعاملين في حقل التجميل والتسهيلات المقدمة للزبائن، وطالب وزارة السياحة بتفعيل قطاع التجميل الذي من شأنه انعاش الاقتصاد، واعدا بمشاريع عدة تنوي الشركة تنفيذها ستعلن في حينها عبر وسائل الاعلام.

تجهيز عيادات

■ ما هي المهام التي تقوم بها شركة مديكا؟

–تأسست شركة مديكا في أواخر العام ١٩٩٩ في لبنان، وانتشرت في الخليج العربي بدءاً من الامارات وصولاً الى آسيا، ولدينا اليوم ١١ مكتباً ونحو ١٥٠ موظفاً. ومهمتنا الأساسية تجهيز عيادات أطباء الجلد والتجميل ومراكز التجميل على أنواعها وكل ما يتعلق بعمليات التجميل، بحيث يُطلب منّا تجهيز مركز للتجميل من الألف الى الياء، بدءاً من التسويق الى إعداد المناشير الدعائية وتجهيز المركز بكل ما يتطلبه من معدات ليزر، تنحيف، Mesotherapy, Filler ومواد تجميلية، إضافة الى فريق عمل متخصص مدرّب الخ... وهكذا فقد جهزنا نحو ١٢٠ عيادة طبية و٩٠٠ مركز تجميلي في آسيا. والجدير ذكره هنا أننا نملك مصانع في سنغافور – آسيا تستورد المواد الأولية للأصناف المستوردة من أوروبا مثل الكريمات وغيرها ويتم تجهيزها في مصانعنا تحت إسم العيادات ومراكز التجميل الخاصة بزبائننا. وتعتبر شركتنا الشركة الأولى للتجميل في الخليج وفي آسيا.

■ لماذا لا تنشئون مراكز تجميل خاصة بكم؟

– نفضّل العمل كشركة تجارية، على أن ندخل في سوق المضاربة مع زبائننا.

تمايز في نوعية الخدمة

■ هل تواجهون مضاربة في الأسواق التي تنشطون فيها؟

– نواجه منافسة شديدة من نحو أربعين شركة عالمية، على صعيد الأجهزة والآلات التي يراوح عددها بين ٢٠ الى ٣٠، والتي تعتبر من الاكثر تطوراً تكنولوجياً والأغلى في العالم. ولكن الذي يميّزنا هو نوعية الخدمات التي تقدمها شركتنا، أكان على صعيد الصيانة والمتابعة او على صعيد مركز التدريب الذي يضمّ عناصر ذات كفايات عالية، هذا بالإضافة الى ضمانة الـ Buy back عند إمكانية العدول عن العمل في هذا المجال، حيث يمكن للزبون إعادة أو بدل الآلة لقاء قسيمة شرائية بقيمة المبلغ الذي دفعه. والجدير ذكره أن المصداقية والديناميكية هما عنوان علاقاتنا مع الزبون بحيث اننا نطلعه منذ البداية على شروط هذه الخدمة، ومنها خسارة الآلة من قيمتها خلال اربع سنوات بفعل التقادم.

عمليات لا يمكن الاستغناء عنها

■ ما هي في رأيكم العوامل الأساسية التي ساهمت في تفعيل القطاع؟

– عندما أنشئت الشركة في التسعينات، كانت عمليات نفخ الشفاه وتكبير الصدر من دون عمليات جراحية معيبة جداً وسريّة بالنسبة للمرأة، أما اليوم فقد أصبحت هذه الاجراءات من الكماليات بالنسبة الى المرأة التي لا يمكنها الاستغناء عنها ويحكى بها في الصالونات العامة.

■ هل هناك من خطورة على حياة الانسان، جراء استعمال هذه المواد التجميلية؟

– لا تسبب المواد المستعملة اي ضرر، لأنها مواد أصلية ومستوردة من أهم المصانع والماركات الأوروبية والمصنعة من المواد الطبيعية التي تذوب بعد فترة معينة من الوقت ولكن الخطورة تكمن في العمليات الجراحية.

■ ألم يؤثر سعر صرف اليورو على نشاطكم، ولماذا لا تغيّرون وجهة استيرادكم للمواد الأولية؟

– المواد المستوردة من أوروبا لا تضاهيها أية مواد من حيث الجودة، وبالتالي فإن زبائننا يدركون ماذا يشترون، وهم من يحدد لنا استراتيجية الاستيراد.

تفعيل قطاع التجميل

■ ما هي العراقيل التي تواجهونها في عملكم ، وبماذا تطالبون الدولة؟

– لا توجد لدينا أية مشاكل أساسية تذكر، ولكننا نطالب الحكومة، ولا سيما وزارة السياحة بتفعيل القطاع التجميلي الذي من شأنه أن يدرّ أموالا طائلة على البلد، وينعش الإقتصاد، خصوصاً أن معظم السيدات العربيات يجرين العمليات الجراحية التجميلية في لبنان، حيث يتوافر أهم الأطباء والمراكز على السواء. والجدير ذكره هنا أن هذا القطاع خاص ولا يشمل دعم المؤسسات الضامنة، ولقد أتاحت المصارف مؤخراً فرصة تقسيط كلفة هكذا نوع من العمليات.

■ هل تأثرتم بمفاعيل الأزمة المالية العالمية؟

– على العكس أعمالنا إزدهرت كثيراً، وقد قمنا بعمليات استدانة كبيرة دعماً لزبائننا. علما أن مصروف المرأة يزيد في الحالات النفسية الصعبة على التجميل والتسوّق. يبقى ان نسبة نمو اعمالنا في عامي ٢٠٠٩ و٢٠١٠ كانت مرتفعة جداً.

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠١١؟

– هناك العديد من المشاريع المنوي تنفيذها خلال ٢٠١١ ولكنها لا تزال قيد التحضير، وسوف نعلن عنها فور جهوزها تباعاً عبر وسائل الاعلام.■

باتريك فاراجيان (سوديتيل SODETEL):

نأمل ان نتمكن خلال العام الحالي من اعطاء خدمات أفضل بسعر أقل

رئيس مجلس إدارة سوديتيل باتريك فاراجيان يشير الى ان قطاع الاتصالات في لبنان حقق قفزة نوعية مهمة من الناحية العملية، لافتاً الى قرب الانتهاء من الأعمال التطبيقية لجهة السعات الدولية على الكابل البحري، وهذا مهم لناحية الأداء وتخفيض الأسعار.



اعتبر السيد **باتريك فاراجيان** ان قطاع الإنترنت حقق في لبنان قفزة مهمة من الناحية العملية وكذلك المحفزة لتقدم قطاع الإتصالات خلال السنوات المقبلة. وعليه، نستطيع القول ان قطاع الإتصالات، سواء من ناحية الإنترنت أو الشبكة الثابتة أو الخلوية استفاد من مبادرات عدة قامت بها وزارة الإتصالات لتحقيق التقدم في تلك النواحي.

وبدءاً من قطاع الإنترنت، فإن موضوع الكابل البحري سيكتمل من الناحية الفنية خلال الأسابيع المقبلة، ولا بد من الإشارة الى أهمية هذا الموضوع في قطاع الإنترنت لأنه سيصبح لدينا سعات دولية كافية، فتستطيع الدولة اللبنانية عندها تخفيض الأسعار، وبذلك تستطيع شركات الإنترنت تبادل المعطيات كشركة SODETEL وتخفيض أسعارها للمشتركين وتقديم خدمات جديدة بطريقة أفضل وأسرع، ولذلك فهي بحاجة الى شراء السعات الدولية من وزارة الإتصالات بأسعار مخفضة.

كذلك فقد تم أخيراً الإعلان من قبل وزارة الإتصالات عن اتفاق مع سوريا يتعلق بربط الألياف البصرية FIBRES-OPTIQUES من أجل زيادة الساعات الدولية وتفعيلها وتعزيزها بين وزارتي الإتصالات اللبنانية والسورية في حال حدوث أي طارئ على هذا القطاع، ومن البديهي انه كلما زادت السعات الدولية ستتحسن الأسعار والخدمات التي تقدمها شركات الإنترنت.

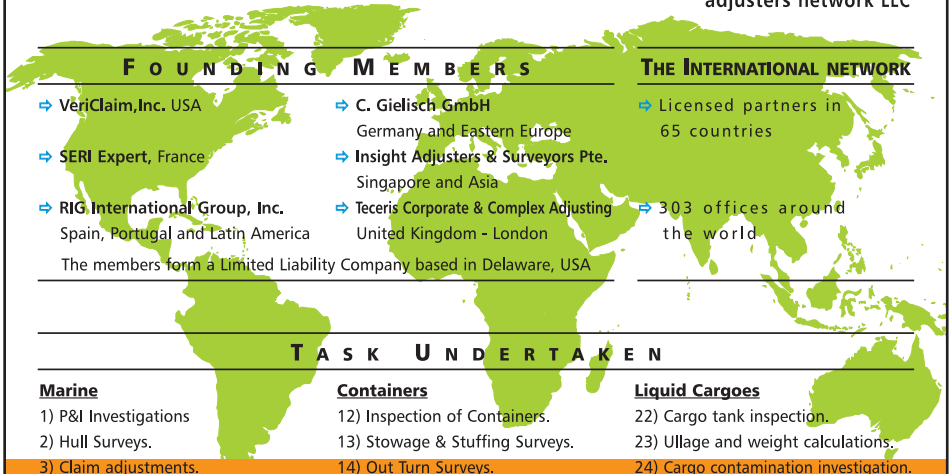
هذا بالإضافة الى إطلاق الألياف البصرية المحلية من قبل وزارة الإتصالات اللبنانية، وهذا المشروع يتم عبر ثلاث مراحل كما أوضحت الوزارة، فأولاً توضع الألياف البصرية في الأرض، وثانياً وضع المعدات التشغيلية على تلك الألياف، وهذه تعطي بدورها سعات محلية مهمة، والمعلوم انه لا يكفي فقط تأمين الكابلات المطلوبة من الخارج، وإنما علينا تأمين شبكة محلية تستطيع استيعاب هذه السعات الدولية، وبالتالي تؤمن سعة متفوقة لشركات الإنتاج.

واضاف السيد **فاراجيان** ان ما يميز شركة SODETEL على نطاق الشركات شهرتنا بإعطاء نوعية خدمة مميزة وخصوصاً في ما يتعلق بالسرعة، ويمكن القول اننا نلبي كل حاجات السوق، ونستطيع اعطاء سرعة تتجاوز 20 MEGA Q في الثانية للشركات والافراد على حد سواء. والمشكلة اذا ليست تكنولوجية انما هي مشكلة الكلفة اذا اعطينا للمشتركين سرعة اكبر، وهي بطبيعة الحال اعلى من الكلفة في بلدان مجاورة للبنان (كالاردن مثلا) لان الكلفة بالنسبة لشركات الانترنت اعلى، لذلك فأنا اتوقع خلال العام الحالي ومع تخفيض الاسعار من قبل وزارة الاتصالات ان نستطيع اعطاء سرعات كبيرة بسعر اقل.

وأشار **فاراجيان** «نعمل حاليا على مشاريع عدة في اكثر من مجال ونحن الآن بصدد دراسة معمقة لتوسيع حجم اعمالنا من خلال مشاريع جديدة. ولا بد من الاشارة الى ان سنة ٢٠١١ ستكون مفصلية بالنسبة للانترنت والاتصالات في لبنان، وقطاع الانترنت اصبح يشكل الجزء الاهم في عالم الاتصالات لان تطوره لم يعد يقتصر على الخط الثابت فقط انما على البنية التحتية اللاسلكية. واتوقع انه خلال السنتين المقبلتين ستكون في لبنان خدمات متطورة تماثل الخدمات المتوفرة في اوروبا واميركا وبأسعار متدنية. ■

Pierre A. Zaarour
Loss Adjusters / Sworn Surveyors

partners in vrs
adjusters network LLC



FOUNDING MEMBERS
- VeriClaim,Inc. USA
- SERI Expert, France
- RIG International Group, Inc. Spain, Portugal and Latin America
- C. Gielisch GmbH Germany and Eastern Europe
- Insight Adjusters & Surveyors Pte. Singapore and Asia
- Teceris Corporate & Complex Adjusting United Kingdom - London

The members form a Limited Liability Company based in Delaware, USA

THE INTERNATIONAL NETWORK
- Licensed partners in 65 countries
- 303 offices around the world

TASK UNDERTAKEN

Marine
1) P&I Investigations
2) Hull Surveys.
3) Claim adjustments.
4) On / Off Hire Surveys.
5) Condition Surveys.
6) Hatch Surveys.
7) Pre Loading inspections.
8) Cleanliness of Holds / Tanks.
9) Reefer Chamber / Container inspection.
10) Pressure testing of tanks.
11) Marine Electronics.

Containers
12) Inspection of Containers.
13) Stowage & Stuffing Surveys.
14) Out Turn Surveys.

Dray Cargoes
15) Break Bulk Surveys.
16) Stowage Surveys.
17) Draft Surveys.
18) Reefer Cargo Surveys.
19) Inspection of damaged cargoes.
20) Loss investigations.
21) Bulk cargo loading / discharging.

Liquid Cargoes
22) Cargo tank inspection.
23) Ullage and weight calculations.
24) Cargo contamination investigation.
25) LPG loading calculations.
26) Bunker calculations.
27) Bulk loading / discharging superintendence.
28) ROB Surveys.

Services Other Than Marine

Other survey services sought by the Insurances, Reinsurances and Ships agents, we have made them our business and some of the available services are:

* Fire and Allied Perils Surveys.
* Burglary Surveys.
* CAR (Contractors All-Risks) Surveys.
* Civil Engineers.
* Agricultural Engineers.
* Recovery.
* Veterinary Doctors.
* Mechanical Engineers.
* Electrical Engineers.
* Arts Specialists, Experts & Surveyors
* Inspectors.

United Loss Adjusters and Surveyors sarl
Charles Helou Avenue • Mina Tower Bldg 2nd Floor, Medawar • P.O.Box: No. 16-5190 Beirut, Lebanon
Telephone & Fax + 961 (0) 1 567 062, + 961 (0) 9 225 439 • Mobile + 961 (0) 3 610 109, (0) 3 482 631 (24/24h)
lebanon@vrsuniverse.com • unitedla@hotmail.com • info@ula-lb.com • www.ula-lb.com • www.vrsuniverse.com

بماذا يجيب الوزير خليفة على سكرية

أدوية انخفض سعرها ٣٠ الف ليرة دفعة واحدة



د. محمد خليفة
وزير الصحة



اسماعيل سكرية
نائب سابق

نحن ممن يعترف لوزير الصحة د. **محمد خليفة** بديناميكيته ومساندته لعدد كبير من المرضى الفقراء، بحيث يوقع لهم على اوامر تسلم أدوية الامراض الخبيثة بدون مقابل وعلى دخول المستشفيات على حساب وزارة الصحة. وكذلك نعترف له بحيويته وغيرته على ابناء بلده بحيث تعاملهم وزارته بدون تمييز.

الا اننا نأخذ عليه عدم تمكنه من إلزام بعض مستوردي الادوية بيعها في لبنان بالاسعار التي تباع فيها بمصر والاردن وسوريا مثلا، وقد سمينا له احد الادوية وصورناه مع السعر غير مرة، ولما كتبنا له اجابنا: «نحن نقارن السعر بالسعر في البلدان المجاورة».. اليست مصر والاردن وسوريا من البلدان المجاورة؟

ولاننا نعرف اسرار «اللعبة» قلنا للقراء ان تجار الادوية اقوى من اي وزير، لانهم محميون ممن يعيّنون الوزراء..اي لا حيلة لاي وزير مهما كان آدميا ونزيها ان يروّض تجار الادوية.

ولمناسبة اليوم العالمي لحقوق الانسان قال النائب السابق (نائب الفقراء وعدو مستوردي الادوية) **اسماعيل سكرية**: ان اسعار اليورو هبطت منذ اسبوعين، واصدرت وزارة الصحة مؤشر اسعار خفضت بموجبه سعر الدواء المرتبط باليورو ٣,١٢٪ لكنها كانت رفعت الاسعار قبل ذلك بنسبة ٨٪ بحجة ارتفاع اليورو وبلعبة مشتركة ابقت على ٥٪ ربحا غير مشروع للتاجر، وسأل: الا يكتفي التاجر والمتواطئون معه، بأرباح اضعاف السعر التي تكشفها اسعار ذات الادوية في الدول العربية، كما التنزيلات الحادة لبعض الاسعار بسبب المضاربة من ٣٨٠٠٠ الى ٨٠٠٠ ومن ٣٧٠٠٠ الى ٩٠٠٠ مثلا، ليتم الالتفاف الاحتيالي على هبوط اسعار العملات بهذه الطريقة؟ الا يكفي بعض التجار، زيادة سعر الدواء بأكثر من زيادة مؤشر الاسعار عند ارتفاع العملات، وتحويل اموالها الى شركات وهمية في قبرص ومرفأ جبل علي في دبي حيث يتم التلاعب بالاسعار وشهادة بلد المنشأ للادوية المستوردة من شرق آسيا لتقديم ارقامها المنفوخة ارتفاعا الى مصرف لبنان ووزارة الصحة؟ او ليس ذلك هو التزوير بعينه؟

وتابع: يقفل عام ٢٠١٠ على فاتورة دواء، تقارب المليار دولار، فهل حجم لبنان السكاني وقدراته الاقتصادية تتطلب هذه الارقام التي يدفع نصفها عن غير وجه حق، إما بسبب الاسعار الظالمة او ارهاق السوق بأدوية لا حاجة اليها ولا فائدة منها تشمل اكثر من نصف الاصناف المتداولة؟

وختم **سكرية**: في اليوم العالمي لحقوق الانسان، لنعمل جميعا على تحقيق مبدأ الحق في الخدمات الصحية وليس استجداؤها «منة وعملا خيريا» كما الحق في الدواء المتوافر سعرا ونوعية.

الى قراء «البيان الاقتصادية» كل عام وانتم بخير

وصلت الينا مئات بطاقات المعايدة من القراء الكرام في لبنان والخارج لا سيما من الخليج العربي.

وحيث لم نتمكن من توجيه شكرنا ومعايدتنا لكل منهم، بسبب انشغالنا بإصدار العدد الخاص الذي يأخذ وقتنا يوميا ٢٤ على ٢٤ ساعة، نرسل الى كل قارئ وصديق بعث لنا ببطاقة معايدة او رسالة خليوية او فاكس، شكرنا الجزيل مع تمنياتنا بسنة جديدة مليئة بالخير والصحة والازدهار.

وكل عام وانتم بخير.

كازينو لبنان يوزع أرباحاً «دسمة» على المساهمين



حميد كريدي
كازينو لبنان

قرر مجلس إدارة شركة كازينو لبنان الذي يرأسه **حميد كريدي** توزيع أنصبة أرباح بمعدل ٤٠ دولاراً للسهم.

وعلم ان مجلس الإدارة وافق على توزيع النسبة العالية (٤٠ دولاراً للسهم) بعد حصوله على كتاب تعهد من شركة انترا للاستثمار التي تملك أكثرية أسهم شركة الكازينو بضمانها هذه النسبة.

احد أعضاء مجلس الإدارة السابقين وجه سؤالاً لشركة انترا للاستثمار عبر «البيان الإقتصادية» يقول: لماذا توزيع مثل هذه الأرباح الكبيرة بدل الاحتفاظ بها لاستثمارها في بناء فندق بجوار الكازينو والذي طالما وعدت الإدارات السابقة للكازينو ببنائه.

والمعروف ان رئيس شركة انترا للاستثمار هو الدكتور **محمد شعيب** الذي جدّدت له الرئاسة مرات عدة.

التاكسي الجوي اللبناني بطريقه الى العمل

تأسست في لبنان «جمعية الطيارين الخاصين» وقد أعلن رئيسها **مازن السماك** ان الهدف من انشائها «الطيران في سماء لبنان» حيث تنقل الركاب بين المناطق بالتنسيق والتعاون مع وزارة السياحة ووزارة النقل وأي دائرة رسمية لها علاقة بشؤون النقل العام.

والمعروف ان وزير السياحة **فادي عبود** يشجع مثل هذه الجمعية التي تعمل كتاكسي جوي تسهل نقل السياح جواً بدلاً من تمضية زياراتهم للمناطق اللبنانية على الطرقات وسط أزمات السير.

وعلم ان مؤسسي الجمعية يبحثون عن مستثمرين لشراء «اسطول جوي محلي» يتمتع بامتيازات تتيح له تحقيق أرباح كافية.

ويقول مؤسسو الجمعية ان الراغبين في توظيف أموالهم باستثمار كهذا كثيرون.

ليتر البنزين في لبنان بـ ١٧٠٠ ليرة!

سجل سعر البنزين في لبنان ارتفاعا قياسيا بعد ان وصل سعر الصفيحة الى ٣٤١٠٠ ليرة لنوع ٩٥ اوكتان و٣٤٨٠٠ ليرة لنوع ٩٨ اوكتان وهو اعلى سعر عرفه المستهلكون منذ سنوات. وبعملية حسابية يتبين ان سعر ليتر البنزين قد وصل الى ١٧٠٠ و١٧٢٠ ليرة لبنانية.

واذا كانت الدولة المسؤولة عن معيشة الناس تزعم بأن سبب هذا الارتفاع هو زيادة السعر العالمي، يجيبها المستهلكون «هذا غير صحيح، فالارتفاع ناتج عن الرسوم والضريبة المفروضة على صفيحة البنزين والتي تبلغ ٣٧٪ او ما يعادل ١٢٦٠٠ ليرة عن كل صفيحة بنزين».

وزير الطاقة يؤكد ان السعر غير مقبول ويجب خفض نسب الرسوم والضرائب ويقول انه غير مسؤول لان وزارة المال هي التي تتولى تحديد السعر اسبوعيا.

وكما ارتفع سعر البنزين الى ٣٤ الف ليرة ارتفع سعر قارورة الغاز زنة ١٠ كيلوغرامات الى ٢٤ الف ليرة.

فليخبرنا المسؤولون، كيف سيمكن للموظف الذي يبلغ راتبه الشهري ٦٠٠ او ٧٠٠ الف ليرة ان يؤمن سعر صفيحة البنزين وسعر قارورة الغاز اضافة الى متطلبات المعيشة الاخرى.

المطالبة بتسييل العقارات الموقوفة للطوائف تتحول الى كرة ثلج

كمال سماحه: تصرّفوا بإنسانية لكي لا تصبح كنيستنا حجرا بدون بشر

لا يمضي يوم واحد دون ان نتلقى اتصالا او اكثر من اشخاص كرام من مختلف الطوائف ليعلنوا تأييدهم لما نكتبه حول العقارات الموقوفة للطوائف منذ عشرات السنين والتي تعد بملايين الامتار في كل المناطق مطالبين بتوزيع جزء صغير جدا منها (واحد بالمائة) لمساعدة المحتاجين الى شقة سكنية صغيرة لايواء عائلاتهم ولكي لايضطروا الى الهجرة.

ويتساءل المتصلون معنا، لماذا وهبت الأوقاف للطوائف أليس لمساعدة الفقراء والمعوزين، ولماذا يحجز على هذه الاوقاف فلا يستفيد منها سوى العدد القليل ممن لهم مراجعاتهم؟

فبعد رسالة الانسان النبيل **جان حجار** التي نشرناها في عددنا السابق والتي لقيت أطيب صدى من مئات القراء، تلقينا هذا العدد رسالة ثانية بذات المعنى من احد اقرب المقربين لطائفته عضو لجنة الرقابة على المصارف السابقة الخبير **كمال سماحه** كان قد كتبها في مجلة صدى الحق التي كانت تصدر عن ابرشية بيروت للروم الكاثوليك (سنة ١٩٩٨) وقد ارادها صرخة الى التطور والتعاون والتعاضد والانفتاح.. كما ارادها نداء لتفعيل ثروة الطائفة..

ومما جاء في صرخة **كمال سماحة**: «ان املاك الكنيسة شعبا ومؤسسات مصدرها فعل الله تعالى بالذات الذي خلق الارض والبشر ووهب لمن خلقهم على مثاله ارض الدنيا ليتسلطوا عليها بعملهم الدؤوب وينعموا بثمارها ويعتاشوا منها».

«فالارض ليست بروح حية لتتفاعل من تلقاء نفسها مع الانسان، انما على الانسان فردا كان او مسؤولا ان يتجاوب مع هذه النعمة، لا لامتلاكها فقط بل ليعمل من خلالها بتفعيلها واستثمارها لايوائه والمساهمة بإيواء غيره ولإطعامه واكسائه وانمائه والمساهمة بإطعام واكساء وانماء غيره. فالعمل بالارض هو عمل جماعي ولم يكن يوما من الايام عملا فرديا لان الارادة الالهية قضت بأن نتعاون معا لنتسلط عليها».

ثم يقول وبصراحة وجرأة: اما المؤسسات الكنسية، او لنقل بعضاً منها، فهي تفتقر الى الاختصاص وحتى ان احاطت نفسها احيانا بأهل الاختصاص فتفتقر الى الشجاعة بالمجازفة والاقدام من اجل بناء واستثمار وتنمية املاكها.

وان احاطت نفسها بالشجاعة اللازمة وقررت الاقدام تراها تلجأ الى ابنائها طالبة فقط التبرع (وهذا واجب عليهم) من اجل ان تقوم بمفردها بهذه الاعمال مما جعل انجازاتها منقوصة وغير كافية خاصة في الفترات الصعبة التي مر بها وطننا، حيث غابت الدولة وأحس اخواننا بأن هنالك سعياً الى الغاء وجودهم من مجرى التاريخ، فأرادوا المكافحة في سبيل البقاء في وطنهم قبل التفكير جديا في الهجرة.

فهل تمكنت هذه المؤسسات من تلبية حاجات اخواننا الكبيرة والملحة؟ كلا

فللظروف الاستثنائية تدابير استثنائية.

ولكي لا تصبح كنيستنا حجرا بدون بشر، على الانسان عندنا ان يكون استثنائيا مهما كان مركزه وموقعه.

على ابناء الكنيسة اولا وعلى مؤسسات الكنيسة ثانيا ان يفكوا العزلة الاقتصادية عن بعضهم وان ينخرطوا في بوتقة واحدة، لا على اساس الاستغلال بل على اساس التعاون والتعاضد الذي يساعد على تنمية مصادر ثروات الجميع، فنتمكن معا من تنمية موارد الكنيسة بغية تأمين حاجات الشباب الطامح في البقاء بوطنه والزواج وتأمين حاجات المسنين والكهالى واليتامى ومعاقي الحرب، وهم جميعا واجب على مجتمعنا ولا مفر من ايجاد الحلول بدلا من الهروب منها».

«علينا جميعا ان نحوّل رأسمالنا المادي من مجتمع رأس مال الى مجتمع اشخاص يتفاعلون مع بعضهم



البعض ويتشاركون ويتعاونون معا ويجنون الربح العادل بمخافة الله، ونصب اعينهم انماء هذا المجتمع وسد حاجاته والحد من هجرته».

«فكما اننا نادينا بالعطاء الذاتي الحر لتكتمل شخصيتنا فعلينا ان ننادي بخلق امكانات استخدام ونمو انساني للجميع من خلال ملكيتنا وثروتنا بغية بناء مجتمع سليم ومعافى لا يرزح تحت وطأة العوز والفقر.

اين نحن من كل هذا»؟

عزيزي كمال

اخذت من كلامك كل ما له علاقة بكلمتي، بالدعوة الى استخدام اراضي الاوقاف لبناء مجتمع سليم ومعافى لا يرزح تحت وطأة العوز والفقر وهاجس الهجرة.

وأخذت الكلمة الاكثر ايقاظا للضمائر، ليقدموا، لكي لا تصبح كنيستنا حجرا بدون بشر!

(أ.ز.)

المستجدات في القطاع العقاري اللبناني

بيع الشقق السكنية مرهون بتخفيض الاسعار

قال لنا خبراء عقاريون ان ما تكتبه «البيان الاقتصادية» منذ تسعة اشهر حول جمود الحركة العقارية في بيروت وضواحيها صحيح مائة في المائة، وكما تقول احصاءات «البيان الاقتصادية» فقد زاد عرض الشقق السكنية على الطلب لسبب وجيه وهو الاستمرار في بناء الشقق وعدم وجود مشترين بالاسعار المعروضة والتي تضاهي الاسعار التي كانت سائدة في عز الفورة العقارية.

وقال خبير له نشاطات كبيرة بين بيروت والبلدان الخليجية ان بعض الخليجيين يبيعون العقارات التي اشتروها محققين ارباحا كبيرة وهذا ما يجعل الطلب على الشقق «سوبرلوكس» محدودا، بينما الطلب على الشقق السكنية لا يزال بطيئا كي لا نقول جامدا لان اصحاب العقارات يتمسكون بالاسعار المرتفعة.

وقال الخبير ان من يبيعون اليوم هم من يخفضون الاسعار بين ١٠ و١٥ و٢٠ في المئة، ومن لديهم شقق صغيرة لا تزيد مساحتها على ١٣٠ و١٥٠ مترا مربعاً.

الخبير نفسه تساءل: هناك عشرات الابراج تبنى في بيروت رغم وجود عشرات الابراج التي يشكو اصحابها من قلة المشترين.

وقال لنا مصرفي على خبرة كبيرة بالشأن العقاري ان معظم اصحاب العقارات الفخمة غير مدينين للبنوك وهم يبنون عقاراتهم من ارباحهم السابقة، لذلك لا يشعرون بوجود فوائد تتراكم عليهم في البنوك وليس من يلاحقهم لتسديد قروضهم.

واضاف: انتظروا بضعة اشهر فسوف يضطر اصحاب الشقق والتي يبلغ عددها بالآلاف الى تخفيض اسعارهم ليتمكنوا من بيع ما لديهم.

واستدرك قائلا: اما بالنسبة للأراضي فلا يأمل احد بانخفاض اسعارها، فقد تضاءل عددها وزاد الطلب عليها!

بالنسبة الى ضواحي بيروت فإن حركة بيع الشقق لم تتوقف حيث ان الاسعار لم ترتفع فهي تتراوح بين ١٤٠٠ و١٥٠٠ و١٨٠٠ دولار للمتر المربع. وتقع هذه الشقق في الحازمية والربوة وبرازيليا وبعبدا وجل الديب وانطلياس والدوحة.

الجامعة الأميركية في بيروت (AUB) تطلق دراسة فريدة حول التلوث

شركة رسامني وبنك عودة قدّما الدعم المطلوب لإنجاح المشروع



من اليمين: ابراهيم الصليبي، احمد دلالي، سلمى عويضه، نجاة صليبا وعبدو سويدان

أطلق المختبر التحليلي للغلاف الجوي (AAL) في الجامعة الأميركية في بيروت دراسته البيئية الجديدة التي تهدف الى رصد تلوث الهواء الناجم عن الازدحام المروري. وهي دراسة تشرف عليها الدكتورة **نجاة صليبا** بدعم من شركة رسامني يونس للسيارات (ريمكو)، وكيل نيسان الحصري في لبنان، وبنك عودة سرادار. وجرى حفل الإطلاق في مؤتمر صحافي عقد في الجامعة.

يقوم المشروع وهو الاول من نوعه في لبنان، على قياس «جسيمات المادة» التي تولّدها المصادر الإحيائية والبشرية التي تعدّ السيارات أبرزها من خلال جهاز يتم تثبيته داخل فان متحرك من طراز «نيسان أورفان» لقياس التلوث في وقت الذروة للازدحام المروري. ويجوب الفان الذي قدمته نيسان حصرياً لهذا المشروع، الطريق التي تربط العاصمة بيروت بمنطقة جونيه لمدة سنة كاملة.

بدأت رحلة قياس التلوث من الساعة السابعة صباح التاسع من كانون الاول (ديسمبر) الماضي وتستمر يومياً حتى العاشرة قبل الظهر ثم تستأنف من الساعة الخامسة عصراً وتستمر لغاية الساعة الثامنة مساء على مساري الطريق.

وحول الموضوع، أكدت الدكتورة **نجاة صليبا**، أخصائية تلوث الهواء وبروفسور مساعد في قسم الكيمياء في الجامعة الأميركية في بيروت: «ان حركة المرور هي المصدر الرئيسي



صورة تذكارية امام الفان المتحرك «نيسان أورفان»

لتلوث الهواء في بيروت كما في العديد من عواصم العالم الأخرى المكتظة بالسكان.

وأضافت **صليبا**: «نحن نهدف من خلال دراسة «جسيمات المادة» وفهمها وتقييم مستوياتها على مدار سنة كاملة الى استخلاص النتائج التي تعود بالنفع على القطاع العام وتساهم في توفير المؤشرات المفيدة في سعيه لوضع الأنظمة والقوانين الجديدة والفعّالة».

من جهته قال الرئيس التنفيذي لشركة ريمكو (RYMCO) السيد **عبدو سويدان**: «تحتّم علينا مكانتنا الراسخة في قطاع السيارات ان نتحمّل مسؤوليتنا من حيث المساهمة في وضع استراتيجيات تساعد في معالجة تلوث الهواء وآثاره الضارة. وهي احدى المشاكل التي تتصدر قائمة أولويات القضايا البيئية التي تتماشى مع استراتيجية نيسان العالمية الثنائية القواعد للعام ٢٠١٠».

أما السيد **ابراهيم الصليبي** مساعد المدير العام ورئيس قسم الخدمات المصرفية التجارية وخدمات تمويل الشركات في بنك عوده – مجموعة عوده سرادار فقال: «انطلاقاً من المكانة الرائدة التي يحتلها بنك عوده في القطاع المصرفي اللبناني، فإن لدينا قناعة راسخة بالدور الذي ينبغي علينا ان نؤديه تجاه المجتمع الذي ننشط فيه. ومن هنا نعتبر ان علينا واجباً تجاه أنفسنا ومجتمعنا يقضي بمنح البيئة ما تستحقه من اهتمام وأولوية».



A tailor
dresses you up...

we cover you all

Sin el Fil • Horch Tabet • Centre Groupe
telefax : +961 1 49 60 80 • +961 1 49 60 90
mobile : +961 71 13 13 18
e-mail : info@triplesss-lb.com
P.O.Box: 166 Mansourieh - Metn, LEBANON

www.triplesss-lb.com

triple S
insurance consultant
safety • security • services

شراكة بين IPT وماكدونالدز

ابتكار نموذج تجاري غير مسبوق ضمن قطاع المحروقات



من اليسار: رشوان مكناس، محمد شقير، مارون شماس وطوني عيسى



من اليمين: ميشال عيسى، ادي خوري، سيزار رشدان، سمعان باسيل، اوليفر جحا وفادي نصار



من اليسار: جومانا شلالا، شارل عربيد، جوزف جعجع، رانيا نكد، مارون الحويك، ايلي نوفل، زخيا عيسى وماريو قزي



من اليسار: رشوان مكناس يقدم درعاً تقديرية الى محمد شقير

في خطوة هي الأولى من نوعها في لبنان وقعت ماكدونالدز مع شركة اي بي تي (IPT) للمحروقات مذكرة تفاهم لإعلان الشراكة بين قطاعي النفط ومطاعم وجبات الخدمة السريعة، وذلك خلال مؤتمر صحافي عقد في قاعة المؤتمرات في فندق الحبتور سن الفيل، برعاية وحضور رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان **محمد شقير** وحضور مدير عام ماكدونالدز لبنان **رشوان مكناس** ورئيس مجلس إدارة شركة أي بي تي غروب **ميشال عيسى** وعضو مجلس الإدارة الدكتور **طوني عيسى** ورئيس جمعية شركات الامتياز في لبنان **شارل عربيد** ورئيس تجمّع الشركات المستوردة للنفط **مارون شماس** ومدراء ومسؤولين من الشركتين وحشد من الفاعليات والهيئات الإقتصادية وممثلي وسائل الإعلام.

د. عيسى

بداية ألقى عضو مجلس إدارة شركة اي بي تي الدكتور **طوني عيسى** كلمة عرض فيها لأهمية توقيع هذه المذكرة بين شركتين تنتميان الى قطاعين حيويين بهدف ابتكار نموذج تجاري جديد غير مسبوق ضمن قطاع محطات المحروقات. وأكد ان هذه الشراكة تندرج ضمن توجه استراتيجي لدى أي بي تي وتأتي كتتويج لجملة شراكات سابقة ومجموعة خدمات جديدة أضافتها الى شبكة محطاتها في لبنان.

مكناس

ثم ألقى مدير عام ماكدونالدز لبنان **رشوان مكناس** كلمة ركّز فيها على هدف هذه الشراكة في تسهيل حصول المستهلكين على مجموعة خدمات متنوعة في هذا العصر المحكوم بالسرعة، مؤكداً ان هذا المفهوم التجاري الجديد من شأنه تشجيع الاقتصاد وتحفيز مختلف القطاعات على إقامة شراكات مماثلة.

شقير

وألقى رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان **محمد شقير** كلمة جاء فيها: «ان رعاية اتحاد غرف التجارة لهذا الحدث دليل على تأييد هذه الغرف والهيئات الاقتصادية لحركة القطاع الخاص.

المعهد العالي للاعمال ESA يستضيف مسابقة المتداول العالمي الافضل

المسابقة تجرى للمرة الاولى في لبنان وتجمع ١٨٠ طالبا من ٦ جامعات



من اليسار: ستيفان أتالي مع الطلاب الفائزين



الطلاب المشاركون

نُظمت مسابقة Students Traders Trophy Worldwide للمرة الأولى في لبنان من ٢٣ إلى ٢٦ تشرين الثاني (نوفمبر) في المعهد العالي للأعمال (ESA)، وهي مبادرة من شركة أكسيور (Oxyor) المعروفة حول العالم في مجال التدريب على الخدمات المالية ومقرها في أمستردام (هولندا).

تقدّم هذه المسابقة الفريدة إلى الطلاب تجربة حيّة لأداء دور المتداول في غرفة التداول، وهي جزء من حدث دولي يغطي الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا وجنوب افريقيا وسنغافورة وهونغ كونغ. وبعد أن كانت تغطي المسابقة ٣ بلدان فحسب في العام ٢٠٠٨، باتت تشمل اليوم ١٣ بلدًا.

تسجّل أكثر من ١٨٠ طالبًا جامعيًا من ٦ جامعات هي المعهد العالي للأعمال (ESA) والجامعة الأميركية في بيروت (AUB) وجامعة سيدة اللويزة (NDU) والجامعة اللبنانية الأميركية (LAU) وجامعة القديس يوسف (USJ) وجامعة الروح القدس – كسليك (USEK) للمشاركة في التصفيات التي نُظمت في حرم المعهد العالي للأعمال في ٢٣ و٢٤ و٢٥ تشرين الثاني (نوفمبر). بعدها انتقل الطلاب العشرون الأكثر تميزًا إلى الجولة التالية للمشاركة في النهائيات التي جرت أيضًا في المعهد العالي للأعمال.

قال السيد **بيتر ريس** (Peter Ris) مدير شركة Oxyor: «أثبت الطلاب اللبنانيون أنهم يتمتعون بقدرةٍ عالية على التأقلم في مجال التداول في الأوراق المالية. إنضم إلينا طلاب من الاختصاصات كافة وكان على المشاركين جميعا ان يظهروا مجموعةً واسعة من المهارات ومنها إدارة المخاطر ومهارات التواصل الجيدة، وهي الصفات التي تبحث عنها الشركات المالية في متداول المستقبل».

الفائز في مسابقة هذا العام السيد **محمد علوان** حصل على مليوني ليرة لبنانية نقدًا، وضمن مشاركته في نهائيات ٢٠١١ الدولية في أمستردام.

وقال **علوان** «ان هذه المسابقة لتجربة رائعة. دامت ساعة ونصف الساعة احتدم فيها التنافس وعلمت أنه علي أن أستفيد من كل دقيقة. أنا ممتنّ لهذه الفرصة الفريدة وأتطلع إلى المشاركة في أنشطة التداول الفعلية في المستقبل القريب».

البطاقة الصحية كذبة كبرى

قلنا مرارا ان جميع من عُيّنوا وزراء للصحة في لبنان بعد **مروان حماده** «مخترع الفكرة»، شغلوا الناس بالبطاقة ووعدوا بإصدارها قبل رحيلهم مهما كانت العراقيل.

لم يَصدق اي منهم، فقد وعدوا ورحلوا ولم تصدر البطاقة الصحية.

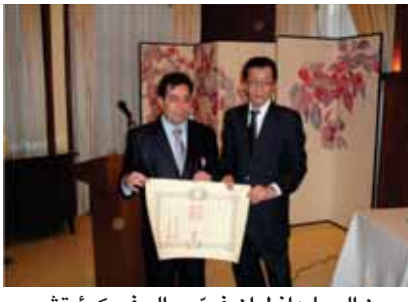
الوزير **محمد خليفة** يعمل لاطلاق البطاقة منذ مجيئه وزيرا في الحكومة الاولى والثانية.

الوزير **بطرس حرب** وزير العمل يعمل لاطلاق البطاقة الصحية خلال ولايته الحالية على وزارة العمل.

ترى هل يوجد مواطن لبناني لا يزال يصدق ما يقال له عن البطاقة الصحية وموعد إطلاقها؟

المطلوب من الوزيرين **محمد خليفة** و**بطرس حرب** ان يصارحا الناس بما يجري وان يكشفا لهم من يعرقل اصدار البطاقة الصحية ولمصلحة من؟

اليابان تمنح وساماً رفيعاً للسيّد أنطوان غريّب رئيس LEBAJICA



من اليسار: انطوان غريّب والسفير كوئيتشي كاواكامي



أنطوان غريّب وعائلته مع السفير الياباني كوئيتشي كاواكامي

أعلنت الحكومة اليابانية في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي، ولدى موافقة إمبرطور اليابان، منح السيّد **أنطوان غريّب**، رئيس LEBAJICA، وساماً رفيع المستوى برتبة «وسام الشمس المشرقة، ذو الشعاعات الذهبية». وقد قلّد سفير اليابان في لبنان السيّد **كوئيتشي كاواكامي** في منزله السيّد **أنطوان غريّب** الوسام وبراءة الوسام.

والجدير بالذكر ان السيّد **أنطوان غريّب** ساهم بشكل بارز في تعزيز علاقات الصداقة بين اليابان ولبنان، وفي تعميق معرفة اليابان لدى اللبنانيين. أسس LEBAJICA، التعاونية الثقافية للبنانيين المشاركين في برامج تدريب الوكالة اليابانية للتعاون الدولي، عام ١٩٩٨ وإنتخب أول رئيس لها. وقد لعب منذ ذلك الحين وخلال أكثر من عشر سنوات دوراً مهماً جداً في تطوير LEBAJICA لتصبح جمعيّة قدامى الـ JICA الأكثر نشاطاً في الشرق الأوسط. وساهم إضافةً الى ذلك في المساعدة على فهم مشاريع التنمية الإقتصاديّة والإجتماعيّة اليابانية في لبنان، كما ساهم في التبادل الثقافي بين اليابان ولبنان.

يمنح «وسام الشمس المشرقة» إلى أفراد من جنسيّات مختلفة قاموا بمساهمات مميّزة نحو اليابان، وذلك تقديراً لإنجازاتهم.

ملاحقة شركة ثري ام 3M في اميركا بتهمة تلويث المياه والارض

هل تقتدي السلطات القضائية في لبنان بالنائبة العامة الاميركية؟

اتخذت النيابة العامة في ولاية مينيسوتا MINNESOTA الاميركية صفة الادعاء ضد شركة ثري ام (3M) الاميركية طالبة تحميلها فيها مسؤولية تلويث المياه في الولاية بإلزامها تنظيف المجاري والانهر الملوّثة على نفقتها.

وقالت المدعية العامة في ولاية مينيسوتا **لوري سوانسون** LORI SWANSON ان شركة ثري ام 3M ضخت في الانهر والمجاري على امتداد عشرات السنين مياهاً مبتذلة وتحتوي على مادة برفلوورو PERFLUORO CHEMICALS التي تختصر كميائيا باسم (PFCS). وتلك المادة تستعمل في انتاج المواد المضادة للحرائق، والدهان، وغيرها من منتجات ثري ام (3M) المعروفة عالميا. وقد قذفت تلك المواد في نهر المسيسيبي MISSISSIPI RIVER كما ان الشركة طمرت تحت التراب نفايات سامة.

وذكرت النائبة العامة ان المدن التي اصيبت بالمقدار الاكبر من اضرار التلوث هي كوتاج غروف Cottage Grove، اوكدال OAKDALE وودبوري WOUDBURRY ولايك المو LAKE ELMO. اضافت ان شركة ثري ام 3M ثابرت على صناعة تلك المواد على اراضي الولاية منذ الخمسينات من القرن الماضي وحتى سنة ٢٠٠٢. واضطرت لوقف صناعة المنتجات التي تحتوي على مواد (PFCS) بعد ان تلقت شكاوى من الوكالة الاتحادية لحماية البيئة في اميركا، حيث تبين لتلك الوكالة ان المواد الكيميائية التي تستعملها الشركة تسيء الى صحة الانسان والى البيئة.

وكانت بعض المختبرات الاميركية قد اعدت دراسة تبين وجود صلة بين المواد الكيميائية (PFCS) والامراض السرطانية لا سيما سرطان البروستات، امراض تصلب الشرايين والسكري.

كم من المصانع في لبنان ودول عربية اخرى تستعمل المجاري والانهر العامة للتخلص من المواد الكيميائية التي تستعملها في صنع منتجاتها الصناعية؟

ولعل نهر الليطاني الذي يربط البقاع بجنوب لبنان ويصب في المتوسط والملوّث بمواد قاتلة كما يقول الخبراء يبين فداحة الجرائم التي ارتكبها الصناعيون والمزارعون العاملون في محيط الليطاني، وجعلوا من مياهه سمّا يحظر على الانسان التمتع بها، او استعمالها. والشيء نفسه يقال عن نهر بيروت والينابيع المنتشرة في سائر الجرود والقرى. ومع ذلك لم نرَ سلطة قضائية تتحرك لوقف الاعتداء على ثروتنا المائية.

اضف الى ذلك ان الحكومة اللبنانية حوّلت الناعمة والقرى المحيطة بها مطمرا للنفايات.

ترى هل تقتدي النيابات العامة في لبنان وفي الدول العربية المجاورة بالمدعية العامة في ولاية مينيسوتا MINNESOTA لمحاسبة الذين لوّثوا وسمموا الارض والمياه على امتداد عشرات السنين الماضية؟



لوري سوانسون
مدعية عامة في ولاية مينيسوتا

GRAS SAVOYE

GRAS SAVOYE LIBAN SAL
Courtier en assurances

CONSEIL
INTERMEDIATION
GESTION

Addresse: 51 rue Fernaini, Imm. Fernaini, Furn el Hayek, Achrafieh, Beyrouth, Liban.
Tel.: (01) 333366. Fax: (01) 218914
B.P.: 175707 Mar Mikhael - Beyrouth, Liban. e-mail: info@grassavoyeliban.com.lb

الوزير جبران باسيل: حجة الناس بوجود نقص في المياه صحيحة

الدكتور جوزف طربيه: الشراكة بين القطاعين تستدعي دولة قوية



من اليمين: د. فادي قمير، الوزير جبران باسيل، د. جوزف طربيه و د.مكرم صادر



من اليمين: ميشال سمراني ونجيب سمعان

نظمت وزارة الطاقة والمياه بالتعاون مع جمعية مصارف لبنان ندوة في مقر الجمعية تحت عنوان «مشاركة القطاع الخاص في تأهيل البنى التحتية للمياه في لبنان»، وذلك بحضور رئيس وأعضاء جمعية المصارف، المدير العام للموارد المائية والكهربائية د. فادي قمير، الأمين العام لجمعية المصارف د. مكرم صادر ورئيس المجلس الأعلى زياد حايك وكبار المصرفيين والمعنيين بقطاع المياه.

د. طربيه

استهل رئيس جمعية المصارف **جوزف طربيه** الندوة بكلمة قال فيها: «ان المصارف استطاعت بفضل ما استقطبته من ودائع تلبية الحاجات التمويلية المتزايدة للإقتصاد اللبناني، بقطاعيه العام والخاص، وتؤكد حصة التسليفات من الناتج المحلي الإجمالي ان القطاع المصرفي هو المموّل الأكبر والأول للاقتصاد اللبناني، فحتى نهاية تشرين الأول ٢٠١٠ بلغت التسليفات للقطاع الخاص المقيم وغير المقيم ٣٤,٤ مليار دولار أي زهاء ٩٠٪ من الناتج، فيما



من اليسار: العميد سامي نصيري، د. جورج عشي، د. فرنسوا باسيل، فريد روفايل وزياد حايك

بلغت التسليفات للقطاع العام ٢٨,٦ مليار دولار أي ما يمثل ٧٥٪ من هذا الناتج، وهكذا تكون المصارف قد سلّفت للقطاعين ٦٣ مليار دولار أميركي موزعة بنسبة ٤٥٪ للقطاع العام و٥٥٪ للقطاع الخاص».

ولفت **طربيه** الى ان وزارة الطاقة هي الوزارة الأولى التي تم التعاون معها وقال: «ان بعض البنى التحتية في لبنان أضحت عائقاً أساسياً أمام النمو الإقتصادي واستثمارات القطاع الخاص ولا مفر من تطويرها وتحديثها إذا أردنا معدلات نمو منتظمة لا ترتبط فقط بالطلب الإجمالي».

وأشار الى ان جمعية المصارف تعتبر آلية الشراكة بين القطاعين العام والخاص آلية مطلوبة ومرغوبة، علماً ان وضعها موضع التنفيذ يستدعي دولة قوية وقادرة تتوازن ما تقدمه في مشروع الشراكة مع ما يقدمه القطاع الخاص لجهة المخاطر والمنافع على حد سواء.

باسيل

وقال وزير الطاقة والمياه **جبران باسيل** ان موضوع السدود في لبنان يجب ان يشكل أولوية النقاش في الوقت الراهن، وقال: «لا قيام لمؤسسات المياه في لبنان، ولا إصلاح لقطاع المياه إذا لم يدفع الشعب اللبناني بنسبة تتعدى الـ ٢١ في المئة من المياه، إذ اننا نجد فقط ٢١٪ من اللبنانيين يدفعون متوجبات المياه وهي مشكلة كبيرة ويجب ايجاد السبل الآيلة للحلول، مع العلم ان الجباية قد ارتفعت في الفترة الماضية لكنها تبقى غير كافية، وان حجة الناس بوجود نقص في المياه هي صحيحة لكنها غير كافية ولا تبرر هذا التقصير الحاصل من قبلهم».

وتابع: اذا أبدى أي مصرف من المصارف اللبنانية نتيجة دراسة أعدها استعداده لتمويل سد معين، فإن الأمر سيساهم بشكل كبير في حل مشكلة المياه في لبنان في حال تم تمويل سد أو اثنين أو ثلاثة، لكن في حال لم يتم هذا الأمر، فإنه لا يعفينا نحن من مسؤولية انشاء هذه المنشآت المائية الكبيرة التي أصبح الإقتصاد اليوم في حاجة ماسة اليها، وهذه الحاجة في حال أمن جانباً منها القطاع المصرفي اللبناني، يبقى تأمين الجانب الأكبر منه على الحكومة اللبنانية.

بيع ممتلكات تفليسات كبيرة بالمزاد العلني

– يعرض هذا الشهر للبيع بالمزاد العلني للمرة الثانية ممتلكات تفليسة **الياس وسمير تابت**، وهي تشمل عشرات العقارات في بلدة بحمدون.

– ويعرض هذا الشهر للبيع بالمزاد العلني للمرة الخامسة ممتلكات تفليسة شركة المؤسسة اللبنانية للتجارة الدولية (لوريكو) وهي تشمل عقارا في بعبدات جرى تخمينه بثلاثة ملايين ومائة الف دولار.

الى شركات اللوحات الاعلانية والبلديات
تفضلوا ادفعوا الاضرار التي تسببتم بها للآخرين

تبين ان اللوحات الاعلانية التي أوقعها «الاعصار» الذي زار لبنان في ٨ كانون الاول الماضي ادت الى إلحاق الاضرار الفادحة بمعارض السيارات والمحلات القائمة عليها وببعض الاشخاص المقيمين بجوارها.

وفي حوارات تلفزيونية حاول اصحاب اللوحات التي وقعت لانها لم تكن مثبتة بشكل فني وقوي، حاول هؤلاء التبرؤ من المسؤولية وتحميلها للبلديات التي ترخص بإقامتها عشوائيا مقابل قبض الرسوم وتغذية خزائنها.

ويقول رئيس بلدية بيروت **بلال حمد** ان ٩٠٪ من اصحاب اللوحات مخالفين لاحكام المرسوم الذي ينظم رفع اللوحات وحمل اصحاب اللوحات مسؤولية ازالتها.

وتقدر خسائر الناس من وقوع اللوحات بآلاف الدولارات.

الوضع الإقتصادي خلال ٩ أشهر من عام ٢٠١٠

الدين العام الإجمالي ٥٠,٨ مليار دولار
موجودات مصرف لبنان من العملات الأجنبية ٣١,٥ مليار دولار
الصادرات بـ ٣ مليارات دولار والمستوردات بـ ١٣,٢ ملياراً



مرفاء بيروت



مطار بيروت



مصرف لبنان

استحال علينا الوصول الى النتائج النهائية لأوضاع الاقتصاد اللبناني عام ٢٠١٠ حيث يصدر العدد قبل صدور النتائج النهائية عن المؤسسات المسؤولة عن كل قطاع. لذلك تمت استعانتنا بتقرير فرنسبنك عن الاقتصاد اللبناني عن الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠، وهي تعطي القارئ صورة تقريبية عن النتائج النهائية، مع العلم انه لم يطرأ ما يغير النتائج بشكل دراماتيكي مفاجئ، بل ثبت لنا ان اقتصاد لبنان ينمو ويستقر وفقاً للارقام الواردة في هذا التقرير:

شهدت الأشهر التسعة الأولى من ٢٠١٠ تطوراً مهماً في عدد من المؤشرات الأساسية المعبّرة عن نشاط القطاعات الاقتصادية الرئيسية، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، وذلك على النحو الآتي:

- زيادة حجم المساحات المرخصة بنسبة ٤٣,١٪.
- زيادة عدد السياح بنسبة ١٧,٨٪.
- زيادة حركة المسافرين عبر مطار رفيق الحريري الدولي بنسبة ١١,٧٪.
- زيادة حركة البضائع المشحونة وغير المفرغة عبر مرفأ بيروت بنسبة ٥,٢٪.
- انخفاض معدلات الإشغال في الفنادق الى ٦٨٪.
- نمو قيمة الشيكات المتقاصة بنسبة ٢٦,٤٪.

وذكر التقرير ان المالية العامة شهدت تحسناً في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠، تبعاً لتراجع معدل العجز وتزايد قيمة الفائض المالي الأولي الإجمالي. وأشار الى تراجع معدل العجز المالي بنسبة ٩,٣٪. في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠ ليبلغ ملياري دولار، قياساً بمستوى ٢,٢ ملياري دولار في الفترة نفسها من العام الماضي. وبلغت الايرادات العامة التي تشمل ايرادات الموازنة والخزينة العامة ٦,٢ مليارات دولار في الأشهر التسعة الاولى من العام ٢٠١٠، بتراجع سنوي نسبته ١,٣٪ وفي جانب الإنفاق، فقد تراجع مستواه بنسبة ٣,٤٪ الى ٨,٢ مليارات دولار بما فيه إنفاق الموازنة وإنفاق الخزينة العامة. وعند استبعاد خدمة الدين يلاحظ تحسن ملحوظ في مستوى الميزان الأولي، حيث تم تسجيل فائض قدره ١,١٠٠ مليون دولار بزيادة نسبتها ٥٩,٤٪ عن الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٩. وأعلن التقرير ان المديونية العامة واصلت نموها نظراً الى استمرار العجوزات في المالية العامة.

وفي هذا الإطار بلغ الدين العام الإجمالي ٥٠,٨ مليار دولار في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠ بزيادة نسبتها ٣,٤٪ عن الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩ كما ارتفع مستوى صافي الدين العام بنسبة ٢,٤٪ الى ٤٤,٦ مليار دولار في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠. وهذا التوسع في المديونية ناتج عن متطلبات التمويل للعجوزات المستمرة في المالية العامة. وأوضح ان الوضع النقدي حافظ على استقراره العام، في ظل تحسن الظروف الاقتصادية وتواصل سياسة التثبيت النقدي لمصرف لبنان، حيث بلغت الزيادة الإجمالية في العرض النقدي (M3) على امتداد الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠ نحو ٩,٣٦٪ أي ما يعادل ٧,٦٨ مليارات دولار. كما واصل مصرف لبنان بناء احتياطاته من العملات الأجنبية في ظل سياسة التثبيت النقدي التي يتبناها. وتبعاً للبيانات الصادرة عن إدارة الإحصاء المركزي فقد بلغ معدل التضخم ٢,٦٪ خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠ مقارنة بـ ٤٪ في الفترة ذاتها من العام الماضي، وارتفعت موجودات مصرف لبنان من العملات الأجنبية بنسبة ١١,٤٪ خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠، حيث وصلت الى مستوى ٣١,٥ مليار دولار. ولفت الى ان القطاع المصرفي واصل نموه القوي في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠ في ظل زيادة الموجودات المصرفية بما نسبته ١٥,٣٪ عن الفترة نفسها من العام ٢٠٠٩ بحيث وصلت الى ١٢٦,٧ مليار دولار. كما ارتفعت الودائع بنسبة ١٣,٩٪ لتصل الى ١٠٣,٩ مليارات دولار. وزادت القروض الإجمالية للقطاع الخاص بنسبة ٢١,٣٪ لتصل الى ٣٨,٨ مليار دولار خلال الفترة قيد النظر. وأشار الى ان بورصة بيروت شهدت زيادة في حجم التداول اليومي بنسبة كبيرة بلغت ٦٢,٩٧٪ الى ٧٥٨,١٥٤ سهماً في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠ مقارنة بـ ٤٦٥,٢٠٢ سهماً خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩، وقد زادت رسملة السوق بنسبة ٦,٣٪ الى ١٢,٤ مليار دولار في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠، وذلك من مستوى ١١,٦ مليار دولار خلال الفترة ذاتها من العام السابق.

وأظهر التقرير استناداً الى بيانات المجلس الأعلى للجمارك، ان قيمة المستوردات بلغت نحو ١٣,٢ مليار دولار في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠، بزيادة سنوية نسبتها ١٠٪ عن الفترة ذاتها من العام الماضي. وقد بلغت قيمة الصادرات ٣ مليارات دولار والتي زادت بنسبة ٢٣,٢٪ خلال الفترة قيد البحث. ونتيجة لذلك ارتفع حجم العجز التجاري بنسبة ٦,٦٪ الى ١٠,٢ مليارات في الفترة قيد الدرس. كذلك أشار التقرير الى ان قيمة التدفقات المالية الصافية الى لبنان بلغت ١٣,١ مليار دولار في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠، بتراجع نسبته ٨,٨٪ عن الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩، والمتأتية بغالبيتها من اللبنانيين المغتربين في الخارج. وعليه حقق ميزان المدفوعات فائضاً بقيمة ٢,٩٣ مليار دولار في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠، مقارنة بـ ٤,٨٣ مليارات دولار خلال الفترة ذاتها من العام الماضي. ■

ماذا تقول القوانين؟

المحامي مصطفى قرقدان يرد على اسئلة القراء
متى يجوز الاستئناف والتمييز في قضايا التحكيم؟



يعود المحامي الاستاذ مصطفى قرقدان الى كتابة زاويته القانونية فيرد على اسئلة القراء استنادا الى احكام صادرة عن القضاء في لبنان والخارج.

س: نحن شركة مقاولات كنا قد كلفنا بتنفيذ اشغال من قبل رجل اعمال في لبنان، وانطوى عقد المقاولة على بند تحكيمي يقضي بأن اي خلاف قد ينشأ من جراء تفسيره او تنفيذه، يكون خاضعا للتحكيم المطلق المبني على حكم مبادئ العدل والإنصاف.

ولاكثر من سبب لجأنا الى لجنة تحكيم مؤلفة من ثلاثة اعضاء انتخب كل منا واحدا منها واما الثالث فقد اختاره المحكمان ليكون رئيسا وذا صوت مرجح.

ونتيجة نقاشات ومطالبات ورسائل متبادلة واستماع شهود واستجوابات تمخض عنها قرار تحكيمي يقضي برد دعوانا.

فهل بإمكاننا استئناف هذا القرار، واذا فشلنا، فهل لنا الحق بالتمييز؟

ج: مسألة الحق في استئناف هذا القرار، تتطلب الاطلاع بصفاء وحكمة مبنيين على كثير من الفهم لقوانين التحكيم حتى يكون لدى المهتم قدرة التخمين المحدد بأن القرار التحكيمي باطل،الامر الذي يعني بأن الاستئناف يكون مقبولا حين يكون مبنيا على اسباب تشكل إبطالا للقرار المستأنف...

واذا ما جاء القرار الاستئنافي نافيا للإبطال، فإن دعواكم التمييزية تكون غير مقبولة، والسبب ان المادة ٤٠٨ المعدلة بموجب القانون الصادر بـ٢٠٠٢/٧/٢٩ انطوت على عدم قبول التمييز للقرار التحكيمي الصادر في تحكيم مطلق الا اذا كانت محكمة الاستئناف قد ابطلت ذلك التحكيم.

وعليه،

لقبول القرار التحكيمي استئنافا ينبغي ان يكون ذلك القرار باطلا حينما يكون التحكيم مطلقا.

ولقبول القرار التحكيمي الاستئنافي تمييزا، ينبغي ان يكون القرار الاستئنافي قد قضى بالبطلان تحت طائلة رده شكلا من قبل محكمة التمييز. ولاتخاذ اي موقف، ينبغي عرض القضية على مكتب محاماة متمرس بالتحكيم مخافة الندم.

يحق للمتضرر مطالبة شركة التأمين بأضرار اضافية

س: في حادث سير مروع انتشل والدنا من بين قطع السيارة المبعثرة في طول الطريق وعرضها وعملنا على تأمين استشفائه الا ان حالته الصحية قد كانت تتدهور بتدرج خلال الاشهر التي تلت، الى ان فارق الحياة؟!

ولايخفى بأن المرحوم والدنا كان قد تقاضى من شركة التأمين خلال استشفائه تعويضات على الاضرار اللاحقة به فورا والمتأتية من ذلك الحادث المفجع مباشرة دون تلك الناتجة عن التدهور اللاحق لصحته من الحادث المباشرة والتي اودت اخيرا الى وفاته.

فنحن كورثة للمرحوم والدنا الذي قضى موتا من جراء حادث السيارة المذكور اعلاه، هل لنا ان نأمل بالحصول على تعويضات اضافية عن الاضرار اللاحقة خلال تدهور صحته وذلك بمعزل عن التعويضات التي كان قد حصل عليها والدنا اثناء حياته من جراء اضراره؟

ج: نعم، لكم الحق في ذلك، وهذا في اقله ما اقدره على ضوء السوابق القضائية خاصة منها تلك الصادرة عن محكمة النقض الفرنسية.

وعلى كل حال، فإن عدم ممارسة والدكم حقوقه الناشئة عن اضراره المتأتية عن تدهور صحته، يعني ان التعويضات المتوجبة عن اضرار تدهور حالته الصحية والتي افضت الى موته لم تدخل في ذمته المالية، لانه لم يكن والدكم قد عمل على طلب تحصيلها من شركة التأمين، وانها بذلك استمرت خارج ذمته المالية، الامر الذي يعني من وجهة نظر محض نظرية حقوقية بأنها تؤلف سببا قانونيا لرد مطالبتكم بالتعويضات كورثة لوالدكم.

ولكن ما هو موقف القضاء؟ انه خلاف ما انتهينا اليه في ما تقدم، فموقفه العملي قد تجلى في قرار محكمة التمييز الفرنسية الصادر بتاريخ ٢٠٠٩/١٢/١٠ وتحت رقم ٠٨-٢١٠-٩٤ والمنطوي على الافتراض بأنه في حالات مماثلة يكون الورثة جديرين ومؤهلين للمطالبة باسم مورثهم بالتعويضات عن تلك الاضرار الممثلة بتدرج التدهور في حالة مورثهم الصحية اللاحقة والناتجة عن حادث صدم السير، والمنتهية بوفاته، ودعونا نعترف بأن ما جاء في ذلك القرار المميز على الصعيد الحقوقي هو ابتكار في العلم القانوني الوضعي، كما انه تطبيق خاص لفكرة تحويل الذمة المالية من شخص متوف الى ورثته، الامر الذي يتفرع عنه حقوق الورثة في الحصول على تعويضات للاضرار الاضافية واللاحقية للاضرار المباشرة للحادث، وان مبلغ التعويض يضحى في متناول قرار القضاء لتحديده، حتى وان لم يكن قد تم المطالبة بتحديده من قبل شركة التأمين.

الرجوع عن تكليف خطي للسمسار ببيع الشقة

س: انا وزوجتي نملك شقة في ابرز منطقة من بيروت، الا ان ظروف حياتنا العائلية املت علينا الانتقال الى العيش في الولايات المتحدة الاميركية الى جانب اولادنا الاربعة الذين هاجروا منذ أمد بعيد وباتوا اميركيي التبعية ومستقرين في عيشهم هناك. وبسبب ما تقدم، ارتأينا ضرورة بيع شقتنا المنوه بها اعلاه، فقصدنا مكتبا في بيروت، يتعاطى اصحابه التوسط والسمسرة في السوق العقاري وقد اجرينا اتفاقا خطيا معه منطويا على تفويض اصحاب المكتب حصريا ولمدة شهرين ببيع شقتنا طبقا للشروط المنصوص عنها في تلك الاتفاقية والتفويض.

ولم يمض على توقيعنا ذلك التفويض عدة ايام حتى جاءنا رجل مصحوبا بصاحب مكتب عقاري آخر راغبا في الشراء ودفع الثمن المطلوب فورا ودون تاخر او تردد خاصة انه كان مصحوبا بشيك مسحوب من مصرف لبناني لامره وعلى مصرف لبنان، وانه لا ينقص ذلك الشيك سوى تجييره في مجلس توقيع عقد البيع امام امين السجل العقاري المعاون لامرنا، فهل لنا الحق في اتمام تلك العملية مع مكتب عقاري آخر؟

ج: اعتقد انه نعم، ذلك ان بند الحصرية في التفويض المعطى اصلا لا يشكل عقبة فعلية، خاصة انه ينبغي ان يكون في علمنا ان ذلك التفويض قابل للرجوع عنه وإلغائه في اية لحظة من قبل المالك العقاري، اذ ان الوسيط العقاري سيحتفظ بحقه فقط في ايجاد شارٍ حتى آخر لحظة من مدة التفويض المعطى له والمحدد لديكم بشهرين.

وكان هذا المبدأ قد حسم بموجب قرار حديث صادر عن الغرفة الاولى المدنية لمحكمة التمييز الفرنسية وهو القرار حامل الرقم ٠٨-٢٢٠-٦٦ والصادر بتاريخ ٢٥ شباط سنة ٢٠١٠ والذي صدر طبقا للمادة ٢٠٠٤ من القانون المدني الفرنسي.

وللاطمئنان الى هذا الحل، ينبغي ان يعتمد الزوجان قبل الاقدام على اجراء البيع مع طالب الشراء بواسطة المكتب العقاري الثاني، على توجيه كتاب مضمون مع اشعار بالوصول الى صاحب المكتب العقاري الاول الذي سبق ان نظم معه التفويض الحصري بالبيع يعلمون برغبتهم في الرجوع عن ذلك التفويض والغائه.■

التسديد الجزئي للحساب المصرفي المقفل لا يعني فتح الحساب

رد الاعتراض على التنفيذ يكون معجل التنفيذ وينفذ على اصله

قدمت شركة تجارية استحضارا استئنافيا بوجه البنك ... وكيله الاستاذ انطوان الحايك (مكتب موسى روفايل) طعنا بالقرار الصادر عن محكمة الدرجة الاولى في بيروت القاضي برد طلب ابطال المعاملة التنفيذية لعلة بطلان الانذار بالاقفال وباعتبار المستندات الجاري تنفيذها سندات تنفيذية.

وعرض البنك المستأنف: انه منح المستأنفة الاولى سلفات مالية بموجب عقد فتح اعتماد بالحساب الجاري مع تأمين عقاري على العقار ١٨٠٥ الدكوانة تاريخ ١٩٨٠/٨/٢٣ وعقد زيادة تأمين تاريخ ١٩٨١/٨/١١ وعقد تعديل وزيادة تأمين تاريخ ٢٠٠١/١/٣١ وان قيمة التسليفات المعطاة بلغت ٢,٠٣٤,٤٢٦,٦١ د.ا. وذلك بتاريخ ٢٠٠٣/١٠/٣١ وان المستأنف الثاني والمنفذ عليه كفلا الشركة المستأنفة كفالة تضامنية تجاه المصرف، علما بأن السيدين ج.ش. وا.ع كانا قد كفلا كل منهما الآخر بموجب سند كفالة تضامنية مستقل وان الشركة المستأنفة الاولى تجاوزت سقف الاعتماد الممنوح لها والبالغ ٢٦٠٠٠٠٠ ل.ل. و١٥٠٠٠٠٠ د.ا. وان المنفذ عليهم امتنعوا عن التسديد، فاضطر المصرف الى ارسال الانذار بالدفع، والتقدم بالمعاملة التنفيذية الحاضرة وان بنود عقد فتح الاعتماد تجيز له ذلك وانه تقرر في المرحلة الابتدائية ضم الاعتراضين المقدمين على المعاملة التنفيذية، الاول المقدم من الشركة المستأنفة ومن المستأنف الثاني والاعتراض الثاني مقدم خارج المهلة، وادلى المصرف المستأنف عليه بأن الاستئناف مستوجب الرد شكلا اذ ان ما فصله القرار الابتدائي لم يتصف بالتنفيذ المعجل، فضلا عن ان ما جاء فيه لم ينطوِ على رد الاعتراض او على تحديد حق طالب التنفيذ على وجه معين لاعتباره معجل التنفيذ، اما في الاساس فأدلى المصرف بأن السببين المدلى بهما من الجهة المستأنفة مستوجبا الرد اذ ان الشركة المستأنفة تجاوزت سقف التسليفات الممنوح لها وبالتالي يقتضي تطبيق المادة ٥ فقرة ٢ من عقد فتح الاعتماد..

«وادلت الجهة المستأنفة بأن القرار المستأنف يدخل في عداد الاستثناءات الواردة في المادة ٦١٥ م.م. كونه فصل في نقطة من نقاط النزاع وحدد حق طالب التنفيذ على وجه معين عندما رد طلب ابطال المعاملة التنفيذية لعلة بطلان الانذار بالاقفال واعتبار السندات الجاري تنفيذها سندات تنفيذية وبالتالي فهو معجل التنفيذ».

«كما انه مستوجب الفسخ لجهة الخطأ عندما اعتبر ان المستندات الجاري تنفيذها هي سندات دين اذ ان من وقع عقد زيادة التأمين الجاري تنفيذه هو احد مديري البنك عن شركة سباكو وبالتالي لا يجوز للمصرف ان يوقع على العقد بصفته دائنا ومدينا في الوقت عينه كما من وقع على العقد تجاوز الصلاحيات المعطاة له بموجب الوكالة».

حيثيات قرار رد الاستئناف

محكمة الاستئناف المدنية – الغرفة التاسعة – الناظرة في الدعاوى التجارية برئاسة الرئيسة **ميسم النويري** والمستشارتين **خيرالله** و**ابو مراد** نظرت في الاستئناف واصدرت حكما برده وفقا للحيثيات القانونية التالي نصها:

«حيث ان المستأنف عليه المصرف يدلي بوجوب رد الاستئناف شكلا كونه يتناول قرارا تمهيديا وان فصله في احدى نقاط النزاع لم يتسم بالتنفيذ المعجل ولا يدخل بالتالي في عداد القرارات المستثناة في المادة ٦١٥ أ.م.م. والجائز الطعن بها عن طريق استئنافها قبل الحكم النهائي الفاصل في النزاع،

وحيث ان الجهة المستأنفة تدلي، بان القرار المستأنف وعلى عكس اقوال المستانف عليه يدخل في الاستثناءات المنصوص عليها في المادة ٦١٥ أ.م.م. كونه قضى برد طلب ابطال المعاملة التنفيذية لعلة بطلان الانذار بالاقفال وباعتبار المستندات الجاري تنفيذها سندات تنفيذية، وبالتالي فهو معجل التنفيذ عملا بالفقرة ٣ من المادة ٨٥٢ أ.م.م. التي تنص على ان الحكم الذي يقضي برد الاعتراض على التنفيذ او تحديد حق طالب التنفيذ على وجه معين يكون معجل التنفيذ وينفذ على اصله.

وحيث من مراجعة القرار المستأنف في شقة المطعون فيه من قبل الجهة المستأنفة يتبين انه قضى برد مطالبها الابتدائية الرامية الى القول بوجوب ابطال المعاملة التنفيذية لبطلان الانذار المرسل اليها كونه لم يحترم مهلة الاعلام المسبق المنصوص عليها في المادة ٥ من عقد فتح الاعتماد كما لاعتباره المستندات الجاري تنفيذها هي سندات تنفيذية،

وحيث ان ما قضى به القرار المطعون فيه هو فعليا رد لسببين من الاسباب المدلى بها من الجهة المعترضة توصلا لابطال المعاملة التنفيذية وليس ردا للاعتراض بحد ذاته،

وحيث تأكيدا على ما جاء اعلاه، ان القرار المختلط الابتدائي قضى بالاستعانة بالخبرة الفنية بعد ان تبين للمحكمة مصدرته ان الجهة المعترضة تدلي بعدم صحة المبالغ المطالب بها وبأنها سددت جزءا من الدين مما يعني ان المحكمة عند اصدار القرار التمهيدي لم تبت بعد بالاعتراض قبولا او ردا كما انها لم تحدد بعد حقوق طالب التنفيذ على وجه معين مما ينفي امكانية القول بأن ما انطوى عليه القرار المختلط في البندين الاولين من فقرته الحكمية يتسم بالتنفيذ المعجل،

وحيث في ضوء ما تقدم اي في ضوء ان ما فصلت به المحكمة الابتدائية لا يتمتع بصفة النفاذ المعجل، لا يكون القرار المستأنف داخلا في اي من الحالات المبينة في المادة ٦١٥ أ.م.م. وبالتالي يقتضي القول بعدم قابلية القرار المطعون فيه للاستئناف قبل ان ترتفع يد المحكمة الابتدائية مصدرته عن الملف،

وحيث انه بعد هذه النتيجة يضحي كل نقاش حول اساس النزاع دون موضوع ولا يستدعي بالتالي بحثه». ■

رقم القرار ١ ٦٨٨

تاريخ صدور الحكم ٢٠٠٩/١٢/٢٠

*** ملاحظة: الذي يعني البيان الاقتصادية من نشر الاحكام المالية هو التوعية ونقل الاجتهادات والحيثيات القانونية الرصينة الى رجال المال والاعمال.**

الشيكات المرتجعة عبر مصرف لبنان

ارتفع عدد الشيكات المرتجعة في تشرين الثاني ٢٠١٠ بنسبة ٢٢,١٩ في المئة عنه في الفترة عينها من العام ٢٠٠٩ .

المرتجعات بالدولار

بلغ عدد الشيكات المرتجعة بالعملات الاجنبية ١٧٤ الفاً و٨٠٢ شيكين (قيمتها ١١٥٩ مليون دولار) في مقابل ١٤٩ الفا و٤٧٧ شيكا في تشرين الثاني ٢٠٠٩ (قيمتها ٨٥٠ مليون دولار).

وبلغت نسبة الارتفاع ١٦,٩٤٪ للعدد و٣٦,٣١٪ للقيمة وشكلت ٧٧,٤٠٪ من اجمالي الشيكات المرتجعة.

المرتجعات بالليرة

بلغ عدد الشيكات المرتجعة بالليرة ٥١ الفا و٤٥ شيكا (قيمتها ٢٥٢ مليار ليرة) في مقابل ٤٥ الفا و٦١٥ شيكا في تشرين الثاني ٢٠٠٩ (قيمتها ٢٠٤ مليارات). وبلغت نسبة الارتفاع ١١,٩٠٪ للعدد و١٣,٠٧٪ للقيمة، وشكلت ٢٢,٦٠٪ من اجمالي الشيكات المرتجعة.

المصدر: مديرية المصارف – مصرف لبنان.

دعاوى كثيرة وقديمة بحاجة الى الفصل فيها

الرؤساء الجدد لمحاكم التمييز يحاولون تصفيتها

التمييز (السابعة) فصلت بدعوى مقامة سنة ١٩٩٤

بإمكان كاتب هذه الكلمة ان يشهد بأن القضاء اللبناني عاد الى اصدار الاحكام بالسرعة المرجوة من المتقاضين، وذلك بعد التشكيلات الاخيرة التي اجريت ووضع القاضي المناسب على رأس المحكمة المناسبة.

صكوك كثيرة تم تزويرها سابقا، ملّ المدعون من المراجعة بمصيرها لاسباب عدة: الحوادث وعدم وصول القضاة الى المحاكم، تهرب المدعى عليهم من التبليغ، انشغال بعض القضاة بدعاوى اخرى، عدم اكتمال هيئة المحكمة.

الحكم الصادر هنا في ٢٠١٠/١٢/١ عن رئاسة محكمة التمييز الغرفة السابعة برئاسة القاضي المنتدب **جوزف سماحة** والمستشارين **خالد حمود** و**كارول غنطوس** يؤكد ما نقوله حول عودة السرعة في اصدار الأحكام علما ان الدعوى المالية مقامة من العام ١٩٩٤!

وتبين من الحكم انه اسند الى المتهمة **سمر** .... انها في بعبدا وبتاريخ لم يمر عليه الزمن زورت صك ملكية يعود لاحد العقارات في حارة الست – بعبدا بعد تحريف الاختام والتواقيع الرسمية فيه، واستعملته بأن عرضت المستند على الدوائر الرسمية بواسطة الدركي محمد الرواس.

وقد انكرت **سمر** ما اسند اليها موضحة ان امرأة تدعى **ام راغب** حضرت الى منزلها ومعها صك ملكية عقار بحالة تلف جزئيا وطلبت مقابلة والد المتهمة **عبدالله** وكانت تريد معرفة ما اذا كان الصك مقبولا في الدوائر العقارية وانها رغبت في مساعدة المرأة من دون مقابل ومن غير ان تعرف موقع العقار، وقد كلفت الدركي **محمد** ... الذي كان عندها في زيارة للسؤال لدى الدوائر العقارية في بعبدا عن وضع سند الملكية المذكور.

وتبين ان المحكمة قررت بعد موافقة النيابة العامة ووكيل الدفاع صرف النظر عن دعوة شاهدين من الحق العام ووضع إفادتيهما خلال التحقيق موضع المناقشة العلنية.

كما تبين ان النيابة العامة طلبت تطبيق مواد الاتهام بحق المتهمة فيما ترافع وكيل الدفاع مؤكدا ان المنطق الذي اعتمده قرار الاتهام للتوصل الى النتيجة التي اعتمدها يتعارض ومجرى الوقائع، فلو ارادت المتهمة استغلال السند موضوع الدعوى للحصول على صك آخر بدلا عن ضائع بهدف الاستيلاء على العقار، لكان من الاسهل عليها الحصول على افادة عقارية وتزوير وكالات واستخدامها وان ما يعزز براءتها يكمن في انها حضرت تلقائيا الى الدوائر العقارية في بعبدا وذهبت بنفسها الى النيابة العامة وخضعت للتحقيق وان الموظف في الدوائر العقارية اكد بأن **محمد** ... كان يرغب فقط لدى السؤال في معرفة ما اذا كان سند الملكية لا يزال صالحا للاستعمال ام لا.

واثر اعطاء المتهمة حق الكلام الاخير قالت انها لو كانت سيئة النية لما صرحت للتحري المحقق ان لا علاقة للدركي في القضية وطلبت البراءة.

وجاء في حيثيات الحكم ان المحكمة استعرضت ما توصل اليه القرار الاتهامي ومراحل التحقيق في القضية فأشارت الى ان القرار الاتهامي توصل الى اتهام سمر بجنايتي التزوير واستعمال المزور استنادا الى الاعتبارات التالية: ثبوت تزوير سند الملكية موضوع الدعوى لجهة الخاتم وتواقيع الموظف الرسمي الواردة عليه، التناقض الواضح في اقوال المتهمة لجهة كيفية حصولها على السند المزور وظروف ذلك واسم الشخص الذي سلمها اياه، كون ما ادلت به المتهمة لجهة تبرير سبب قيام **ام راغب** بتسليمها سند الملكية، والمتعلق برغبة الاخيرة في الانتقام منها، لانها جمعت معلومات عن المدعو **فارس** العراقي وسلمتها للاجهزة الامنية، لا ينطبق على اي منطق سليم، في ضوء طول الفترة الفاصلة بين تاريخ جمع المعلومات (سنة ١٩٩١) وتاريخ حضور ام **راغب** مع السند (سنة ١٩٩٤) وكون الرواية تفترض المام **ام راغب** بمضمون القوانين الجزائية حول تزوير المستندات الرسمية... وعدم شمول التزوير مضمون السند بحيث يسهل امر اكتشافه، كون كل ما قامت به المتهمة هو للاستحصال على سند بديل صحيح يمكن استعماله لاتمام عملية غير شرعية تمكن المتهمة من الاستيلاء على العقار موضوع السند.

وبما انه لدى استعراض مراحل التحقيق في القضية، وما نتج عنها من معطيات سبق عرضها مطولا في قرار النفض تبدّي للمحكمة ما يلي:

ان الموظف في الدوائر العقارية في بعبدا **ديبو** ... افاد امام مفرزة بعبدا القضائية في ١٩٩٤/٣/١٧ (محضر رقم ٣٠٢/٣٩٨) ان احد رجال قوى الامن حضر ومعه سند تمليك يتعلق بالعقار في حارة الست طالبا الاستيضاح عن العقار والاطلاع على صحيفته العينية... وان الموظف ارتاب في صحة السند ولاحظ ان التواقيع المنسوبة الى امين السجل العقاري والموظف السابق **جورج نصرالله** مزورة والطوابع المالية ملصقة بصورة مشوهة والاختام غير ظاهرة الاستدارة وانه لدى مراجعة امين السجل العقاري، قال له رجل الامن ان **سمر**... ابنة النائب السابق **عبدالله**... كلفته ان يستوضح عن السند وان يطلع على صحيفة العقار العينية للتأكد من صحة السند.

وان العريف **محمد** ... افاد في سياق المحضر ان المتهمة **سمر** كلفته على سبيل الخدمة التأكد لها من صحة سند التمليك الذي كان بين يديها لانه ممزق وملصق بالتلزيق... وانه لا يعلم ما اذا كانت تخطط للحصول على افادة عقارية بهدف بيع العقار بوكالة مزورة. ان المتهمة ادلت بإفادات متباينة في مراحل التحقيق والدعوى، الا انه لم ينهض دليل جدي بعيد عن التكهنات والاستنتاجات الشخصية يثبت ان **سمر** هي من اقدم على تقليد تواقيع امين السجل العقاري والموظف المسؤول عن تحرير سندات الملكية وتقليد الاختام الرسمية، وما قاله الموظفان **ديبو حيدر** و**شمس ناصر الدين** لهذه الجهة هو الصحيح، كما انه لم يثبت ان المتهمة استعملت السند الممزق المبرز في الدعوى على نحو يفيد في عملية الاستيلاء او بيع العقار.

وبما انه يقتضي بنتيجة ما تقدم بحثه اعلان براءة المتهمة من جناية التزوير لعدم كفاية الدليل وابطال التعقبات عنها لجهة جناية استعمال المزور للاسباب التي ذكرت آنفا. يذكر ان الدعوى موضوعة قيد النظر للمحاكمة منذ العام ١٩٩٤ وقد اوقفت المتهمة عدة مرات ثم اخلي سبيلها الى حين توقيفها من جديد في ٢٠١٠/١٢/١ واصدار حكم البراءة بحقها. ■

سلسلة «دليل حقوق الناس» مفيدة لكل الناس



أصدرت منشورات جوستيسيا للإنماء وحقوق الإنسان سلسلة كتب وبالعناوين التالية:

١) شو حقوقك بالعمل؟ ٢٤ سؤال وجواب: مع نماذج انذارات ودعاوى عمل من إعداد المحامي **كابي يزبك** واشراف المحامي الدكتور **بول مرقص**

٢) «دليلك في الصحة» ٤٠ سؤال وجواب: مع عيّنات من الأحكام القضائية ونماذج استدعاءات من إعداد المحامي **تيودور دي مار يوسف** واشراف المحامي الدكتور **بول مرقص**

٣) الف باء التجارة والصناعة ٣٧ سؤالاً وجواباً: مع نماذج طلبات ومعاملات من اعداد المحامي **وسام عيد** والمجازة في الحقوق **ريتا فارس**، اشراف المحامي الدكتور **بول مرقص**

من عناوين الكتب الثلاثة يعرف القارئ المضمون وهو تعريف المواطن على حقوقه وكيفية الوصول اليها.

بكل صدق نقول انها كتب قيّمة ومفيدة لكل مواطن. يستحق رئيس مؤسسة جوستيسيا د. **بول مرقص** التهنئة عليها كما يستحق كاتبها كل تقدير واحترام.

الشيكات المرتجعة

ننشر في ما يلي لائحة باسماء الاشخاص الذين وردت اسماؤهم في سجلات النيابات العامة كمدعى عليهم بارتجاع شيكاتهم خلال شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠١١.
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

– علي الصلوخ على وفاء غصين وهاني شريم
– ابراهيم السباعي على زهير ابراهيم
– احمد الدغيدي على محسن عبد الكريم سلمان وعبدالله احمد نعمه
– بسام شربل على ريمون نقولا القسيس
– حيدر الفرا على خيرالله واكيم وعبدالله نعمة
– رمزي عبد الخالق على شربل عزام وجوني ادمون الجلخ
– احمد مصطفى عيسى على خالد محي الدين مكوك وسامر عصام اللبابيدي
– وليد جبر على فؤاد مرتضى
– سجيع الرياشي على مازن احمد دعبول
– جهاد منصور الاشقر على جان صليبا
– حنا البير خياط على مهيبه مكتبي
– امال قصير على يوسف علي فتح الله
– ابراهيم السباعي على محمد العطار وغسان العطار
– حسين عسيلي على حسين حمدان
– ناجي خضر على قاسم حمود
– مريم حنينه على فادي ابراهيم الدايخ
– شركة حلاوي للصيرفة على رغدان عبدالله بدوي ونبيل العلمي السبع
– يحيى بسام الصغير على عبد الرؤوف العجوز واحمد علي زهران
– عماد عليوان على عبدالرؤوف العجوز ومحمود احمد سروجي
– بسام الداود على كمال السالم وجمعه دبايش
– مروان القسوس على نايلا شربل وفادي حجار
– محمد شومان على جواد قطب
– حسن حمادي على حسن خليل ويوسف خليفة
– هشام بزي على يوسف خليفة
– حسن علول على فيروز سعدون الحاج حسن
– عدنان غملوش على عماد محمد عيتاني
– يوسف شبيب على احمد حسين صبرا
– حسن قاسم حمادي على انطوان سمير حداد ويوسف علي خليفة
– فادي عياش على مروان طوق
– طارق خالد موسى على لودي عيدموني وماجد الحجلي المعروف بمجدي فرحات
– المحامي جوزف جان هاشم على حليم وريما الخوري
– داني جبور على ربيع حسان الجمال
– يحيى الصغير على عبد الرؤوف العجوز وعبد الحفيظ احمد المغربي
– وعد نجيب سعد على هشام محمد سروجي
– سمير ابراهيم على طانوس جرجس الزمار
– عماد محمود عليوان على عبد الرؤوف العجوز وعبد القادر علي سراج
– خضر ضو على محمد يتيم
– يحيى الصغير على عبد الرؤوف العجوز وعبدالله ناصر
– باسل السيد هاشم على محمد امين الصيداني
– الحق العام على حسن محمد عمار وعلي محمد عمار
– بلال مصباح الجمال على هشام السروجي وعلي ابو صالح
– محمد علي عبدالله على بسام محمود محمود
– بنك الدوحة قطر على خلدون احمد موسى
– احمد عبد الباسط الصيداني على فاروق الصيداني وحسان المقداد
– حسن الجارودي على جورج اندراوس وغازي الدبس وابراهيم احمد صالح
– خالد الصغير على وليد بكري
– جوزف الخوري على ميراي عطيه
– احمد منصور على علي خريزات
– عزت عبد الحسن صفا على هادي حسن شلق وعباس بكري
– المحامي علي حماده على كمال سليم ماجد ومحمد قاووق
– عباس جواد على محمد خالد وانطوان قسطنطين
– الشركة العقارية للشرق على هادي فواز
– لينا صقر على عبد الرؤوف العجوز ومحمد احمد عكاوي
– شركة غلوبل هوليديز على صلاح درويش وفادي فهمي
– غسان حاطوم على سعد الدين عبد الرحمن عمار
– محمد علي عجوز على عمر حلاوي وحسين عيسى سعيد وعبود ابو جودة
– حسن قاسم حمادي على سمير اسكندر حداد ويوسف علي خليفة
– لودي الحايك على فادي نعيم انطون وكلوديا عبدو بجاني ومرسيل فرنسيس والان الزغزغي
– شوقي بدر الدين على نور الدين عانوتي
– سامر الدره على كمال بو خالد
– ابراهيم بيضون على ابراهيم الرشواتي
– شركة سليب كونفورت على زياد عمر شهاب
– رودريك عقل على يوسف القارح
– رضوان زعيتر على محمد صادق الخرساني
– بيتر الخوري على حليم الخوري
– فاروق الصيداني على جورج ميشال بهنام
– انطوان نجم على جورج ميشال بهنام
– الياس عدنان الصباغ على محمد مصطفى خليفة
– علي حلمي كلوت على محمد مصطفى خليفة
– شركة DALFA على الشركة المالية المتحدة العالمية للتجميل ومحمد سنو
– حبيب جلاد على محمد ضاهر ورياض قديح
– جمال صبيدين على هدى محمد حراجلي
– بلال مصطفى ضناوي على شفيق شلبي واكرم فريد كباره ورضوان محمد سعيد خياط
– رلى صبراوي على صفية معروف ظاظا
– دولة الامارات على شادي محسن نعنع
– ايلي عازوري على ميشال بدر
– المحامي عبد المعين غازي على كامل امين قانصو
– احمد ماهر الجفان على ميشيل مخلوف
– حسين بحسون على محمد جنون
– نبيل الخوري على سهيل عبد النور
– مشعل بو حمدان على خليل حمادي
– هلا حاطوم على سامي مظفر القرشي
– فضل العفات على محمد جنون
– ابراهيم السباعي على حسين حمدان وحسين حمود وعلي كريم
– شركة يوسف قصقص على عارف حمزه سنو وشادي نبيه موكل
– شركة نيوشيبنغ فيزيون على جواد صالح الموسوي

بعبدا

– مخايل كريم على نزار سمعان
– ادغار أبي خليل على طانيوس عبدو الهبر
– حيدر القزي على عبدالله احمد نعمة
– جرجس مسعود على محمد سامي غملوش
– شركة كيروز على ميشال فيليب كيروز
– جان مكاري على طوني دكاش وانطوان محفوظ
– فاديا عطا الله على جان خليل حداد
– بلال محمد حسن على هيثم بو حسين
– يوسف شحاده على حسن ابراهيم حبشي
– سيمون الراعي على انطوان دكاش
– ايلي مسعود على مارك ريمون ابي نادر
– عصام نخلة على طارق غازي عبدالله
– جورجيت القارح على شادي يوسف مبارك
– علي منصور على علي جابر
– داود سليمان على اندره نبيل رزق
– فادي الجوهري على ماهر احمد الحاج
– ناصر علي حماده على ايلي الحويك
– حسن غساني على حسن محمد يونس
– انطوان كميل بشارة على هشام ايلي طانيوس
– غسان حسن حاطوم على حسين معروف سليمان وحسين شاهين
– ابراهيم شكر على عرمان عطوط
– علي هاشم على داود منصور
– وسام سراج على اسعد حسن غدار
– وسام سراج على منى جرجس جرجورة
– ربيع بعقليني على الياس انطوان أبي رعد
– كرم فخري على محمد سامي غملوش
– كمال الهاشم على شادي سمير مبارك
– بشير كيروز على بسام جوزف غسطين
– بيار قباني على جمهور محمد امين خضر
– توفيق خليل على انطوان يوسف خليل
– محمود علي أبو حمود على كميل فاضل
– محمد شاتيلا على حازم العنداري
– هادي سماحة على شربل ملكان البعيني
– شحادة غاريوس على الياس سعدالله شعبان
– سهيل نبيه ديب على فادي نعيم انطون
– ابراهيم السباعي على مازن نديم أبو خير
– مصطفى ابراهيم على يوسف احمد شقير
– حنا يوسف طوق على علي خليل السيد
– حنان غازي كنعان على عباس محمود نعيم
– مازن صفير على علي كامل بركات وكامل محمد بركات
– ميشال الأشقر على الياس زوين
– انطوان نجم على جورج ميشال بهنام
– وليد جبر علي على يوسف علي خليفة
– جوزف عقل على جهاد سليم صفير
– خلود المقداد على احمد محمد علي رضا
– موسى ناصر الدين على ابراهيم ناصر الدين

صيدا

– علي عياد على عبدالله احمد نعمة ومحسن عبد الكريم سلمان
– عباس علي فقيه على عبدالله احمد عز الدين
– شبلي عباس على محمد كامل عبود وحسين علي وزني
– حسان عارف زيعور على باسم محمد طه
– حسن عبد اللطيف دهيني على محمد حسين أبوزيد
– خضر كامل عبود على قاسم غندور
– علي نايف فنيش على بلال مازح
– عباس أبو خليل على محمد عبد اللطيف دهيني
– محمد محمود عطوي على محمد عبد اللطيف دهيني
– حسن رميتي على قاسم شوقي غندور
– محمود قاسم على محمد مصطفى خليفة
– الياس عدنان الصباغ على محمد مصطفى خليفة
– علي كالوت على محمد مصطفى خليفة
– سليم يوسف شاهين على فادي علي دايخ
– تحسين علي عباس على محسن عبد الكريم سلمان

زحله

– محمد العرب على ربيع المرهج
– احمد دغيدي على نبيل الشيخ
– جوزف توما على داني يشوع
– ابراهيم السباعي على سامي زيدو
– محمد قبطان على كعدي كعدي ونبيل الشيخ
– هيثم عبيد على وليد يوسف
– احمد شور على عبد الرحمن شميطلي
– جورج غنطوس على فؤاد زينو
– خالد غصين على فادي عقيقي وغطاس الراسي
– محمد ابوطه على كمال بصبيص
– طوني القاضي على جوزف العسافين
– شركة فنشنتي على جوزف العسافين
– حسين الديراني على محمد صابنجي
– نسيم سلماني على سامي رياشي
– محمد عز الدين على علي علي احمد
– وسام طراد على اسعد العوطة
– جان نصار على كمال بصبيص
– احمد الرفاعي على علي الأطرش
– هاني عثمان على عباس شكر
– احمد الطفيلي على حمزة علّو

BENTA PHARMA



برنار تنوري

اسس السادة برنار البير تنوري وديانا بو ضرغام تنوري وسيمون غسان قاعي شركة اوف شور برأسمال ٢٠ الف دولار باسم بنتا للأدوية والمستلزمات الطبية واسندت رئاستها الى برنار تنوري.

العقارية ٩٣ صربا

أسس السادة: نبيل نقولا صحناوي، انطوان نبيل صحناوي وياسمين صحناوي كامل شركة مساهمة لبنانية باسم العقارية ٩٣ صربا برأسمال ١٠٠ مليون ل.ل. وموضوعها العقارات.
اسندت رئاسة الشركة الى نبيل صحناوي.

OAKLAND

اسس السادة سليم غابريال الزير ونجلاه مكرم ونديم شركة مساهمة لبنانية باسم اوكلاند برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. وموضوعها العقارات والتجارة.
اسندت رئاسة الشركة الى مكرم الزير.

BEYTRAC

أسس السادة رياض مختار بطل وحسام رياض بطل وغالب شماع شركة مساهمة لبنانية باسم بايتراك برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. وموضوعها التجارة والادوات الالكترونية والكهربائية والمقاولات.
اسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى رياض بطل.

LAWRENCE

اسس السيدان وهبي تماري ونديم اميل بارودي وشركة UPI SERVICES شركة هولدنغ برأسمال مليون دولار اميركي باسم لورنس.
اسندت رئاسة الشركة الى السيد تماري.

ELCA BEAUTY

سجلت شركة استي لودر الدولية ESTE LAUDER INT'L واستي لودر اوروبا شركة محدودة المسؤولية برأسمال ٥ ملايين ل.ل. باسم الكا بيوتي وموضوعها مستلزمات تجميل.
اسندت ادارة الشركة الى فيفيان رحمه حلو .

ننشر في ما يلي اسماء عدد من الشركات التي تأسست مؤخرا وذلك وفقا للمستندات التي قدمتها الى السجل التجاري:

الشركة	نوعها	رأسمالها	موضوعها	المسؤول عنها
بيروت				
انترناشونال رسورس غروب	اميركية	١٠,٧ ملايين دولار	دراسات اقتصادية	اريك ريمون فيالا
لورنس	هولدنغ	١ مليون دولار	استثمار / تجارة	وهبه عبدالله تماري
ساموراي القابضة	هولدنغ	١ مليون دولار	–	خالد يوسف حبيب
المرسى للخدمات النفطية	اوف شور	٥٠٠ الف دولار	نفط	رعد عوده حمداني
نبع الخيرات	ش.م.ل.	٥٠٠ مليون ل.ل.	تجارة	حسين عبد الجابر
يالين هولدنغ	هولدنغ	٢٠٠ الف دولار	–	محمد اسامة فانسا
انترناشونال ريستورانت غروب	هولدنغ	٣٠٠ مليون ل.ل.	–	صباح صباح غنيم
مجموعة ابو زينة	اوف شور	١٠٠ الف دولار	–	مأمون نايف ابو زينة
العالمية للمقاولات والتكنولوجيا	ش.م.م.	١١٠ مليون ل.ل.	تجارة / مقاولات	محمد عماد قزم
انديستريز انترناشونال	اوف شور	١٠٠ مليون ل.ل.	صناعة	حسن عبدالله جمال
كيبورد	هولدنغ	١٠٠ مليون ل.ل.	–	زياد جان ناصيف
خليفة القابضة	هولدنغ	١٠٠مليون ل.ل.	–	روبير فؤاد خليفة
كامبور اندستريز	ش.م.ل.	١٠٠ مليون ل.ل.	صناعة / تجارة	برنار جول مورتي
العقارية ٩٣ صربا	ش.م.ل.	١٠٠ مليون ل.ل.	عقارات	نبيل نقولا صحناوي
E.G.T.C.	اوف شور	٥٠ مليون ل.ل.	–	محمد احمد عبدالله
OTL كومونيكاسيون	ش.م.م.	٢٤ مليون ل.ل.	–	سامر اسامة داعوق
بايير اند كو	اوف شور	٢٤ الف دولار	–	بولس جبرايل بولس
غلوبال راديولوجي كونسالتنغ	اوف شور	٢٠ الف دولار	استشارات	توفيق احمد حلاق
ساين	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	انطوان يوسف فغالي
باين ستريت كابيتال	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	زياد محمد سماوي
A.M.S.	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	ليزا سامي غريّب
انترستينغ تايمز	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	وسيم ابراهيم باسيل
سوشل نتورك	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	الان فؤاد خويري
O.S.	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	برنال البير تنوري
يورو بيوتيك	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	عمر ابراهيم زيدان
غيت	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	هيثم محمود فواز
ساراكس	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	سمير جميل الرئيس
كاي ديفلوبمنت	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	عصام انيس خلف
ميغاتيرا	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	وسيم جان شليطا
يوني وركس	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	–	فواز فيصل سواف
بسكوتيل	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	–	فادي جورج دبانه
بارنتس	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	–	جوان كتانه نخله
الارز للعقارات	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	تيدي سمير زينه
ب سيستمز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	–	طوني غزال معوض
هد اند ميل فاشون	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	رافي غربيس ملكونيان
بترفلاي برودكشن	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	دينامو مسلم عازار
براشن بلو	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	ياسمين محي الدين غندور
انترستينغ تايمز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	وسيم ابراهيم باسيل
آركفيو	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	حسن علي حكيم
بل – اير فاين آرت لبنان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	فرنسوا اندره شبانيان
اوتيلكو	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	وسام نجيب نهرا
بايتراك	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات	رياض مختار بطل
ماجيك ان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	جورج حنا عازار
روبان ده ايل	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	ادارة مطاعم	فرنسين عقل بارودي
لفنت ريتايل	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	فادي سمير الرئيس
غاليريا ميديكال انفستمنتس	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	استثمار	عماد رشيد مصري
مجموعة ابكس العالمية	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	انطوان معوض
كريستيان لوباتان ليبانون	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	رمزي معضاد
شويا للعقارات	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	رولا صابر صايغ
بعبدا				
سوشي لافرز اكسبرس	توصية بسيطة	٣٠٠ مليون ل.ل.	تجارة	وسيم كمال زين الدين
ذه اندستريز ليبانيز ايراكي	ش.م.م.	٢٢٠ مليون ل.ل.	تجارة	مازن ناجي لامي
نورلند شيبنغ	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	نقل	جورج طنوس اسكندر
حريصا اوتيل اندرستورانت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	ادارة مطاعم	سمير يوسف مرعي
لايت هاوس الشرق الاوسط	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	منذر سليم طعمه
برونل غروب	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	بسام انطوان رزق
بروميار بروبرتيز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	انطوان عواد هبر
شاهدا ترايدنغ	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	الان جوزف شاهدا
فدرال تكنولوجيز ليبانون	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	وليد مبارك مبارك
جات ١١٠٦	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	الياس حبيب غمار
سلامة براذرس	ش.م.م.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	مارون انطوان سلامه
سانت دي او دي ترشيش	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	صلاح يوسف حايك
ابو عبدالله اند صايغ	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	روبير ابو عبدالله
B.M.S.	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	حسن بول كبه
الاصناف الحديثة للتجارة	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	عماد فؤاد الخطيب
ايفازيون لقلوق	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	ايلي جبران شدياق
ديجي برينت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	عصام يوسف خوري
بو يونس فارماسوتيكلز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	ادوية	توفيق يوسف بو يونس
يونيلكس كاردز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	فؤاد جورج كرم
نورماندي لي فارم	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	عبدالله ملحم خوري
السنبلة	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	عماد محمد حيدر
اي فيو	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	نبيل ابراهيم فرح
الوادي العقارية دفلوبمنت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / عقارات	يوحنا رزق ابو جوده

عصـر الانحطـاط



بقلم المهندس زياد زخور

واخيرا انتهى العقد الاول من الالفية الثالثة. واذا كانت احلام وتخيلات ستينيات القرن الماضي عن «العظمة» المتوقعة للالفية الثالثة قد تنبأت بتطور فكري وتكنولوجي ورفاهية حياة، فواقع الحال لا يعكس تلك الصور ولا يدعو كثيرا الى الحماس والامل! فالعالم يعيش اليوم في بؤرة من التأزم جراء الازمة الاقتصادية العالمية التي صدّرتها الولايات المتحدة الاميركية وجراء تفاقم الاوضاع المناخية والاحتباس الحراري.

فالانهيارات تتوالى، آلاف الشركات من مختلف الاحجام تتهاوى، واقتصاد دول عدة في القارات الخمس يواصل تعثره، ولا امل مرتجى في المدى المنظور. فالمشكلة عميقة، ونتائجها تزداد سوءا من تفاقم البطالة وانخفاض القدرة الشرائية، الى تراجع مستويات الخدمة في القطاعات العامة كافة.

في ظل هذا الوضع المضطرب يبقى الخوف من اندلاع الحروب قويا!

فالحروب والثورات غالبا ما تكون «صمام تنفيس» للمشاكل الاقتصادية. فالعالم يمر اليوم في محور من التحولات الكبرى وتداعيات الازمة المالية / الاقتصادية ستكون كبيرة، ابرزها نهاية العصر الاميركي، اقله لبضعة عقود. فعدد الدول التي بدأت تفصل اقتصاداتها عن اقتصاد الولايات المتحدة مستمر بالارتفاع. فالاقتصاد الاميركي لن يعود الى سابق عهده وقوته والضعف سيضرب جسد الدولة العظمى.

اما الاسباب الحقيقية لهذا الانهيار فهي تخلي الولايات المتحدة الاميركية عن اسس ومبادئ انشائها، الا وهي الحرية والشفافية وحقوق الانسان. فما شهدناه من تخبط اميركي مريع جراء تسريبات موقع ويكيليكس الالكتروني التي طالت سياستها الخارجية يعكس ازمة اخلاق عميقة تهز بنية الولايات المتحدة.

فمن جهة تدعي نشر الديمقراطية وحماية الحرية والرأي الحر، ومن جهة اخرى تقفل الابواب امام الموقع الالكتروني وتهدد وتتوعد ناشريه. فسياسة المكيالين اصبحت شعارها.

هذا دون ان ننسى الرأسمالية المتوحشة ودكتاتورية «وول ستريت» التي طبعت السنوات العشرين الماضية وهي التي ارتدت على مؤسسيها، ففاحت روائح الفضائح والصفقات وسقطت القوة العظمى في شرك الانهيار.

وباتت هناك مراكز قوى اخرى في العالم قادرة على ملء الفراغ الاميركي وفرض آرائها على الساحة الدولية، وسيظهر ذلك جليا خلال العقود المقبلة...

بعيدا عن العالم ومشاكله وبالانتقال الى وطننا اللبناني الصغير، لم تكن احوالنا خلال السنوات العشر الماضية افضل او مصدر اطمئنان واعتزاز.

فبعد ان صدّقنا باستعادة الحرية والسيادة والاستقلال نرى البعض يعمل مجددا للتضحية بهذه الاقانيم الثلاثة على مذبح مصالح بعض الدول الكبرى.

وكأننا لم نتعلم شيئاً!

اما فكريا، اقتصاديا واجتماعيا فحدّث ولا حرج، وطن اضحى امثولة واضحوكة في الفشل والفساد.

فالمشاكل هي ذاتها وما نزال نعاني منها وتزداد ضراوة!

فأين الكهرباء والمياه والطرقات والمجارير والدواء والمدارس والمستشفيات؟ اين هو الشعب الذي يطالب بحقوقه؟ انه وطن غريب عجيب!

وطن لم يعد قادرا على الاستمرار في ظل واقع مخزٍ أليم!

يكفي ان يأتي موسم الاعياد حتى تتحول الطرقات الى مواقف للسيارات وتنفضح مشاريع توسيع الطرقات وتنظيمها وانشاء الجسور وبناء الطرقات العامة!

وطن يكفي ان تأتي عاصفة ثلجية حتى تنقطع المواصلات والكهرباء ويغرق الناس داخل بيوتهم.

وطن يكفي ان يتأخر موسم الامطار عن موعده حتى تنقطع المياه عن المنازل، فيلجأ المواطن الى شراء صهاريج المياه لتدبير اموره المنزلية والمياه المعدنية لسد عطشه.

وطن يكفي ان ترتفع الحرارة حتى تلتهم الحرائق ربوعه الخضراء وغاباته في ظل عجز المسؤولين.

وطن يكفي ان تكون نظيف الكف حتى يقال عنك انك مخبول او معتوه.

وطن يكفي ان تكون عرّاب مافيا وفاسداً حتى تصبح زعيما.

في ظل غياب التخطيط والرؤية الصائبة لا يمكن الحديث عن امل في تغيير هذا الواقع المخزي الاليم، فأي مشروع نهضوي بحاجة الى زعماء شرفاء حكماء وظروف ملائمة محليا واقليميا ودوليا!

اما الحقيقة فمرة للغاية.

ان معظم المثقفين والمبدعين باتوا خارج البلاد!

فأصحاب الحل والربط والمتحكمون بأمور البلد ومصيره استبعدوهم واستعانوا بالمتحجرين والفاسدين!

فعندما تتفاقم هجرة الادمغة لا نستغرب تراجع الاوضاع الى اسفل الدرك، ووقوع الوطن في قبضة حفنة من الجهلة!

وعندما يصبح متمول جاهل وفاسد اهم من مثقف او فيلسوف معوز، لا تكون الامور على ما يرام وسالكة الدرب الصحيح...

لقد عرفت بداية القرن العشرين بعصر النهضة العربية وكان المفكرون اللبنانيون اركانها. اما بداية القرن الواحد والعشرين فسيكتب المؤرخون انها اتصفت بعصر الانحطاط وكان اللبنانيون اركانه بامتياز...

فسحقا للتاريخ الجميل واهلا وسهلا بعصر الانحطاط...■

ANDREAS POLLMANN (MUNICH RE) :

MENA IS ONE OF FEW REGIONS IN THE WORLD WHICH HAVE SIGNIFICANT GROWTH POTENTIAL



How does the world largest reinsurer look at the situation in the MENA region? How do they conceive the ongoing competition in the Arab markets ? Are they satisfied with their technical results in the region ?

Andreas Pollman, Mena Client Management Executive at Munich Re, answered our above questions among others, at an exclusive interview:

CHEAP REINSURANCE CAPACITY WHICH IS BEING OFFERED BY PLAYERS SEEKING CASH FLOW IS NOT SUSTAINABLE

*** The insurance industry is said to be doing well, and rates continue to fall in spite of the catastrophes which hit many parts of the worlds. How do you explain this? And how about technical results? Do you expect them to remain profitable under these circumstances?**

- We observe an abundance of cheap reinsurance capacity from players that seek for diversification through cash flow and market share increase. In turn this allows less professional insurance companies to quote untechnical rates and run the average market rates downward whilst the increased exposures and losses from natural catastrophes have not shown a turn in this trend. Some reinsurers enable their cedents to benefit from a geared business model that is more of a risk trading than a risk management or risk taking nature. We do not expect this business model to be sustainable as losses are inevitably occurring and will deteriorate the result of supporting reinsurers.

We observe the need of the Arab markets

*** How do you look at the progress being made in the Arab markets what reforms or changes do you recommend to make them perform better?**

- We observe the need of the Arab markets to catch up with international standards in terms of expertise, human capital and innovativeness quickly in order to maintain and further improve alignment with global market developments. The international interdependence in trade and capital links the Arab (insurance and reinsurance) markets with global trends and developments and requires the Arab markets to be prepared for growth and development. Preparation is required in the area of professional education for building a strong regional talent base and implementation of international standards for risk and capital management (e.g. solvency). This will result in a consolidation of the regional insurance markets.

IRAQ IS EXPECTED TO PROSPER SWIFTLY GIVEN ITS HISTORICAL RECORDS

*** It is now said that Iraq is recuperating its position as second largest exporter of oil after Saudi Arabia, and great budgets are awaiting the reconstruction projects there. What plans if any do you have for Iraq?**

- Iraq is a market that will hopefully regain its past strength as soon as reasonably expectable. The Iraqi insurance sector is expected to prosper swiftly given its historical track record. The country, the economy and last but not least the people have a widespread range of needs in terms of infrastructure and (financial) services. Insurance and reinsurance can play their strength as business and economic enabler and facilitatory for an economy like Iraq and Munich Re is prepared to provide this value as we have done in the past and continue doing in many markets in the world.

The results we achieve from the MENA markets fulfill our requirements

*** Are you satisfied with your results in the region? And which was the area or line of business you that has the biggest potential and likely to grow faster?**

- We have been working with professional clients that have a sound business model in the past and do business where we achieve risk adequate prices and an appropriate return for our value proposition. The results we achieve from the MENA markets fulfill our requirements according to our business philosophy albeit at a lower nominal level given the current state of the reinsurance cycle in the region.

Arab reinsurers

*** More than half of the Arab reinsurers have been rated above B in the last several years. What else do they need to strengthen their presence in the regional markets?**

- Arab reinsurers serve their respective clientele which complements the regional reinsurance markets from a holistic point of view. Arab reinsurers are well advised, as every professional (insurance) cooperation, to seek continuous improvement in the areas of risk and capital management and underwriting professionalism in order to ensure a sustainable business model that provides long-term security for the exposures they assumed from cedents. This goes along with but much further than a bare rating indicating financial strength.

*** What is the volume of business have you achieved so far and what volume or revenues are you aiming at, for the next three years?**

- Munich Re provides financial (reinsurance) services for many decades in the MENA region in all lines of business. The top line business volume is not a suitable indicator for our commitment to the region but rather the technical profits that have to be sufficient i.e. risk adequate. We consider the MENA region as one of the few global regions with significant potential from a sound economical basis which benefits from our capacity, security and widespread services and expertise. Important areas of operation in the next years are, but not limited, to Medical, Liability and infrastructure/construction business.■

أسواق التأمين العربية .. نظرة مستقبلية



بقلم عبد الخالق رؤوف خليل
الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين

يعد وجود بيئة تشريعية متطورة من العوامل التي تساعد على إزدهار التأمين في أي سوق تأميني ، وفي أسواقنا العربية هناك تباين كبير على المستوى القانوني والتنظيمي لجهة تطور وحداثة الأطر القانونية التي تحكم أسواق التأمين. فحتى وقت قريب كان العديد من الأسواق العربية يعمل بموجب قوانين وأنظمة لا تتماشى مع روح العصر والتطور في صناعة التأمين ، حتى أن قانون التأمين مازال غائباً في عدد من الأسواق العربية ، إلا أن السنوات القليلة الماضية شهدت جهوداً حقيقية لتحديث القوانين والأطر التنظيمية وتعزيز قدرة الجهات الرقابية، بما يمكنها من تطبيق المبادئ الأساسية للإتحاد الدولي لمراقبي التأمين. هذا بالإضافة إلى إصدار توجيهات وقرارات تتناول على سبيل المثال أسس تنظيم شركات التأمين وإدارتها وتطبيق مبادئ حوكمة الشركات وأساليب مراقبة سلوكيات السوق وإدارة المخاطر. كما تم إصدار القوانين والتشريعات الملائمة لتنظيم التأمين التكافلي في الأسواق التي تشهد طلباً متزايداً على هذا النوع من الخدمات التأمينية .

وعلى مستوى أداء سوق التأمين العربي خلال العام ٢٠٠٩ يكون من المناسب الإشارة إلى ما أوضحته دراسة حديثة لشركة سويس ري، والتي أشارت إلى إنخفاض أقساط التأمين العالمية عام ٢٠٠٩ بواقع ١,١٪ لتبلغ ٤٠٦٧ مليار دولار أميركي نظراً لتأثرها بانخفاض أقساط تأمينات الحياة بسبب تأثير الأزمة المالية في ما يخص الطلب على منتجات تأمين الحياة بوحدات إستثمارية unit linked. كما أشارت هذه الدراسة إلى أن أسواق التأمين الناشئة قد سجلت عام ٢٠٠٩ معدل نمو بلغ ٤,٢٪ في تأمينات الحياة ومعدل نمو قدره ٢,٩٪ في تأمينات غير الحياة.

ومن واقع البيانات المتاحة لدينا فقد قاربت أقساط التأمين العربية عتبة الـ ٢١ مليار دولار عام ٢٠٠٩ محققة معدل نمو ١٦٪ مقارنة بعام ٢٠٠٨، وقادت التأمينات الصحية قاطرة النمو حيث حققت نمواً نسبته ٣٧٪، كما حققت تأمينات الحياة معدل نمو ٨٪ في حين بلغ معدل نمو تأمينات غير الحياة ١٧٪ .

وكون أسواق التأمين العربية أسواقاً تنافسية فإن تعزيز قدرتها التنافسية يحتل المرتبة الأولى، وهذا يتطلب بالإضافة إلى ما سبق الإشارة إليه أن تنحصر المنافسة في اعتماد أفضل الممارسات باعتبارها النتيجة الطبيعية لفتح أسواق التأمين العربية للمنافسة الحرة. وفي السياق نفسه فإن تعزيز القدرة التنافسية لأسواق التأمين العربية والإتجاه نحو تحديث صناعة التأمين العربية لتحقيق نمو مستدام خلال السنوات القادمة يتطلب من ضمن أمور أخرى:

١- الإستمرار في تطوير أطر الإشراف والرقابة، وتحفيز شركات التأمين لتطبيق معايير الحوكمة، وتؤدي الأمانة العامة للإتحاد دورها في هذا المجال من خلال عقد الندوات والمؤتمرات التي تلقي الضوء على كل جديد ومستحدث ، حيث تم عقد ندوة حول تطبيقات الأساليب الحديثة للرقابة علي التأمين الإضافة إلى عقد ندوتين حول حوكمة الشركات خلال الفترة الماضية.

٢- بناء المهارات، حيث يعد إنضمام معهد التأمين العربي لمصفوفة المعاهد التأمينية العربية المتخصصة أحد التطورات البارزة في تحسين مهارات التأمين والتدريب في المنطقة العربية، ونسعى إلى بلوغ مرحلة تقدم فيها الجامعات ومراكز التدريب عدة شهادات في التأمين، حيث يوفر ذلك العديد من فرص العمل للشباب ويلبي الطلبات المتزايدة للشركات من العمالة المؤهلة.

٣- إبتكار منتجات تأمينية تلبي رغبات شرائح جديدة من المستهلكين واعتماد اسلوب التسعير الفني السليم باعتباره الضمانة للحفاظ على تنافسية غير ضارة.

٤- تعزيز الوعي التأميني، حيث أطلقت بعض أسواق التأمين العربية عدداً محدوداً من حملات توعية الرأي العام بأهمية التأمين والخدمات التي يقدمها للأفراد والمؤسسات، واقتصرت هذه الحملات في بعض الأسواق على نشرات دورية أو إعلانات تلفزيونية، إلا أن حملات التوعية هذه لم تصل إلى كافة المستهلكين المحتملين للمنتجات التأمينية، ونلاحظ أن الأسواق التي نفذت هذه الحملات بشكل مكثف وبطريقة مختلفة قد أضافت نسباً جيدة من مستهلكي الخدمات التأمينية إلى قائمة زبائنها.

ومن هنا فإن هيئات الرقابة تستطيع الإستفادة من التجارب الدولية في هذا الشأن واستخدام إستطلاعات المستهلكين لقياس مستوى المعرفة بالتأمين ومدى قبوله، مما يساعد على قياس تطور الوعي التأميني وتعديل أساليب التواصل مع المستهلكين للخدمة التأمينية، وهذا يساهم في تسليط الضوء على مواطن الضعف التي يجب أن تركز عليها حملات التوعية في المرحلة اللاحقة.

٥- العناية الكافية بالمستهلكين وحقهم في توفير احتياجاتهم من خلال الحصول علي منتجات عالية الجودة بشروط وأسعار عادلة، ولهذا الغرض تم تأسيس رابطة وسطاء التأمين العرب باعتبارهم أحد الأضلاع الهامة في تنمية صناعة التأمين العربية بفضل الدور الذي يؤدونه في سبيل حصول مستهلكي الخدمات التأمينية علي المنتج المناسب وبالأسعار والشروط العادلة وانعكاس ذلك على زيادة الوعي التأميني.

٦- تطوير التأمين التكافلي، إذ يحرز التأمين التكافلي أهمية متزايدة في قطاع التأمين العربي حيث تعد أسواق التأمين بدول مجلس التعاون الخليجي من أكبر أسواق التأمين التكافلي على مستوى العالم. وبهدف تعزيز دور التأمين التكافلي نعتقد بالإضافة إلى ما تقدم أنه من الأهمية:

- إعداد المبادئ التوجيهية لأنظمة التكافل وإعادة التكافل بحيث تكون متسعة في الأسواق العربية.
- تنفيذ أفضل الممارسات المحاسبية الخاصة بالتكافل لضمان الشفافية وحماية مصالح الجهات ذات العلاقة.
- تأسيس مواقع الكترونية عن التكافل ومزاياه والعمل على توعية الرأي العام بذلك.
- الأخذ بمبادئ حوكمة الشركات الممارسة للتأمين التكافلي من خلال الإستفادة من تجارب المؤسسات الرائدة مثل مجلس الخدمات المالية الإسلامية.

٧- توفير بيانات سوق التأمين، وفي هذا المجال تعمل الأمانة العامة للإتحاد بالتعاون مع الإتحاد الأردني لشركات التأمين على تنفيذ توصية المؤتمر الـ ٢٨ للإتحاد العام العربي للتأمين والذي انعقد في ايار (مايو) ٢٠١٠ بمنطقة البحر الميت، بشأن تأسيس بنك معلومات التأمين العربي والذي سوف يوفر كافة البيانات والإحصائيات عن أسواق التأمين العربية للجهات المعنية بصناعة التأمين العربية والباحثين والمستثمرين ومتخذي القرار.

٨- تعزيز التعاون على المستوى الإقليمي، حيث تم توقيع العديد من بروتوكولات التعاون بين اتحادات التأمين الوطنية بكل من الأردن، الإمارات، تونس، السودان، فلسطين، مصر. ومن جانب آخر فقد تم خلال شهر تشرين الاول (أكتوبر) الماضي توقيع مذكرة تفاهم مع منتدى الهيئات العربية للإشراف والرقابة على أعمال التأمين والذي يضم غالبية هيئات الرقابة على التأمين في البلاد العربية وذلك من منطلق قناعتنا بأهمية وجود تنسيق دائم وتعاون شامل وفعال بين شركات التأمين وإعادة التأمين العربية والجهات المكلفة برقابة أعمالها.

ومن جانب آخر تدور حالياً مناقشات مع الإتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الإسلامي لتوقيع مذكرة تفاهم تحدد أوجه التعاون المشترك بما يكفل النهوض بالتأمين التكافلي والتأمين التقليدي. كما تعمل الأمانة العامة للإتحاد حالياً على تأسيس رابطة لاتحادات التأمين الوطنية بهدف تحقيق المزيد من التعاون والتواصل بين الأسواق العربية وتبادل المعرفة والتجارب.

كما أن مواكبة المستجدات تفرض السير قدماً على درب الإصلاح والتأهيل المتواصل والعمل الجاد لمواجهة تحديات الحاضر وكسب رهانات المستقبل. ■

ومن الله التوفيق ،،،

التأميـــن والبحـــر



بقلم جميل حجار*

اذا كان كل شيء، بما في ذلك الانسان، قد خرج من البحر كما يؤكد علم الاحياء فلا عجب اذن ان يكون التأمين قد بدأ، اول ما بدأ، في البحر او في ما له علاقة بالبحر. فمن المعروف لدى العاملين في صناعة التأمين بمفهومها الحالي، من عرب وغيرهم، ان التأمين بدأ بتغطية مخاطر لها صلة بالبحر فكان يعقد الرهان على الوصول الآمن للسفينة المبحرة من ميناء لندن مع ما تحمله او بدونه الى الميناء المقصود، او كان مالكها او من يرغب في تشغيلها وملئها بالبضائع يجمع ممن يريد وبقدر ما يريد من مساهمة، المبالغ الكافية للرحلة المقررة بحيث ان وصلت سالمة الى الميناء المقصود وبيعت البضائع وعادت السفينة سالمة الى ميناء الانطلاق أعيدت الاموال المقترضة الى اصحابهامع ما يعود على هذه الاموال من الارباح التي تحققت. وهذا نوع آخر من الرهان هو اقرب الى التضامن منه الى ما هو التأمين البحري في الوقت الراهن. وكانت هذه المراهنات تتم في مقهى لرجل يدعى جورج لويدز انسحب اسمه على مجموعة اللويدز وهي اكبر سوق للتأمين واعادة التأمين في العالم حاليا.

وقد حاول بعض رجال التأمين العرب وغير العرب الخوض في التاريخ القديم عسى ان يجدوا لصناعة التأمين مكانا او شبه المكان في الآثار الدارسة، فوجد البعض ضالته في قانون حمورابي كما وجد البعض شبيها لها في انظمة العاقلة او الموالاة والتلا القريشي، في مسعى للوصول الى اعطاء الشرعية لعقد التأمين وصناعة التأمين بمفهومها الحالي. ولكن اجتهاداتهم لم تقنع هيئة علماء المسلمين الذين رأوا سنة ١٩٧٧ اثناء اجتماعهم بمكة «ان التأمين التجاري بجميع انواعه حرام سواء اكان على النفس او على البضائع التجارية او غير ذلك... وجواز التأمين التعاوني بدلا من التأمين التجاري».

فإذا تركنا تاريخ التأمين جانبا وعدنا الى التأمين البحري وتطوره خلال الزمن وجدنا ان التأمين على اجسام السفن وحمولاتها تطور ليشمل مسؤولية اصحاب هذه السفن فأنشئت لذلك التعاونيات وما زالت قائمة، اما بعد ان بدأ الانسان باستخدام الطيران التجاري بعيد انتهاء الحرب العالمية الاولى فقد اضيف هذا النوع الجديد من التأمين الى التأمين البحري للتشابه بين النوعين من حيث نقل الاشخاص، البضائع في كليهما، الا ان التطور السريع نوعا وحجما وخاصة بعد غزو الفضاء ونشر الاقمار الصناعية في الاجواء ادى الى استغلال هذا النوع من التأمين ليصبح نوعا خاصا له اخطاره وتسعيره.. وبعد ان انتقل التنقيب عن النفط من على الارض اليابسة الى الشواطئ البحرية واعماقها اضيف التأمين على هذا النشاط الاقتصادي الجديد الى التأمين البحري لان التنقيب والانتاج الذي يليه يتم في اماكن تحيط بها مياه البحار.

ان التقدم الكبير في وسائل الاتصالات والانتقال الى استعمال المحرك بدلا من الشراع في تسيير السفن اخرج الرحلة البحرية من المغامرة المجهولة المصير فخفت المخاطر وتبعتها اسعار التأمين، غير ان ظهور القرصنة البحرية مؤخرا بعد ان انقضت بإنقضاء القرون الوسطى، ادخل من جديد هذه الاخطار وبالتالي اسعارا اضافية للتأمين عليها. ومن جهة اخرى فإن التنقيب عن النفط في البحر اتى بأخطار جديدة وحوادث كبيرة الاحجام كما يظهر من النتائج السنوية لهذا النوع من التأمين. فإذا اضفنا الى ما تقدم الازمة الاقتصادية العالمية التي ما زالت تجثم على كاهل العالم منذ عدة سنوات، وجدنا ان التأمين البحري لا يتمتع حاليا ببحبوحة العيش التي كان عليها في الماضي. لقد ادت الازمة الاقتصادية العالمية الى ركود في التجارة العالمية اي الى انكماش كبير في حركة الاسطول التجاري العالمي مع بقاء نفقات التشغيل على ما هي، لا بل اضيف اليها اسعار التأمين على مخاطر القرصنة البحرية الناشطة قبالة شواطئ الصومال بالرغم من قرار مجلس الامن الدولي الصادر سنة ٢٠٠٨ بتعقب القراصنة والقضاء عليهم. غير ان هؤلاء قد افادوا من الاموال الكبيرة التي جمعوها لتحسين قواربهم وتسلّحهم وتوسيع رقعة عملياتهم فامتدت مؤخرا لتشمل المحيط الهندي. ومن جهة اخرى فإن الحوادث الكبيرة التي وقعت لمنصات البترول العائمة الباحثة عن البترول او المنتجة له تركت اضرارا مباشرة وغير مباشرة صعبة التقدير، وآخرها ما جرى في الشواطئ الاقليمية للولايات المتحدة الاميركية بخليج المكسيك، مما قد يؤدي الى زعزعة الوضع الحالي لاحدى كبريات شركات البترول العالمية بالرغم من الاغطية التأمينية العديدة التي تتكئ عليها، ولن تبقى اسعار هذه التغطيات كما كانت خاصة وان ما تسرب من الاخبار يدل على ان الحكومة الاميركية بصدد اصدار قانون يرفع من سقف التأمين على المسؤولية للتنقيب عن النفط تحت الماء من ٧٥ مليوناً الى ١٠ مليارات دولار اميركي. فإذا صدر هذا القانون فلن يكون بإمكانية او استطاعة شركات التأمين واعادة التأمين اصدار غطاء تأمين بهذا الحجم ولا بد عندئذ من الاستعانة بأسواق المال الموازية وحتى اللجوء الى مساعدة الدول ناهيك عن السعر الباهظ المترتب عليه.

ينعكس كل ما تقدم على صناعة التأمين البحري، فنتائج التأمين على الاساطيل التجارية لم تسجل ارباحا منذ عدة سنوات كما يظهر من الاحصائيات التي تنشر سنويا، وبالتالي لا بد من ان ترتفع الاسعار. ونتائج التأمين على البضائع ليست على حال افضل بعد ان تدنت الاسعار الى حد لا يمكن النزول عنه نتيجة الحماية التي يوفرها استعمال الشحن ضمن الحاويات. اما اسعار التأمين على التنقيب عن النفط والمسؤوليات المترتبة على هذا النشاط، فإنها سترتفع بسبب الاضرار البالغة التي احدثت مؤخرا في هذا الميدان سواء صدر القانون الاميركي او لم يصدر.

واخيرا لا بد من التوقف للتفكير والتمعن بانعكاس هذه الزيادات في اسعار التأمين البحري على اسعار السلع وتحمل المستهلك لها، في وقت ترتفع اصوات الناس تشكو حاليا من غلاء المعيشة وازدياد في عدد فقراء العالم. لقد سبق ان تنبأ العالم الاقتصادي البريطاني **مالتوس** بالوصول الى يوم يصبح فيه الانتاج الزراعي غير كاف لاطعام الناس نظرا للتزايد الكبير في عدد السكان في العالم. ولم يحدث ما تنبأ به **مالتوس** حتى الآن، اما اذا استمر الارتفاع في كلفة الانتاج ونقل المنتجات الغذائية فقد يأتي يوم لا يستطيع فيه الناس شراء هذه المواد كما تعجز الدول عن استمرار تقديم الدعم لها، وعندها قد يتحقق ما توقعه **مالتوس** ولكن هذا الامر خارج عن موضوعنا مع انه يذكر بقول الشاعر العربي«ستبدي لك الايام ما كنت جاهلا وتأتيك بالاخبار من لم تزود». ■

* إستشاري تأمين وإعادة تأمين
ص.ب. ١٦٦ صافيتا سورية
هاتف: ٠٠٩٦٣٤٣٥١٣٠٢٣
فاكس: ٠٠٩٦٣٤٣٥١٣٠٢٢
بريد الكتروني: jhajjar@scs-net.org

عبدالسلام عبد العزيز آل علي (هيئة التأمين - الامارات العربية المتحدة):

علينا ان نلاقي شروط الملاءة الاوروبية في منتصف الطريق وان نحمي جمهور المستهلكين في مجال التأمينات الالزامية



السيد عبد السلام عبد العزيز آل علي، مدير عام هيئة التأمين في الامارات العربية المتحدة يملك تصورا واضحا لما يجب ان تكون الاوضاع المالية لشركات التأمين في الدول النامية مقارنة بما هي عليه في الاسواق المتطورة صناعيا. ويرى آل علي ان تجري ملاقاة شروط الملاءة الاوروبية SOLVENCY في منتصف الطريق وان الاسناد الالزامي LEGAL REINSURANCE CESSION الذي كان سائدا في السبعينات من القرن الماضي قد مرّ زمانه ولم يعد يتوافق واحكام اتفاقية التجارة العالمية. وفي مجال التأمينات الالزامية يجد الشيخ آل علي ضرورة في حماية جمهور المستهلكين وذلك من خلال اعتماد نموذج موحّد للعقود الالزامية.

■ هل انتم راضون عن النمو الذي يحققه سوق التأمين الوطني؟ وكم تتوقعون ان يبلغ مجموع الاقساط المكتتبة خلال العام ٢٠١٠ ؟

– يتميز سوق التأمين الاماراتي بصفات يندر ان تجتمع في سوق تأمين واحد فهو اولا من بين اكبر اسواق التأمين على المستوى العربي، حيث بلغت اقساط التأمين المحققة في الدولة حوالى ٢٠ مليار درهم اماراتي، وثانيا انه من بين اسواق التأمين التي تحقق نتائج ممتازة في العديد من فروع التأمين ونتائج مرضية في الفروع الاخرى، وثالثا هذا العدد الكبير من المختصين في الجوانب الفنية والمالية والقانونية العاملين لدى شركات التأمين.

اضاف: وحيث ان سوق التأمين الاماراتي من الاسواق المتميزة بديناميكية معينة فإنه من المتوقع ان تصل اقساط التأمين في السوق المحلي سنة ٢٠١٠ الى حوالى ٢٢ مليار درهم.

■ تستفيد شركات الاعادة المركزية الجزائرية من اسناد الزامي نسبته ٥٠ بالمئة وتستفيد شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين السورية – الليبية من اسناد الزامي نسبته ١٠ بالمئة من اقساط اعادة التأمين، هل تجدون الاسناد الالزامي لشركات الاعادة الوطنية مفيدا وهل تؤيدون الابقاء عليه واعتماده في سائر الدول العربية الاخرى؟

– اعادة التأمين الالزامية لصالح شركات اعادة التأمين الوطنية مفهوم كان سائدا خلال الفترة التي اعقبت الحرب العالمية الثانية واستمر الى الثمانينات والتسعينات من القرن الماضي. وقد قام العديد من الدول العربية بتأسيس شركات اعادة تأمين وطنية وزوّدتها بهذا الدعم. ثم تغيرت المفاهيم الاقتصادية والتأمينية في التسعينات من القرن الماضي بسبب مفاهيم منظمة التجارة العالمية فقام العديد من الدول بإلغاء اعادة التأمين الالزامية.

اما بالنسبة لسوق التأمين الاماراتي فإنه لم يتم تأسيس شركة وطنية لاعادة التأمين وبالتالي لا توجد لدينا اعادة تأمين الزامية.

الدمج والاستحواذ هي من وسائل تجميع القوى الاقتصادية والبشرية

■ تتفرد اسواق التأمين العربية برفضها لفكرة الدمج والاستحواذ بينما تشهد اسواق التأمين العالمية عمليات مستمرة في هذا المجال، كيف تفسرون هذه الظاهرة العربية؟ وكيف يمكن في رأيكم اقناع الشركات العربية بتجميع قواها داخل وحدات كبيرة؟

– الدمج والاندماج والاستحواذ هي من وسائل تجميع القوى الاقتصادية والبشرية من اجل خلق كيانات اكبر وذلك من اجل جعل تلك الكيانات اكثر قدرة على المنافسة.

اما على مستوى اسواق التأمين العربية فلا زال المساهمون متمسكين بشركاتهم حتى وان كانت من قبيل الكيانات الصغيرة، خصوصا ان بعض الشركات يمكن ان توصف بأنها شركات عائلية. ومع ذلك فإن الظروف الاقتصادية وتطور مفاهيم المساهمين يمكن ان تكون عاملا من عوامل التغيير.

التأمين الالزامي للمركبات هو من بين اكثر فروع التأمين علاقة بالملايين من الناس

■ قرارات تحرير اسواق التأمين العربية من التعرفات الالزامية استثنت التأمين الالزامي على السيارات حيث لا تزال شركات التأمين في دول عديدة مثل الاردن ومصر وقطر تعاني من خسائر مستمرة بفعل تدني الاقساط المحددة من قبل جهات حكومية. هل ان التمسك بالتعرفات الالزامية للسيارات مبرر، والا يخشى ان يؤدي الى انهيار شركات تأمين وطنية؟

– التأمين الالزامي بالنسبة للمركبات هو من بين اكثر فروع التأمين علاقة بالملايين من الناس سواء كانوا من حاملي وثائق التأمين او المصابين في حادث المركبات او المتضررين منها.

ولذلك ليس غريبا ان تتدخل الحكومات في هذا الفرع من فروع التأمين سواء عن طريق وضع نماذج موحدة لعقود التأمين الالزامي للتأمين او فرض اسعار معينة لا يجوز الخروج عليها في هذا الفرع بالذات، وكذلك في فرع التأمين الصحي حيث يبرز الاتجاه لحماية المستهلك التأميني.

ومع ذلك فإن فرض اسعار معينة لا يعني عدم اخذ معدلات الخسائر التي يحققها هذا الفرع في الاعتبار، وبالتالي فإنه يفترض ان تتم اعادة النظر بالاسعار في ضوء الكلفة المتحققة ان لم يكن بالامكان تقليل تلك الكلفة.

لاعتماد الملاءة المالية رقم ١ قبل رقم ٢

■ أعدَّ الاتحاد الاوروبي تشريعاً يقضي بمضاعفة معايير الملاءة اعتبارا من العام ٢٠١٣ ، ويشمل التشريع الجديد شركات التأمين المباشر وشركات الاعادة في الوقت عينه، هل ترون مبررا لرفع المعايير المعتمدة لديكم ولاخضاع شركات الاعادة للرقابة؟

– معايير الملاءة المالية التي اعدها الاتحاد الاوروبي والتي سيتم تطبيقها في سنة ٢٠١٣ باتت تعرف بالملاءة المالية رقم٢ SOLVENCY 2، وهي تعتمد بشكل اساسي على نوعية محفظة المخاطر التي تتعامل بها كل شركة على حدة، وعلى كل شركة ان تقوم باحتساب هامش الملاءة وفقا لتركيبة محفظتها تحت رقابة هيئة الرقابة والاشراف الحكومية.

اضاف: الا اني اعتقد انه من المبكر بالنسبة للدول النامية الاخذ في تنظيم لم يطبق بعد في الدول المتقدمة. من الافضل الانتظار لمعرفة النتائج الفعلية التي ستتحقق عند تطبيق الاوروبيين لهذا التنظيم. ومع ذلك فاعتقد انه بالامكان تطوير قواعد الملاءة المالية رقم ١ السائدة حاليا لدى الدول النامية لكي تحتل مكانة وسط بين الاثنتين.

■ لا تزال بعض الدول العربية مقفلة في وجه شركات التأمين الاجنبية بينما هي مشرعة على مصاريعها في دول عربية اخرى، كيف تنظرون الى هذا الامر وما هي الصيغة التي ترونها اكثر ملاءمة مع المصلحة الوطنية؟

– إغلاق سوق التأمين المحلي او فتحه امام شركات التأمين الاجنبية مسألة محلية تتخذ كل دولة الموقف الذي يتناسب مع اوضاع سوقها، فالاسواق التي تشكو من كثرة عدد شركات التأمين العاملة فيها بالقياس الى حجم السوق ستتخذ حتما بعض الاجراءات للحد من الداخلين الى السوق.

اما الاسواق التي تفتقر الى الخبرة التأمينية فإنها يمكن ان تفتح الباب ليس فقط لتطوير حجم السوق بل من اجل ادخال الخبرة الفنية الاجنبية الى داخل السوق. ■

رنا طهبوب (هيئة التأمين في الأردن):

الحكومة الاردنية اتخذت اجراءات لتسهيل عملية الاندماج والاستحواذ بين الشركات

كشفت رئيسة هيئة التأمين بالوكالة في المملكة الاردنية الهاشمية رنا طهبوب وهي مديرة ملمة بأوضاع صناعة التأمين في الاردن، ان الحكومة الاردنية اتخذت مؤخرا اجراءات عديدة تتفق مع قانون تنظيم اعمال التأمين لعام ١٩٩٩ لتسهيل عملية الاندماج او الاستحواذ بين الشركات وفي حديثها الكثير من المعطيات المفيدة.



■ هل أنتم راضون عن النمو الذي يحققه سوق التأمين الوطني؟ وكم تتوقعون أن يبلغ مجموع الأقساط المكتتبة خلال العام ٢٠١٠؟

– هيئة التأمين في سعي دائم وعمل مستمر لتطوير البيئة التشريعية والرقابية الداعمة لتطوير سوق التأمين وتحقيق مستويات مرتفعة من النمو في هذا السوق. فقد نمت أقساط التأمين بحوالى أربعة أضعاف خلال الأعوام العشرة الماضية. ورغم الآثار التي ترتبت على الأزمة المالية العالمية وامتدت لتشمل كافة القطاعات المالية والاقتصادية مباشرة أو بشكل غير مباشر إلا أن قطاع التأمين تابع نموه، فارتفعت الأقساط بنسبة ١٥٪ حتى نهاية الربع الثالث من عام ٢٠١٠ مقارنة بالفترة نفسها من عام ٢٠٠٩. ونتوقع أن يصل مجموع الأقساط المكتتبة في عام ٢٠١٠ إلى ٤١٨ مليون دينار أي بزيادة نسبتها ١٤٪ (حتى ٣٠ أيلول) عن عام ٢٠٠٩.

وفي سبيل تطوير قطاع التأمين تطرح الهيئة مبادرات لمنتجات تأمينية جديدة مع التركيز على البعد الاجتماعي، مما يسهم في مَد نطاق شبكة الأمان الاجتماعي ومنها مشروع الصندوق الوطني للتأمين الإلزامي للمباني السكنية من أخطار الزلازل إضافة إلى التأمين الجزئي. كما تجري الهيئة دراسة لإعداد مشروع تأمين إجباري من أخطار الحريق والزلازل التي قد تلحق بالمنشآت الصناعية والتجارية والحكومية.

الدمج

■ تنفرد أسواق التأمين العربية برفضها لفكرة الدمج والاستحواذ، بينما تشهد أسواق التأمين العالمية عمليات مستمرة في هذا المجال. كيف تفسرون هذه الظاهرة العربية؟

– قد يكون السبب الرئيسي في الإحجام عن قبول الاستحواذ والاندماج في العالم العربي هو السياسات التحفظية التي تنتهجها هذه الشركات عند اتخاذ أي قرار استثماري أو خطوة من شأنها التأثير على الوضع المالي أو الإداري للشركة.

تؤمن هيئة التأمين بأهمية الاندماج وذلك انسجاماً مع التوجهات العالمية المتمثلة في جمع رؤوس الأموال في وحدات اقتصادية كبيرة، مما سيوسع القاعدة الرأسمالية لشركات التأمين وبالتالي يحسن من أدائها من الناحيتين الفنية والاستثمارية ويوفر لها فرصاً أفضل للمنافسة في السوق المحلي والانتشار في الخارج. وقد قدم قانون تنظيم أعمال التأمين لعام ١٩٩٩ معالجات لإجراءات وأشكال الاندماج والتملك. كما اتخذت الحكومة الأردنية مؤخراً إجراءات عديدة لإيجاد البيئة الملائمة لتسهيل عملية الاندماج أو الاستحواذ بين الشركات، حيث يجري العمل على وضع وبلورة حزمة من الحوافز الداعمة لهذا التوجه. ونأمل أن تنعكس هذه الإجراءات على أرض الواقع من خلال اندماجات باتت ضرورية.

لكننا بالتأكيد حريصون أن ينبع التوجه نحو الاندماج أو الاستحواذ من إحساس شركات التأمين ذاتها بضرورة توسيع قواعدها الرأسمالية ومواجهة التطورات الفنية والمالية السائدة في الأسواق الإقليمية والعالمية بعد دراسة جدواها الاقتصادية.

التحرير من التعرفات الالزامية

■ قرارات تحرير أسواق التأمين العربية من التعرفات الإلزامية استثنت التأمين الإلزامي على السيارات، حيث لا تزال شركات التأمين في دول عديدة مثل الأردن ومصر وقطر تعاني من خسائر مستمرة بفعل تدني الأقساط المحددة من قبل جهات حكومية. هل أن التمسك بالتعرفات الإلزامية للسيارات مبرر؟ وألا يخشى أن يؤدي ذلك إلى انهيار شركات تأمين وطنية؟

– كمبدأ عام يعتبر تحرير أسواق التأمين بمختلف منتجاتها بما فيها التأمين الإلزامي على المركبات أمراً حتمياً. فمن شأن فتح باب التنافس بين شركات التأمين معالجة العديد من الاختلالات الناجمة عن تطبيقات هذا النوع من التأمين ودفع شركات التأمين لتحسين خدماتها وأدائها. ولكن ذلك لا بد أن يستند إلى أسس علمية وفنية سليمة ودراسات اكتوارية دقيقة، إضافة إلى تحقق عددٍ من المتطلبات والشروط التي تَحول دون حدوث أي خلل في التطبيق مثل وجود أسس وآليات دقيقة لتحديد أسعار أقساط التأمين الإلزامي للمركبات. وقد قمنا في الأردن بخطوة كبيرة على طريق تفعيل المنافسة الإيجابية في التأمين الإلزامي على المركبات من خلال التعديلات التي تم إدخالها على نظام التأمين الإلزامي للمركبات والتعليمات الصادرة بمقتضاه وبدأ تطبيقها في شهر أيار ٢٠١٠، وأعطت الشركات الحق بزيادة أقساط التأمين الإلزامي للمركبات بنسبة لا تتجاوز ٢٥٪. كما أتاحت التعديلات للشركات اضافة مبلغ لا يتجاوز عشرة دنانير لقاء التغطية التأمينية لسائق ومالك المركبة المتسببة بالحادث، وإضافة مبلغ لا يتجاوز ٥٠٪ من مبلغ القسط في حال تسببت المركبة بحادث أو أكثر خلال السنة التأمينية السابقة لإبرام وثيقة التأمين ونتجت عن الحادث أضرار مادية و/أو جسمانية. وتصبح النسبة ١٠٠٪ إن أسفر الحادث عن حالة وفاة أو أكثر أو حالة عجز كلي دائم أو أكثر. وفي المقابل خُفضت أقساط التأمين الإلزامي بنسبة ١٥٪ للمركبات التي لم ترتكب أي مخالفة أو أي حادث خلال السنة التأمينية السابقة لتجديد العقد. ونقوم حالياً بالتنسيق مع الاتحاد الأردني لشركات التأمين ومع شركات التأمين لمتابعة وتقييم مخرجات هذه التعديلات وآثارها على شركات التأمين والمنتفعين من التأمين الإلزامي، ليتم التشاور مع الأطراف المعنية لوضع الخطوات المستقبلية الخاصة بتحديد اتجاه الخطوة التالية التي ينبغي اتخاذها.

معايير الملاءة

■ أعد الاتحاد الأوروبي تشريعاً يقضي بمضاعفة معايير الملاءة اعتباراً من عام ٢٠١٣، ويشمل التشريع الجديد شركات التأمين وشركات إعادة التأمين. هل ترون مبرراً لرفع المعايير المعتمدة لديكم ولإخضاع شركات الإعادة للرقابة؟

– تعتبر عملية تطوير التشريعات الخاصة بمعايير الملاءة المالية أمراً ضرورياً ينبغي الاستمرار فيه لأسباب عديدة، من أهمها التغييرات المتسارعة في البيئة المالية العالمية وما أفرزته العولمة من تكامل وارتباط بين الاقتصادات. وإدراكاً لهذه الحاجة تقوم هيئة التأمين باستمرار بمراجعة التشريعات التي تعالج هامش الملاءة وإجراء التعديلات اللازمة بما يتناسب مع مستجدات السوق الأردني. وفي هذا الإطار قامت الهيئة بمراجعة وإدخال تعديلات على التعليمات المتعلقة بمعايير إعادة التأمين، كما تقوم حاليا بتطوير التشريعات المتعلقة بهامش الملاءة بما يتوافق مع الممارسات والمعايير العالمية، حيث ستشمل هذه التغييرات إدخال أنواع من المخاطر لم تكن مشمولة كالمخاطر التشغيلية وتعديل بعض الآليات المتعلقة باحتساب قيمة رأس المال المطلوب مقابل مخاطر معينة. وأثناء كل ذلك تستمر الهيئة بمتابعة التغييرات في التشريعات والسوق التأميني العالمي لمعرفة وتقدير الانعكاسات المحتملة لهذه التغييرات.

أما بخصوص شركات إعادة التأمين، فالهيئة تعكف حالياً على دراسة دقيقة لكافة الجوانب المالية والقانونية التي ينبغي وجودها في تعليمات الملاءة المالية الخاصة بشركات إعادة التأمين، لضمان قيام هذه الشركات بمهامها على أكمل وجه بحيث تسهم في تعزيز سوق التأمين الأردني. ■



وليد جنادري (لجنة مراقبة هيئات الضمان في لبنان):

هدفنا ليس اقفال الشركات بل حماية القطاع

قال رئيس لجنة مراقبة هيئات الضمان في لبنان وليد جنادري ان هدف لجنة المراقبة ليس اقفال الشركات بل حماية القطاع برمّته، بما فيه الشركات والمضمونون، مطمئنا الى تحرك اللجنة ميدانيا مع استمرار رقابتها المالية، ملاحظا تحسنا في عمليات بيع بوالص السيارات الالزامية، وزيادة في الوعي التأميني لدى الجمهور.

ووصف عمليات الدمج والاستحواذ بالمفيدة والضرورية، خصوصا عند اشتداد المنافسة وتطور حرفية الشركات، معددا بعض المعوقات التي تقف حائلا دون نجاح عمليات الدمج، مقترحا تعديل قانون التأمين الحالي في ما خص معيار الملاءة.

ويتولى جنادري حاليا منصب نائب رئيس منتدى الهيئات العربية للاشراف والرقابة على اعمال التأمين على ان يتولى الرئاسة في نيسان (ابريل) المقبل.

■ هل انتم راضون عن النمو الذي يحققه سوق التأمين الوطني؟ وكم تتوقعون ان يبلغ مجموع الاقساط المكتتبة خلال العام ٢٠١٠ ؟

– قطاع التأمين في نمو مستمر، وقد تجاوز مجموع الاقساط المليار دولار عام ٢٠٠٩، وطبعا حقق زيادة عام ٢٠١٠.

ويمكننا اعتبار قطاع التأمين اللبناني مرنا في وجه الازمات المالية والاقتصادية، لكنه لا ينمو بالشكل الذي نطمح اليه.

ولا نرى ان حجم الاقساط بقيمة ملياري دولار كبيرا او غير قابل للتحقيق، لكننا نحتاج الى اقتصاد سليم واستثمارات ضخمة ورواتب جيدة كي يقبل المواطن على شراء التأمين الذي يعتبره من الكماليات، علما انه من الضروريات لاصحاب الدخل المحدود اكثر من ذوي الدخل الميسور.

كذلك، يساهم ارساء التأمين الالزامي، رغم خطورة تطبيقه، في ايجاد حصة سوقية فورية، لكن اذا لم تكن الرقابة حاضرة والتشريعات صارمة ومحكمة لمنع الاكتتاب النقدي CASH UNDERWRITING فإن الحصة الاكبر من هذه الاقساط تذهب للشركة الاقوى تسويقيا رغم انها قد تكون غير قادرة فنيا على تحمل المخاطر.

حماية قطاع التأمين

■ كيف تصفون مبادرة سحب وزارة الاقتصاد والتجارة لترخيص شركة AUG وما اثر هذا القرار على قطاع التأمين المحلي؟

– ان سحب ترخيص شركة تأمين من مثل AUG هو قرار تتخذه لجنة الرقابة لتحسين وضع السوق بعد ثبوت عدم قدرة استمرار شركة ما بسبب الخسائر التي تتكبدها، كما و بناءً على نوعية أدائها في السوق.

لكن المؤلم هي الافلاسات التي لا يمكن ان نقف في وجهها. وهنا دور لجنة الرقابة وهدفها ليس اقفال الشركات بل هي خطوة ضرورية لحماية قطاع التأمين برمّته بما فيه من شركات ومضمونين واصحاب حقوق.

وقد اثبتت خطوة سحب ترخيص AUG تفعيل الرقابة اكثر من قبل، خصوصا ان اقفال الشركة جاء بناء على قرار من سلطة رقابية على رأسها وزير الاقتصاد والتجارة محمد الصفدي، وهذه سابقة تاريخية في لبنان اذ ان معظم عمليات الاقفال كانت بسبب افلاس او اندماج او خروج من السوق.

ومهما يكن نتمنى ان يدرك قطاع التأمين ان لجنة الرقابة موجودة لحماية السوق، فالشركات الملتزمة والقانونية لا خوف عليها.

من جهة اخرى بدأت اللجنة تتعمق في رقابتها الميدانية والسلوكية وحاليا لدينا عدد هائل من الدعاوى ضد بعض شركات التأمين في مجلس الضمان وفي المحاكم المدنية، وهذا يعطينا فكرة الى حد ما عن اداء الشركات.

الى ذلك فإن الرقابة الميدانية جعلت السوق يشعر بفعالية الرقابة، علما ان اللجنة مستمرة في رقابتها المالية القوية على الشركات وهي جزء اساسي من عملنا لكنه يبقى خافيا عن الجميع الا اذا قررت شركة التأمين الاعلان عنه.

تحسن في بيع بوالص الالزامي

■ ما هو مصير حقوق حملة عقود التأمين من شركة AUG؟

– على شركة AUG أن تعيّن مصفٍّ دوره دفع حقوق اصحاب العقود بما تيسر من الشركة.

■ هل شهد قطاع التأمين الالزامي للسيارات اي تحسن ملموس عن السابق؟

– شهد سوق التأمين اللبناني اداء غير مقبول من بعض الشركات في ما يتعلق بالتأمين الالزامي للسيارات. ما يهم اللجنة هو ان تباع هذه البوالص بالطريقة الصحيحة وان تلتزم الشركات بالشروط والتغطيات الواردة في العقود.

وقد شهد هذا الفرع تحسنا في الفترة الاخيرة، اذ صارت عمليات بيع البوالص منتظمة وقانونية اكثر من السابق، وهذا سيظهر في عدد الملصقات VIGNETTES التي تبيعها «المؤسسة الوطنية للضمان الالزامي» لشركات التأمين.

كما والملاحظ ازدياد الوعي التأميني في السوق المحلي وهذا يساهم في تحسين الاوضاع في هذا القطاع.

ضرورة الدمج

■ تنفرد اسواق التأمين العربية برفضها لفكرة الدمج والاستحواذ بينما تشهد اسواق التأمين العالمية عمليات مستمرة في هذا المجال، كيف تفسرون هذه الظاهرة العربية؟

– عمليات الدمج والاستحواذ مهمة اذ تسمح بتكبير حجم شركات التأمين وبالتالي تفعّل قدرتها على امتصاص الاخطار والاحتفاظ بالاقساط في السوق المحلي.

وفي لبنان، معظم شركات التأمين صغيرة الحجم، واكبرها صغيرة مقارنة مع شركات التأمين العالمية كما وعدد كبير من الشركات في منطقة الشرق الأوسط.

لذا يمكننا ان نعتبر عمليات الدمج مفيدة وضرورية في السوق المحلي، اذ لا يمكن ان تبقى الاوضاع على ما هي عليه خصوصا اذا اشتدت المنافسة وزادت حرفية الشركات وتمكّنها من مهنتها، وهذا يفترض على بعضها رفع مستوى ادائها.

لكن ثمة عوامل تقف في وجه عمليات الدمج في لبنان منها، مَن سيتولى المناصب العليا، الى جانب ان قطاع التأمين هو قطاع خدمات وتتخوف الشركات من وجود بعض المسائل الخفية مثل الحوادث او الدعاوى.

ولا ننسى ايضا ان الدول توفر حوافز لقيام عمليات دمج بين شركات التأمين، وفي لبنان لا يزال قانون التأمين الجديد معلقا وهو يتضمن بنودا تلحظ مسألة الدمج والاستحواذ.

دورات لتطوير الكفايات

■ ما هي آخر التغييرات على صعيد الكادر الوظيفي للجنة الرقابة؟

– شهدت لجنة الرقابة تغييرا جذريا في السنوات الاخيرة من حيث فريق العمل والانتاجية، علما ان عدد الموظفين لا يزال محدودا، الى ذلك، مهنة الرقابة على قطاع التأمين مختلفة عن عمل التأمين، لذا تحتاج الكوادر البشرية الى وقت وتدريب وتأهيل مستمر لاكتساب الخبرات اللازمة والمتخصصة.

ونحاول قدر الامكان اشراك الموظفين في دورات تدريبية لتطوير الكفايات في المواضيع والقضايا التي تهمنا كعمل رقابي واشرافي. ■

د. عبدالله الشريف (مجلس الضمان الصحي التعاوني - السعودية):

قطاع التأمين الصحي السعودي يوفر فرصا استثمارية لسائر المعنيين بتقديم خدمات التأمين والانشطة ذات الصلة



اناطت السلطات السعودية بمجلس الضمان الصحي التعاوني في السعودية مهمة الاشراف على المؤسسات التي تقدم الخدمات الصحية والتحقق من التزامها بالتعليمات التي يصدرها المجلس والتي تعنى على نحو خاص بالحفاظ على حقوق المواطن المتعاقد مع شركة التأمين ومقدمي ومستهلكي تلك الخدمات على نحو خاص. وقد سجل المجلس خلال السنوات القليلة التي مرت على مباشرته العمل من الانجازات ما استحق ثناء شركات التأمين والاعادة والمؤسسات الصحية العالمية كافة. وخلال المقابلة التي اجريناها معه في الرياض عرض الأمين العام للمجلس الدكتور عبدالله الشريف التطورات التي شهدها قطاع التأمين الصحي موضحا ان القطاع بات يغطي حتى الآن ٧ ملايين شخص، ويضم ٢٢٠٠ مقدم خدمة و٢٦ شركة تأمين و٥ شركات إدارة مطالبات. ويؤكد ان هدف المجلس مساعدة شركات التأمين لتعمل في شكل أفضل وليس معاقبتها بإيقافها عن العمل.

ولفت الى ان أسعار التأمين تخضع للمؤشرات العلمية ولمعطيات السوق متوقعاً ان تحاول الشركات مستقبلاً التنافس على الشرائح المستهدفة والأسعار، واصفاً السوق بأنه واعد.

■ الى اي مدى نجح مجلس الضمان الصحي في تنظيم العلاقة بين مختلف الأطراف؟

– غطينا الى الآن ٧ ملايين شخص، وعندنا الآن ٢٢٠٠ مقدم خدمة و٢٦ شركة تأمين و٥ شركات إدارة (TPA)، وفي بداية تطبيق التأمين الصحي، كان الشركاء الأساسيون في تطبيق النظام هم شركات التأمين ومقدّمو الخدمة والجهة الرقابية لمجلس الضمان الصحي، وعملنا على تنسيق الاعمال بين جميع الأطراف من أجل تقديم خدمة خاصة بالفئات المستهدفة في النظام.

اضاف: في البدء كان هناك تنافس بين مقدم الخدمة وشركات التأمين من ناحية تحقيق أرباح أكبر في أقصر وقت ممكن، ولكن بدأ ذلك يخف لأن الشركاء أصبحوا يدركون أهمية العلاقة الطويلة الأمد لمصلحة الطرفين بين مقدم الخدمة وشركة التأمين، بالإضافة الى نجاحنا، بإعطاء الشعور لدى رب العمل ان التأمين الصحي جزء مهم جداً من حزمة المنافع التي تقدم للعاملين وتساعد في تحقيق أرباح أكثر واحتواء تكاليف العلاج ووضع ميزانية صحيحة محدودة للخدمات العلاجية معروفة ومقدرة سلفاً في ميزانية أرباب العمل، ومن ناحية أخرى استطعنا تمرير رسالة للمستهلكين بأن يطالبوا بحقوقهم. وان أي تقصير في التغطية التأمينية سوف نتبلغ به، وعلى اساسه نتعامل مع رب العمل أو مع شركة التأمين أو مقدم الخدمة. وهذا طبعاً يؤكد على التلاقي في أسلوب ومنهج الشركاء بأهمية صناعة التأمين في بيئة العمل. وهناك تلاق أيضاً في الشعور بأهمية العلاقة الإيجابية طويلة الأمد بين الشركاء الذين تجمعهم مصالح مشتركة في موضوع التأمين الصحي.

معاقبة الشركات ليست هدفاً

■ هل من تدابير أو اجراءات تأديبية محددة من قبلكم باتجاه شركات التأمين التي تتقاعس عن الوفاء بالتزاماتها ولماذا تبدي بعض شركات التأمين تخوفها من الصرامة التي تبدونها حيالها؟

– إيقاف شركات التأمين ليس هدفنا، بل اننا نعتمد وسائل لتصحيح أوضاعها الإدارية وتشغيلها، ومن ناحية أخرى، فإن الحوكمة خاصة بأمانة المجلس، فاتبعنا طريقة ما يعرف بالـ (COACHING) اي توجيه الشركات للعب دورها على النحو الافضل بحيث نساعدها كي تستوعب السوق وليس فقط إجراء الحوكمة والابتعاد عن الاهتمام فيها.

ونحن تهمنا شركات التأمين واستمرارها في السوق وبقاؤها قيد العمل لتبقى روح التنافس بين الشركات لمصلحة المضمون.

ولكن نحن في بداية التطبيق الصحي حاولنا مساعدتها لتهيئة السوق، ولكن في الوقت نفسه توجد مبادئ في التطبيق لا يجوز ولا يسمح التهاون بها، وأي أمر يخص حقوق المؤمن لا بدّ إلا ان يتناول بجدية من الطرفين، سواء من عندنا أو من قبل شركات التأمين، والحقيقة ان جانب الحوكمة التي نطبقها مع شركات التأمين، لا يصح ان يكون مصدر خشية لأحد، فنحن نساعدها لكشف المشاكل التشغيلية وغالباً ما تكون بطريقة غير مقصودة من الشركة، ولكن أحياناً تكون هناك مشكلة إدارية معينة لا بدّ من معالجتها، وهذا هو هدفنا.

أما بالنسبة الى خوف الشركات، فأعتقد انه في غير محله لأن آخر شيء نفكر به هو الإيقاف لأن هدفنا هو تصحيح وضع الشركة حتى تعمل في السوق بكفاءة عالية.

كلفنا من المقام السامي بدرس امكانية فرض الزامية التأمين الصحي على المغادرين والقادمين من والى المملكة

التنافس على حصص السوق

■ ماذا نقول بالنسبة للعقد النموذجي بين كل الشركات وغياب المنافسة بينها؟

– لا شك في ان المنافع الأساسية في البوليصة الالزامية هي واحدة إلا ان بعض المتعاقدين مع شركة التأمين يطلب تقديمات واضافات وهذا مسموح ولأن التأمين الصحي عندنا إلزامي على الجميع فإن التنافس في هذا الموضوع ليس ذات أهمية كبيرة، فكل الناس يعاملون بالمساواة، ولو كان التأمين الصحي اختيارياً لكان التنافس أصبح اكثر حدة، وأنا أتوقع بعد فترة عندما ننتهي من اشراك جميع الشرائح المستهدفة ان تحاول الشركات التنافس في ما بينها للفوز بالعدد الاكبر من تلك المجموعات المغطاة بعقود التأمين الصحي، وذلك من خلال تحفيز المواطنين على السهر على صحتهم، فمثلاً إذا أقلع عدد من الموظفين في الشركة عن التدخين نعطيه فحصاً مجانياً وهذا مطبق في دول عديدة وهو يوفر على الطرفين (الشركة ومقدّم الخدمة).

سوق جديد وواعد

■ ماذا بالنسبة الى المستقبل؟

– نحن الآن نعمل على دراسة جديدة كلفنا بها من «المقام السامي» كأهداف مستقبلية للتنمية الصحية، واحتمال تطبيق التأمين الصحي على فئات السعوديين الذين يسافرون للخارج بسبب العمل أو الدراسة (لغير ذوي الإقامة) وكذلك غير السعوديين الذين يزورون المملكة لغير هدف الإقامة إنما بسبب العمل أو حضور مؤتمر.

■ كلمة أخيرة؟

– أعتقد ان سوق التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية هو سوق تأمين كبير ويوفر فرصا استثمارية للكثيرين من العاملين في المجال الصحي بما في ذلك الناشطون في مجال التدريب والخدمات التي تكمل عمل التأمين مثل المحاسبة أو المحاماة أو الترميز الطبي في مجال التأمين الصحي فهذا ما يطلبه السوق حالياً، وأنا أحث كل من لديه رغبة بالإستثمار التدرب في هذا المجال. ■

لمعضلة التأمين الالزامي على السيارات في الاردن ثلاثة حلول: تحرير الاسعار، القسط العادل، او دعم شركات التأمين!



بقلم ماهر الحسين *

سأتطرق خلال هذا المقال الى موضوع حساس وهو التأمين الالزامي على المركبات والذي اصبح مؤخرا حديث الصحف والوسائل الاعلامية والصالونات نظرا لما له من اثر على شريحة واسعة من المواطنين الاردنيين والمقيمين على ارض هذا البلد الطيب الذي نحبه ولا ندخر جهدا للمساهمة في بنائه وتطويره واداء الدور المنوط بنا كاتحاد ليكون التأمين اداة جذب آمنة لاصحاب رؤوس الاموال والباحثين عن فرص للاستثمار في بيئة اقتصادية وتشريعية.

والذي يعرفه جميع من عاصر تطورات التأمين الالزامي من عام ٢٠٠٢، فإن شركات التأمين واستنادا الى الاحصائيات الرسمية تؤكد تسجيلها لخسائر تجاوزت الـ ١٠٠ مليون دينار منذ تطبيق نظام رقم ٣٢ لسنة ٢٠٠١ علاوة على المبالغ المرصودة كاحتياطيات لمجابهة الحوادث تحت التسوية والتي ما زالت قيد النظر من شركات التأمين، اما لعدم اكتمال المستندات والوثائق من جهة مقدمي المطالبة او للاختلاف على مبلغ التعويض والذي يؤدي الى تسجيل دعاوى على شركات التأمين في المحاكم علما بأن شركات التأمين دفعت تعويضات في تأمين المركبات بفرعيه الالزامي والتكميلي وصلت الى اكثر من ٧٦٥ مليون دينار على مدار السنوات الثماني الماضية، تشكل تعويضات التأمين الالزامي بجميع فروعه (الزامي ترخيص، الزامي من الشامل، الزامي من الحدود) منها نسبة ٦٣٪ وبمبلغ ٤٨٤ مليون دينار ٩٤٪ منها عائدة لتعويضات الحوادث التي سببتها مركبات اردنية.

وبالرجوع الى احصائيات المعهد المروري الاردني فإن الارقام تشير الى وجود اكثر من ٩٥٠ الف مركبة مسجلة رسميا في المملكة عام ٢٠٠٩، ولو افترضنا ان من بينها ٧٠٠ الف مركبة تؤمن وترخص سنويا، ولدى مقارنتها مع حجم خسائر شركات التأمين في فرع التأمين الالزامي للمركبات الاردنية الذي يتراوح بحدود الـ ٢١ مليون دينار سنويا، وبقسمة هذا المبلغ على عدد المركبات التي ترخص وتؤمن فإنه يتضح ان شركات التأمين تخسر ٣٠ دينارا عند اصدار اي بوليصة تأمين الزامي لمركبة اردنية، وهذا يعني ان شركات التأمين تدعم كل سائق يقود مركبة اردنية مؤمنة ومرخصة حسب الاصول بمبلغ ٣٠ ديناراً سنويا، فهل هذا هو واجب شركات التأمين المحلية؟

ان شركات التأمين هي شركات مساهمة عامة تم تأسيسها برأسمال غالبيته لمواطنين اردنيين استثمروا اموالهم او تحويشة عمرهم في هذه الشركات عسى ان يحصلوا على عائد ربحي نهاية كل سنة مالية يعينهم في حياتهم، وهذا حق لا ينكره عليهم اي مسؤول او مواطن حيث ان الشركات هي شركات تجارية غايتها تحقيق ارباح وعوائد على الاستثمارات مقبولة لمساهميها وبما لا يتعارض مع القوانين والاسس والمبادئ العامة للعمل في اي بلد، علاوة على مساهمة هذه الشركات في بناء اقتصاد الوطن وتوفير الحماية لاستثماراته والامن الاقتصادي والصحي لمؤمنيه.

ان الحكومة الاردنية قد اخذت قرارها في السنوات السابقة بالانسحاب من تقديم الدعم لاهم مكونات الحياة الاساسية التي تمس حياة المواطن في المملكة مثل الخبز والبترول والكهرباء والماء والحديث الآن اصبح عن رفع الدعم عن اسطوانة الغاز والخلاف الوحيد هو حول توقيت رفع هذا الدعم ومتى يكون موعده وهل في نهاية فصل الشتاء او بدايته؟ والسؤال الذي يطرح نفسه هل تقديم الدعم للمواطن الذي يقود مركبته هو من مهام الحكومة ام من مهام شركات التأمين؟

اننا في الاتحاد نرى ان حل هذه المعضلة المزمنة التي تؤرق الحكومة والمواطن قبل ان تؤرق شركات التأمين لا يمكن ان يتم الا بإحدى الطرق التالية:

١- قيام الحكومة ممثلة بهيئة التأمين بتحرير اقساط التأمين الالزامي بحيث تتولى كل شركة وضع السعر العادل للخطر وفقا للمبادئ الاساسية للاكتتاب بالخطر المعمول به من مختلف شركات التأمين عالميا والتي تأخذ في الاعتبار فئة المركبة ونوعها وقوة المحرك بالاحصنة وعدد السائقين الذين سيقودون هذه المركبة واعمارهم وسجلهم المروري من حيث ارتكاب الحوادث والمخالفات المرورية والمنطقة الجغرافية التي ستتحرك فيها هذه المركبات، اضافة الى الكثير من العوامل التي تؤخذ بالحسبان وفقا لخبرة الشركة وسياستها الاكتتابية. وهذا المقترح يتماشى مع توجه الدولة باعتماد سياسة السوق الحر المفتوح والمعتمد على العرض والطلب والمنافسة بين مقدمي الخدمة واقبال المؤمن لهم على الشركات التي يرون انها قد تقدم لهم خدمة اسرع او افضل وفقا لتجاربهم الشخصية او مسموعات هذه الشركة من الاقارب والاصدقاء.

٢- قيام الحكومة ممثلة بهيئة التأمين، في حال الاصرار على تحديد سعر التأمين، بوضع السعر العادل للخطر وفقا للاحصائيات والارقام التي تطلبها من شركات التأمين وتدقق عليها، وعلى ان يراعي هذا السعر اضافة هامش ربحي معقول لشركات التأمين بالتعاون مع اي من الخبراء الاكتواريين المعتمدين محليا وعربيا او عالميا لكي تستطيع شركات التأمين الاستمرار في تقديم هذه الخدمة بشكل عادل ومنصف لطرفي المعادلة، ويحافظ على الشركات القائمة ويرفع عنها التهديد بالاغلاق والخسارة او الانسحاب من السوق للعمل في مجال آخر غير التأمين لان الخاسر سيكون المواطن.

٣- ان تتولى الحكومة ممثلة بهيئة التأمين تقديم الدعم المناسب لشركات التأمين وبما يضمن اطفاء الخسائر المترتبة على شركات التأمين الناجمة عن السعر غير العادل المحدد من الدولة للتأمين الالزامي للمركبات الاردنية وتحقيق هامش ربحي معقول.

نأمل ان تلقى ملاحظاتنا ومقترحاتنا الواردة في هذا المقال اهتمام وعناية المسؤولين الحكوميين ذوي العلاقة بالموضوع، والعمل على ايجاد حل جذري وفعال لهذه المعضلة المزمنة باتخاذ القرار الصائب وان كان سيؤلم ويواجه معارضة وانتقادات، ولكن باعتقادي سيكون الحل الجذري ويوقف مسلسل الشكاوى من المواطنين عن خدمات التأمين الالزامي ويعطي الضمان لشركات التأمين لممارسة حقها في الاكتتاب وتحديد السعر وفقا لحجم الخطر ولتتحمل كل شركة نتيجة قراراتها عندما يكون سعر التأمين الذي تستوفيه هو احد قراراتها.

متمنيا للجميع الصحة والسلامة وقيادة آمنة حفاظا على الارواح والممتلكات، وكل عام وانتم بخير بمناسبة حلول العام الجديد اعاده الله على سيد البلاد حضرة صاحب الجلالة الملك عبدالله الثاني ابن الحسين حفظه الله والاسرة الهاشمية بوافر الصحة والعافية والامن والامان. ■

* مدير الاتحاد الاردني لشركات التأمين
Federation.director@jolf.org

صناعـــة التأميـــن



بقلم نايف بسيسو *

منذ الازمة المالية للعامين الماضيين تمر صناعة التأمين بأزمات اثر تلك الازمة رغم عدم التصريح بها. غني عن الذكر ان هذا التأثر يتأكد بالنظر لاتفاقيات اعادة التأمين المعمول بها لدى الشركات العربية، خصوصا شركات التأمين العالمية. واذا نظرنا الى شركات التأمين العربية سنجد ان اتفاقياتها مدعومة في احسن الاحوال بشركات اجنبية ومنها إحدى اكبر الشركات التي تأثرت بالازمة.

واذا نظرنا الى شركات التأمين العربية فإنها لا تستطيع الاحتفاظ بالمبالغ الكبيرة مبررة ذلك بخشية حدوث اضرار او حوادث تؤدي الى تأثر هذه الشركات وخصوصا تحفظ المساهمين فيها اضف الى ذلك ما يتم اسناده اختياريا الى الاسواق والشركات العالمية.

وفي هذا المجال ليس من العيب ان تصرح شركات التأمين العربية انها حققت ارباحاً رغم الازمة ولكن لا نستطيع الانكار ان هذه الارباح نتيجة للاستثمارات والودائع وليس كنتيجة للعمليات.

ولعلني اتذكر في هذا المجال ان احدى الشركات الكبيرة حين تأثرت بحادث كبير منذ عدة سنوات قامت بالتحفظ ورفع الاسعار، رغم ان الشركات العربية في ذلك الوقت كانت تحقق نتائج مربحة. الا ان احدهم ذكر ان نسبة اقساط الدول العربية مجتمعة لا تزيد عن واحد الى واحد ونصف بالمئة من مجموع الاقساط العالمية وبالتالي فهي لا تعير اهتماماً بالاسواق العربية في حالات التسعير او رفع اقساط التأمين.

الشركات العربية اموالها واتفاقياتها لا تستطيع الاحتفاظ بنسب كبيرة في حال كانت المشاريع كبيرة الحجم وقد تكون النسبة المحتفظ بها لا تزيد عن ثلاثة بالمئة او اكثر حسب قيمة المشروع، وبالتالي فهي مضطرة للاعتماد على السوق العالمي بالاسناد اختياريا FACULTATIVE.

وهذا ما يدفع الى التساؤلات الآتية:

١- هل شركات التأمين العربية هي عبارة عن وسيط كبر او صغر حجمه لتلجأ للاسواق العالمية مكتفية بقيمة العمولة وتابعة للشركات او للقائد (LEADER).

٢- رؤوس اموال شركات التأمين العربية واتفاقياتها لا تغطي احتياجات الاسواق العربية وخصوصا في حالة المشاريع الكبيرة.

٣- لوحظ في الآونة الاخيرة محاولة تأسيس شركات اعادة تأمين عربية متعددة والتي لو تجمعت في شركة واحدة لاصبحت هناك قوة احتفاظ في مجال الدول العربية وداخل نطاقها والاستفادة من الاقساط التي تستطيع استيعابها بقدر الامكان.

٤- غني عن الذكر ان الحكومات العربية تستطيع المساعدة في تأسيس شركات اعادة تأمين عربية بحجم يستطيع ان يستوعب جزءاً اكبر من الاخطار وبالتالي الحفاظ على الاموال العربية وعدم تصديرها الى الخارج.

٥- في مشاريع كبيرة وفي ظل التطور الحاصل في معظم الدول العربية ودول الخليج على وجه الخصوص وفي ظل غياب شركات المقاولات والانشاءات وخصوصا في مجال النفط والغاز، فإن الشركات الاجنبية لها النصيب الاكبر او الكامل بالحصول على الحق في المشاريع الكبيرة، وهذه الشركات عادة ما تقيّم الشركات العربية بأنها ضعيفة ولا تستطيع تلبية احتياجاتها فتأتي بشركات تأمين من بلادها، وهنا يكون دور الشركات الوطنية وللاسف اصدار وثيقة التأمين كاملة لصالح الشركات الاجنبية بمعنى FRONTING او الاحتفاظ بنسبة ضئيلة قد لا يُعتدُّ بها.

٦- في هذا الوقت الذي تقوم فيه الشركات العالمية بتقوية انفسها فقط بزيادة رؤوس الاموال او بالاندماج، والدليل على ذلك ما حدث في السوق الياباني حيث تم اندماج اكبر اربع شركات في شركة واحدة تحت اسم MSIG، تقوم الشركات العربية بمحاولة فتح فروع لها خارج نطاق حدود بلادها او حتى خارج البلاد العربية.

اقتراحات وتوصيات

١- محاولات الحد من تصدير الاقساط للخارج وعدم الاعتماد على الاسواق العالمية الا بعد ما يستوعبه السوق المحلي والاسواق العربية ان امكن وبما يسمح به القانون.

٢- عدم الاعتماد على الوسيط في العمليات الخارجية او في العملية الفنية حيث يجب على شركات التأمين العربية ان يكون لديها الفنيون الاكفاء للقيام بالتسعير وتحديد الشروط والاستثناءات التأمينية وحتى عند الحاجة الى السوق العالمي اختياريا FACULTATIVE.

٣- نناشد الحكومات العربية والاتحاد العام العربي للتأمين بالقيام بواجبه بالطلب من الدول العربية بتوحيد قوانين التأمين وحتى الوثائق بنوعيتها المختلفة حتى تتمكن الشركات العربية من التعاون في مجال تبادل الاخطار والخبرات في ما بين الشركات في الدول العربية.

٤- انشاء اكاديمية متخصصة في مجال التأمين للاستفادة منها بتعليم الكوادر العربية عوضا عن الاستعانة بالجنسيات الآسيوية والغربية، حيث ان هناك اعداد كبيرة من الفنيين العرب المحتاجين لبعض الدراسة في هذا المجال، ليستطيعوا منافسة الاجنبي. كذلك محاولة اضافة مادة التأمين في احدى الكليات في الجامعات العربية لنتمكن في اقرب فرصة من الاكتفاء الذاتي بالكوادر العربية.

٥- يجب على مكتتب التأمين ان يكون هو المستشار والناصح للمؤمن له وليس الهدف هو الحصول على قسط التأمين فقط في ظل ثقافة تأمينية ضعيفة لدى الشعوب العربية رغم زيادتها في الوقت الحالي، ولكن ليس بالمستوى المطلوب، فيجب تقديم الشرح الوافي للمؤمن له عند الاكتتاب وكذلك التعريف بكيفية ونظام التعويض في حالة الحوادث. ■

* مستشار رئيسي
شركة التأمين والقانونية للاستشارات بسيسو
BESISO LEGAL INSURANCE GROUP

د. بروس هودكنسن (شركة سويس ري SWISS RE):

تحسين الأنظمة والقوانين يحدث تطوراً تأمينياً في منطقة الشرق الاوسط

وصف مدير عام شركة سويس ري SWISS RE في افريقيا والشرق الأوسط وتركيا وباكستان الدكتور بروس هودكنسن سوق منطقة الشرق الأوسط بالتنافسي، معرباً عن اعتقاده ان تحسين الأنظمة والقوانين يحدث تطوراً لافتاً فيه على غرار ما حصل في السعودية وقطر، موضحاً ان الشركة تعتمد الانتقائية في دعم الشركات خصوصاً التي تتمتع بإدارة مخاطر سليمة وتركز على الاكتتابات المربحة.



■ نلاحظ انه على الرغم من الكوارث وانخفاض اسعار التغطيات، لا تزال شركات الاعادة تحقق نتائج جيدة، بم تعلقون؟

– الملاحظ ارتفاع اسعار تغطية المخاطر خلال تجديد الاتفاقيات في بعض الاسواق مثل شيلي، الا ان هذا لا يعني بالضرورة ان تنعكس هذه الاسعار على اسواق المنطقة التي لا تزال تعيش فترة هادئة بعيدة عن الخسائر الضخمة. بالمقابل، يمكن وصف منطقة الشرق الاوسط بالتنافسية انما يجب التنبه والحذر من خسائر او كوارث قد تطرأ وتؤدي الى ارتفاع اسعار التغطيات.

■ كيف تقومون اسواق التأمين في الشرق الاوسط؟

– اضحى سوق المنطقة متطورا لكن التنافسية فيه موصوفة بالحدة، نظرا لعدد الشركات العاملة فيه.

ولكن في اعتقادي ان تحسين الانظمة والقوانين يحدث تطورا لافتا فيه، على غرار ما حصل في المملكة العربية السعودية وقطر اللتين قطعتا شوطا مهما في الارتقاء بصناعة التأمين.

اما دولة الامارات فالفرصة متاحة امامها للافادة من هيئة رقابية مستقلة لتحقيق العدالة بين الشركات المباشرة وشركات الاعادة وحاملي الوثائق مع ضمان حقوق الجميع.

■ ما مدى انعكاس فرض الحظر الاقتصادي على ايران على اعمالكم في المنطقة؟

– بصفتها شركة اوروبية ولديها فروع في الولايات المتحدة تجد سويس ري نفسها ملتزمة بالعقوبات التي فرضتها الامم المتحدة على ايران، وبالتالي نحن لا نتعامل حاليا مع اي شركة ايرانية او اي شركة تتعامل مباشرة مع السوق الايراني.

■ هل انتم راضون عن نتائجكم في المنطقة؟

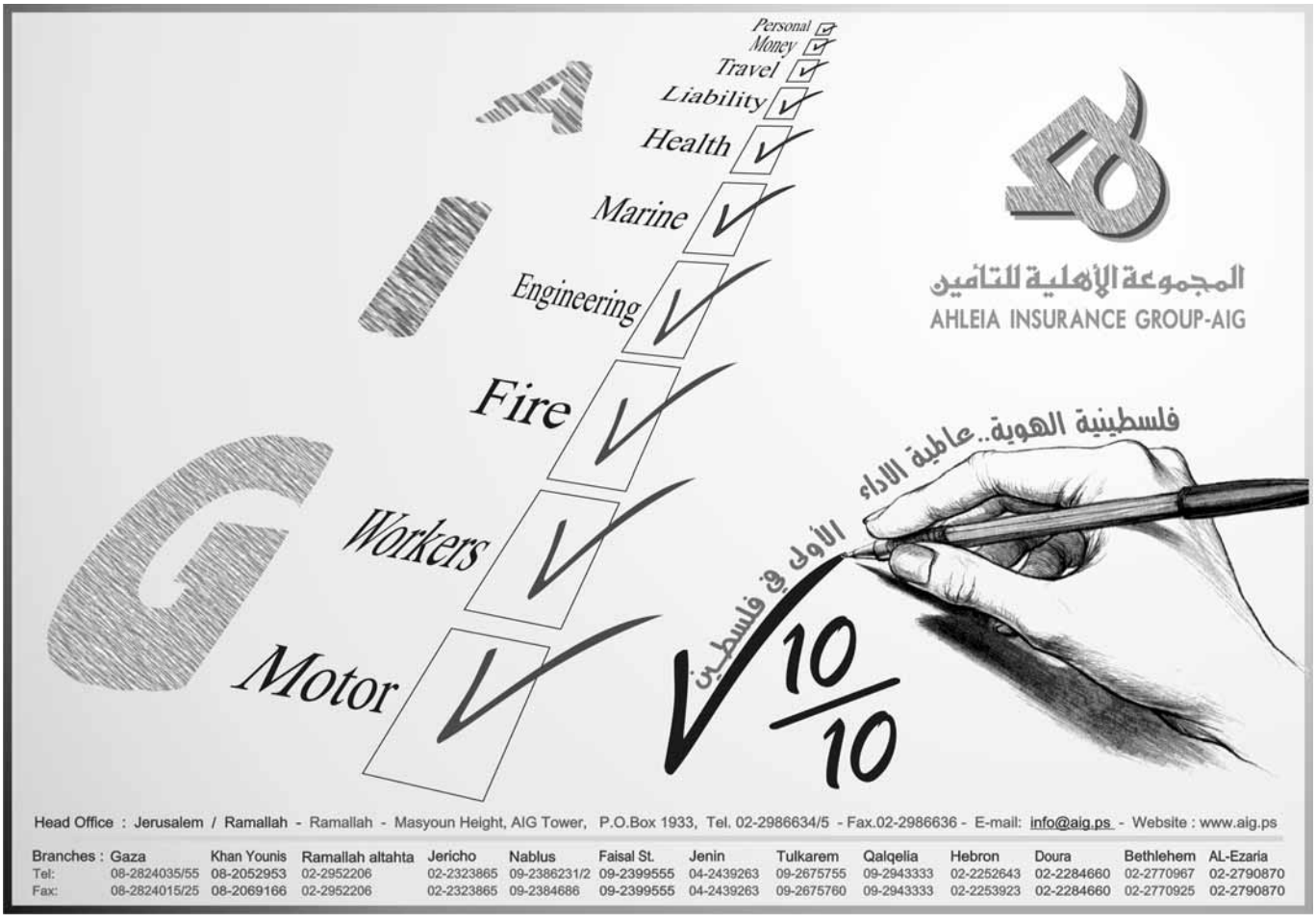
– تعتمد سويس ري الانتقائية في دعم الشركات. لذلك تعاملنا في المنطقة مع تلك التي تتمتع بإدارة مخاطر سليمة وتركز على الاكتتابات المربحة اكثر من حجم الاقساط وبناء عليه حققنا نتائج ايجابية.

اعادة النظر بالاسعار

■ كيف تنظرون الى المعيدين العرب، وما المطلوب في رأيكم لتحسين حضورهم في المنطقة؟

– اسعار الاكتتاب في المنطقة متدنية جدا ولا تسمح لا لشركات الاعادة او شركات التأمين المباشر بتحقيق الارباح المتوخاة.

بالمقابل يحتاج حاملو الوثائق الى شركات مليئة لديها احتياطات ضخمة. لذلك يجب اعادة النظر بالاسعار وتصحيحها خلال السنتين او السنوات الثلاث المقبلة. ■





ياسر البحارنة (اريج ARIG):

قرارنا استعادة الربحية ولو على حساب حجم المحفظة كان صائبا ونحن متمسكون به

حملت نتائج الفصل الثالث من العام ٢٠١٠ للمجموعة العربية للتأمين أريج ARIG اخبارا سارة لمساهميها، حيث حققت الشركة تحولا مهما في مسارها فاستعادت ربحيتها. رئيسها ياسر البحارنة قال في حينه «لقد اخترنا ان نستعيد ربحيتنا حتى ولو اقتضى ذلك ان نتخلى عن بعض اتفاقات الاعادة والاسنادات التي كانت مغطاة لدينا، ولم تكن مربحة».

وخلال المقابلة التي اجريناها معه بمناسبة اصدار عددنا الخاص بالسنة الجديدة اعاد ياسر البحارنة التأكيد على حرصه على التمسك بسياسة انتقاء الاخطار وعدم الانجراف والتراكض وراء تكبير حجم المحفظة على حساب النوعية.

نتعامل مع الاخطار الامنية في بعض الدول العربية بكثير من الحذر وبإدراك تام لأهميتها

■ يشهد العالم العربي الإسلامي توترات وأحداثاً أمنية في دول عديدة نذكر من بينها أفغانستان، باكستان، العراق، السودان، اليمن والصومال. كيف تتعاملون مع الأخطار الكائنة في تلك الدول؟ هل توافقون على تغطيتها أم تتجنبونها؟

– في الوقت الذي نرى فيه زيادة الخطورة في اكتتاب أعمال إعادة التأمين الواردة من بعض المناطق في العالم العربي والإسلامي، فإننا على دراية تامة بالتعرضات لهذه المخاطر ونقوم بالإكتتاب فيها بحذر بالغ، وعلى وجه الخصوص ما يتعلق منها بتغطيات الإرهاب والتغطيات المصاحبة. كما أننا نحرص على الإلتزام التام بكل اللوائح الصادرة عن مصرف البحرين المركزي بكونه الهيئة المشرفة على اعمال التأمين والاعادة في مملكة البحرين، وكذلك التوجيهات الصادرة عن هيئة الأمم المتحدة في إنتقاء أعمالنا من تلك المناطق مما يعطينا الطمأنينة الكافية لمحفظة أعمالنا.

سياسة إكتتابية منضبطة

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو أن شركات الإعادة باتت تملك فائضاً في الرساميل وفي طاقاتها الإكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات أكبر من أقساط الإعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– صحيح أن بعض شركات الإعادة تدافعت للفوز بكميات أكبر من الأقساط، لكن المشكلة الأساسية تكمن في نوعية وجودة الأعمال المكتتبة والتي سوف تنعكس مباشرة على الأسعار والنتائج الفنية. هذا هو السبب الذي جعل أريج تقرر على مدى السنوات الماضية اتباع سياسة إكتتابية منضبطة، وتطبيقاً فعالاً لنظم إدارة مخاطر المؤسسات، واعتماد سياسات فعالة على صعيد الحوكمة.

قدوم الشركات الاجنبية الى المنطقة العربية حمل بعض الايجابيات الا انه لا يخلو من سلبيات

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالأسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقه بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك إفاده لأسواقنا العربية؟

– هناك بالتأكيد إفادة لأسواقنا العربية ومن ضمنها تحسين مستوى الخدمات وتقديم منتجات تأمينية جديدة وفق المعايير الدولية ومتوافقة مع متطلبات الأسواق العربية. ولكن في الوقت نفسه هناك آثار سلبية نتجت عن تمركز الشركات العالمية في مناطقنا وتتمثل في اقدام بعض منها على خفض الأسعار وتوسيع التغطيات التأمينية بما لا يتماشى مع درجة حدة الأخطار وذلك رغبة منها في اختراق الاسواق والفوز بحصة من الاقساط المتوافرة فيها.

التركيز على الربحية

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الإستثمارات والاصول،وما هي النتائج التي تتطلعون إلى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام ٢٠١١ سواء على مستوى الإنتاج أو الربحية؟

– ساهم تعافي الأسواق المالية العالمية في وضع أريج من جديد في مصاف الربحية مع نهاية الفصل الثالث من ٢٠١٠. وفي ٣٠ أيلول (سبتمبر) بلغت النتائج الفنية للشركة ١٢,٣ مليون دولار أميركي. ونحن بصدد الإعلان عن النتائج المالية لعام ٢٠١٠ في غضون الشهرين المقبلين بعد اعتمادها من مجلس الإدارة والمدقق الخارجي والجهات الرقابية. أما عن تطلعاتنا واستراتيجيتنا للعام ٢٠١١ فإنها مستمرة على النهج الحالي وهي التركيز على الربحية. ■

وكالة أ.م.بست. أعادت تصنيف أريج في مرتبة جيد

غياب فرص التوسع العضوي في الشرق الأوسط يحمل أريج على التوجه الى أسواق افريقيا والشرق الأقصى

أعلنت وكالة أ.م.بست الأميركية A.M.BEST انها أعادت تصنيف القدرة المالية للمجموعة العربية للتأمين أريج ARIG في مرتبة بي دوبل بلوس (++B) التي تعني جيد (GOOD). كما صنفت قدرتها الإئتمانية في مرتبة تريبل بي بلوس (+BBB) مع نظرة مستقبلية.

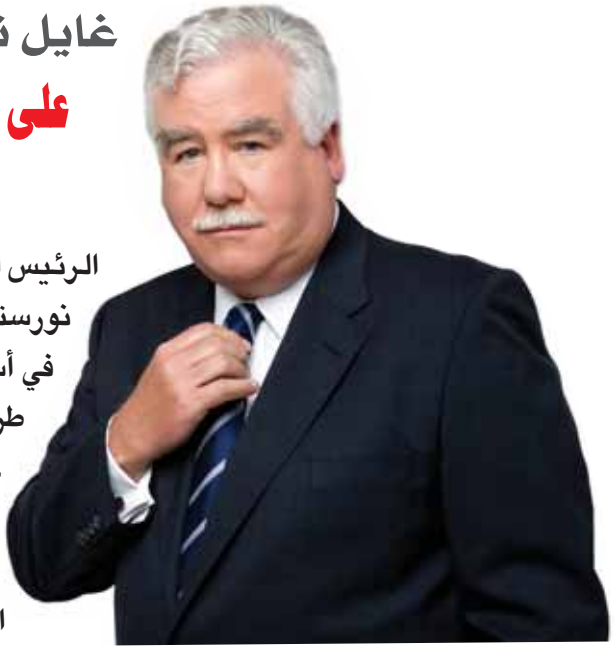
وذكرت وكالة بست ان اريج ARIG تملك موقعاً قوياً بين معيدي التأمين في منطقة الشرق الأوسط.

والى ذلك تتمتع برسملة قوية مقاسة بالأخطار التي تأخذها على عاتقها. كما ان أداءها في مجال ادارة الأخطار يزداد قوة يوماً بعد يوم، إضافة الى التحسن المستمر في نتائجها الفنية.

SOLID POSITION IN THE MIDDLE EAST REGIONAL REINSURANCE MARKET. STRONG RISK ADJUSTED CAPITALIZATION AND STRENGTHENING RISK MANANGEMENT AS WELL AS IMPROVING TECHNICAL PERFORMANCE

وتوقعت بست ان تحتفظ أريج بموقعها المتقدم في أسواق الشرق الأوسط وان تعزّز في الوقت عينه وجودها على المستوى العالمي.

أضافت بست انه بالنظر لغياب اجتهادات التوسع العضوي في المنطقة فإن الشركة سوف تركّز على نحو أكثر على أسواق افريقيا والشرق الأقصى. وأضافت ان التفاهم الذي توصلت اليه أريج ARIG مع مجموعة هاردي HARDY البريطانية سوف يمكن لأريج ان تشارك بحصة من الأخطار التي تكتتبها هاردي في سوق لويدز.



غايل نورستروم (مؤسسة الخليج لإعادة التأمين GULF RE):

على الشركات العربية اعتماد طريقة اكتتاب فنية تحقق مكاسب على المدى الطويل

الرئيس التنفيذي في مؤسسة الخليج لإعادة التأمين – GULF RE غايل نورستروم GAIL NORSTROM رد المنافسة بين شركات الإعادة العالمية في أسواق المنطقة الى تراجع حجم عمليات التأمين، وشدّد على اعتماد طريقة اكتتاب فنية سليمة تحقق مكاسب ايجابية على المدى الطويل. حاضاً شركات الإعادة الإقليمية والعربية على ترسيخ دورها وتفعيله من خلال التمتع برساميل قوية وخبرات فنية وخدمات عملية، مبدياً رضاه عن النتائج المحققة المتوافقة مع الاستراتيجية الموضوعة.

قيام شركات إعادة إقليمية وعربية لا يعني ان شركات التأمين ستتعامل معها مباشرة بل يجب ان ترسخ دورها في الأسواق عبر التمتع برساميل كافية وخبرات فنية وخدمات ملائمة وعملية

منافسة محتدمة

■ رغم استمرار الكوارث الطبيعية، تحقق شركات الإعادة العالمية نتائج جيدة، علماً ان الأسعار آخذة في الانخفاض، فكيف تفسرون ذلك؟

– تعود وفرة الرساميل في صناعة إعادة التأمين الى تعافي الشركات بعد الأزمة المالية العالمية.

ولا شك في ان الأسعار تتباطأ، وفي بعض الأحيان تتراجع الى مستويات دنيا، لكن التحسّن الذي أظهرته الأسواق في الربع الأول من عام ٢٠٠٨، عكس إمكانية وجود فوائض في الرساميل وهذا ما جعل المنافسة تحتدم.

■ كيف تنظرون الى التطوّر الذي تحققه الأسواق الشرق أوسطية في صناعة التأمين؟

– عموماً، تشهد أسواق الشرق الأوسط زيادة في عدد شركات التأمين وإقبال شركات أجنبية على تأسيس فروع لها في المنطقة وهذا أمر صحي.

وعلى صعيد الأقساط فإذا لم تكن صادرة عن ارتفاعها في فروع التأمين الصحي خلال السنتين الأخيرتين، فلا أرى ان النمو في أقساط التأمين سيكون نفسه اليوم.

وكنتيجة لذلك، تتنافس الشركات في المنطقة على حصة أصغر من قبل، وهذا ما يوجد تنافساً ولاحقاً مشكلات.

اكتتاب فني

■ من جراء خبرتكم الطويلة، ما هي النصيحة التي تقدمونها لشركات التأمين العربية لمزيد من التطوّر وتحسين المستوى؟

– في رأيي، الأهم في صناعة التأمين اعتماد طريقة اكتتاب فنية سليمة وصحيحة تحقق مكاسب فنية ايجابية على المدى الطويل.

وقد تواجه الشركات صعوبات في هذا الشقّ خلال مراحل عدة من عملها، لكن الأمر جزء من أي شركة تنشط في صناعة إدارة المخاطر.

■ في رأيكم، ما هي أبرز القطاعات الاقتصادية التي يمكن ان تحقق نسب نمو عالية في المنطقة؟

– من الواضح ان قطاعي البناء والطاقة سيشهدان نمواً كبيراً نظراً الى حجم الاستثمارات التي ستوظّف فيهما مدى السنوات الخمس المقبلة، خصوصاً في الأسواق الخليجية.

فقد بلغت قيمة المشاريع الاستثمارية التي أعلن عنها في هذه الأسواق الأخيرة بين عام ٢٠٠٧ والربع الثاني من ٢٠١٠ ما يقارب تريليون دولار أميركي، ٢٨٠ مليار دولار منها مخصصة لمشاريع الطاقة.

الإفادة من الفرص

■ يعتبر سوق العراق واعداً جداً، لا سيّما انه يعد ثاني مصدّر للنفط في العالم، فهل لديكم أي خطط لدخوله؟

– نركّز حالياً على دول مجلس التعاون الخليجي. لكن على المدى الطويل، يعتبر سوق العراق واعداً وسيكون جزءاً من خطط عمل شركات التأمين.

وثمة عروض وفرص عمل مهمة في إربيل، لكن لا نيّة لنا لدخول السوق العراقي أقله خلال سنتين من الآن، لكننا طبعاً نرى فرصاً حقيقية في هذا السوق مستقبلاً.

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– ترتبط اسواق الشرق الأوسط والأسواق العربية بعلاقات تاريخية مهنية مع شركات الإعادة الأوروبية والأجنبية، لذا فإن قيام شركات إعادة إقليمية وعربية لا يعني ان شركات التأمين ستتعامل معها مباشرة، بل يجب ان ترسخ دورها في الأسواق عبر التمتع برساميل كافية وخبرات فنية وخدمات ملائمة وعملية.

يبقى ان هذه العناصر مجتمعة ستفتح المجال أمام شركات الإعادة العربية للعب دور مهم في أسواقها، شرط معرفة كيفية الاستفادة من الفرص المتاحة.

راضون عن النتائج

■ ما هي النتائج المحققة لعام ٢٠١٠؟

– تراوحت قيمة أقساطنا المحققة بين ٣٥ و٤٠ مليون دولار أميركي للعام ٢٠١٠، وأرباحنا جيدة أيضاً.

تتبع الخليج لإعادة التأمين خطة عمل متواضعة في المنطقة، لكننا مع المساهمين معنا راضون عن النتائج، فنحن لا نسعى للحصول على حجم أقساط مرتفع بل نكتفي باستراتيجيتنا الحالية. ■

نهاد طالب (SAUDI RE):

شركات الاعادة تكتتب بحسب امكانياتها وليس وفق قدرات الشركات المسندة

اوضح الرئيس التنفيذي في شركة سعودي ري SAUDI RE نهاد طالب ان الشركة تتمتع ببنية تحتية مثالية لناحية خدمة العملاء والاكتتابات والتسعير، ونوه بدور مؤسسة النقد السعودي «ساما» في سعيها الى بناء سوق مبني على انظمة جديدة، ورأى ان شركات الاعادة تتمتع بفائض من الرساميل والطاقات الاكتتابية وهي تكتتب بحسب امكانياتها وليس وفق قدرات الشركات المسندة، معتبرا ان حصة المعيدين العرب من سوق الاعادة اقل بكثير مما يجب ان تكون فعلا، آملا ان يحقق قطاع التأمين السعودي المزيد من النمو برغم الظروف الصعبة التي تواجهه احيانا.



مثالية في خدمة العملاء

■ **كيف تقوّمون الانجازات التي حققتموها في «سعودي ري» حتى اليوم؟**

– باتت شركة سعودي ري تتعامل اليوم مع ١٢٠ شركة تأمين في العالم العربي، وهذا بذاته انجاز كبير لا يستهان به. وخلال العام الحالي، نتوقع ان يتجاوز حجم اعمالنا ١٠٠ مليون ريال سعودي وهذا رقم جيد لشركة عمرها سنتان، وناشطة فقط في العالم العربي.

كما وتتمتع «سعودي ري» حاليا ببنية تحتية مثالية لناحية خدمة العملاء، الاكتتابات والتسعير. ويتميز موظفونا بخبرات عميقة تمكنهم من تلبية حاجات العملاء بطريقة محترفة ومهنية.

وافتخر بالتعاون بين مجلس ادارة الشركة وموظفيها لاستكمال تعزيز البنية التحتية الداخلية وبناء الصورة الحالية للشركة.

تطوير السوق السعودي

■ **ما هي الاسباب الكامنة وراء قرار تركّكم للشركة؟**

– كنت وقّعت عقدا لمدة ٥ سنوات، وقد شارف على نهايته، واعتقد ان الانسان عندما يبلغ عمر ٦٢ عاما لا بدّ له ان يرتاح خصوصا ان العمل في هذه الشركة كان رائعا ولكن طبعا تطلب جهودا مكثفة، لذا اتخذت قرارا للتوقف عن العمل لفترة.

■ **في رأيكم، ما هي ايجابيات وسلبيات تعامل «ساما» مع الشركات في السوق السعودي؟**

– لا شك في ان مؤسسة النقد تسعى الى بناء سوق مبني على انظمة جديدة، يضم عددا كبيرا من الشركات توظف امكانياتها كلها لتطوير السوق السعودي وتقوم بالتالي بمهامها على اكمل وجه.

عدم توازن في الاتفاقيات

■ **يشهد العالم العربي والاسلامي توترات واحداثاً أمنية في دول عديدة نذكر من بينها افغانستان، باكستان، العراق، السودان، اليمن والصومال. كيف تتعاملون مع الاخطار الكائنة في تلك الدول؟ هل توافقون على تغطيتها ام تتجنبونها؟**

– نتعامل حاليا مع البلدان العربية كافة التي لا تفرض عليها قيود من قبل الامم المتحدة ونرفض التعامل كشركة سعودية مع المؤسسات الخاضعة لحدود معينة.

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟**

– كانت ولا تزال شركات الاعادة تتمتع بفائض في الرساميل وطاقات اكتتابية، ولا يزال المعيد العالمي يكتتب بحسب امكانياته وليس وفق قدرات الشركة المسندة. وبالتالي، الطاقات المسندة كبيرة وغير مبررة لناحية نسب الاحتفاظ.

كما ان عدم التوازن واضح وكبير في الاتفاقيات وامكانية استيعاب العمليات موجودة خصوصا ان كل الشركات تتمتع بأغطية مناسبة بغض النظر عن نتائجها الفنية.

حصة محدودة للمعيدين العرب

■ **اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة، ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون الامر؟**

– للاسف الشديد لا تزال الجهات المسندة تعطي الاولوية للشركات الاجنبية وتعتبر الشركات العربية تابعة، وتسند اليها حصصا صغيرة (تراوح بين ٥ و١٠ في المئة) بالرغم من ان المعيدين العرب، هم اكثر التزاما بالسوق على المدى الطويل ولديهم طاقات اكتتابية وملاءة مالية لا يستهان بها، ولا يتأخرون بدفع المستحقات المتوجبة عليهم.

وفي رأيي، ان حصة المعيدين العرب من سوق الاعادة اقل بكثير مما يجب ان تكون فعلا.

نتائج فنية جيدة

■ **كيف تقوّمون نتائجكم في ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٩؟**

– لم تتجلّ نتائجنا بوضوح بعد ولكن لا شك في ان بند الزكاة يؤثر بشكل كبير ومباشر على نتائجنا بعد الضرائب (وهي ٢,٥ في المئة من الرأسمال لا ندفعها).

الى ذلك، وبفضل اختيارنا بدقة للاخطار قبل الموافقة على تغطيتها، كانت نتائجنا الفنية جيدة.

■ **كلمة اخيرة؟**

– نأمل ان يحقق قطاع التأمين السعودي المزيد من النمو بالرغم من الظروف الصعبة التي تواجهه احيانا. ونتمنى ان تزيد نسبة احتفاظ الشركات العربية من الاخطار المسندة اليها مما يعزز دورها ونموها على المدى الطويل. ■



فادي أبو نحل (ترست ري - TRUST RE):

وجود شركات التأمين الاجنبية في الاسواق العربية لن يكون دائما

الرئيس التنفيذي لمجموعة ترست ري TRUST RE فادي أبو نحل قال خلال المقابلة التي اجريناها معه، ان الشركات العربية وجدت لتخدم الاسواق العربية ولذا فإنها باقية. اما الشركات الاجنبية فإن وجودها سوف يكون عابرا وتنسحب عندما تجد ان النتائج ليست في مصلحتها. وكشف أبو نحل ان ترست TRUST RE مصممة على مزاولة إعادة التأمين التكافلي، مشيراً الى تركيز ترست ري على القيمة المضافة في توفير خدماتها والتعامل مع الشركات العربية لمساعدتها على التطور والتقدم.

■ ■ ■

نهيئ لتطبيق معايير الملاءة الاوروبية SOLVENCY2 حتى قبل دخولها حيز التنفيذ

■ ■ ■

استمرار النجاح والتطور

■ لاحظنا ان تبديلا حصل في بعض المراكز العليا في الشركة، ما وراء ذلك؟

– لا شك في ان كل شركة تخضع للتطوّر وتنتقل الى مراحل متقدمة، والتغيير في المناصب يحصل في سائر الشركات وفي سائر انحاء العالم، ولا عجب ان يكون بعض المسؤولين في المجموعة قد اختاروا ان ينتقلوا الى شركات اخرى، وقد جرى ذلك بكل محبة وتفاهم. والمجموعة مستمرة بالنجاح والتطور لخدمة زبائنها الذين نقدّر وقفتهم الى جانبنا في كل الظروف.

■ رغم استمرار الكوارث الطبيعية، تحقق شركات الإعادة العالمية نتائج جيدة، علماً ان الأسعار آخذة في التراجع، فكيف تفسرون ذلك؟

– هناك فائض في الطاقات الاستيعابية في الأسواق حالياً. وبسبب عدم توافر عوائد جيدة في أسواق الأسهم تندفع شركات التأمين والاعادة في محاولاتها للفوز بالمقدار الاعلى من الاقساط لعلها بذلك تحقق ارباحا فنية عالية.

من جهتنا نتمنى ألا يستمر هذا الاندفاع باتجاه تحصيل الاقساط لانه يؤدي في النتيجة الى تراجع الاسعار ويؤثر سلبا على شركات الإعادة وعلى سوق التأمين ككل.

شركات ناجحة وأخرى غير ناجحة

■ هل تعتقدون ان رساميل شركات التأمين وإعادة التأمين العربية مقبولة أو هي تحتاج الى التعزيز؟

– هناك دائماً شركات قوية وناجحة وأخرى غير قوية وغير ناجحة وفي كل أنحاء العالم بما في ذلك العالم العربي. المهم ان تسعى الشركات الى التطوّر والتقدّم وفق ما يناسبها ويحسّن أداءها.

فمثلاً، نحن ندرس تطبيق المعايير الاوروبية الجديدة المعروفة باسم SOLVENCY 2 في ترست ري، ولا ننتظر فرض هذه المعايير كي نبدأ تطبيقها.

وعموماً، ان شركات التأمين في العالم العربي تعتبر جيدة وتضم كوادر فنية ديناميكية ومفاهيم عمل مثمرة، لكن المجال مفتوح دائماً للتحسّن والتقدّم.

قرارنا دخول مجال اعادة التأمين التكافلي ينتظر موافقة مجلس الادارة

■ لجأت معظم شركات الإعادة العالمية مثل «ميونيخ ري» و«اليانز» وغيرهما الى دخول مجال إعادة التأمين الإسلامية، فهل لديكم مشاريع مشابهة، وهل ترون ان هذا القطاع يوفر فرصاً كافية؟

– إجمالاً، يركّز قطاع التأمين التكافلي على عقود التأمين الفردية مثل التأمين الطبي، تأمين الحياة وغيرهما.

ونحن في شركة ترست ندرس منذ أربع سنوات تقريباً إمكانية دخول مجال إعادة التأمين التكافلي والقرار ينتظر موافقة مجلس الإدارة.

أضاف: وعموماً، ان صناعة التأمين التكافلي تتوسع سنة بعد أخرى، ترافقها زيادة في القدرات الاستيعابية. ولذا سنقوم بدراسة الأسواق التكافلية بإمعان، وإذا كانت النتائج سيئة، فلا أظن اننا سندخل هذا القطاع.

■ يعتبر العراق ثاني أكبر مصدّر للنفط في العالم، وسيشهد مشاريع إعمارية عديدة، فهل لديكم أي خطط لهذا السوق؟

– تقوم ترست ري بمساعدة بعض شركات التأمين العراقية الناشطة، كما لدينا حصة من اتفاقات الاعادة في هذا السوق.

ونسعى دائماً الى تقديم الدعم والمساعدة للشركات العراقية. ومؤخرا بدأنا مفاوضات مع شركات اعادة تأمين في إيطاليا وأميركا وأوروبا كي تشاركنا في تغطية الاخطار العراقية.

مساعدة الشركات العربية

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– نقدّر ظروف كل شركات التأمين العربية إذ كل شركة مرتبطة بعلاقة تعود الى فترة زمنية طويلة مع معيد تأمين أجنبي.

وتركّز ترست ري على ان تكون خدماتها قيمة مضافة لشركات التأمين العربية، إذ نطمح للتعامل مع الشركات العربية بغية مساعدتها على التطوّر والتقدّم وليس فقط لتقديم خدمات اعادة التأمين.

نتائج مربحة

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– اعتقد ان اقبال شركات التأمين الاجنبية على الاسواق العربية لن يكون دائما والشركات الاجنبية في حال لمست بعد سنوات ان النتائج التي تحققها في الاسواق العربية ليست في مصلحتها سوف تنسحب.

اما الشركات العربية ونحن من بينها تعمل في أسواقها وتخدم شعوبها ولا تنسحب منها.

■ ما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– نتائجنا متماسكة، ونتوقع ان يكون عام ٢٠١٠ مربحاً لنا رغم الأزمة المالية وتداعياتها السلبية على كل أسواق العالم.

نشكر في النهاية جميع الشركات المتعاقدة معنا، وتلك التي تسند الينا اخطار الاعادة ونقدّر دعمها الدائم لنا. ■

الحاج محمد سبع (الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR - الجزائر):

الانفتاح على الخارج اقتضى ان نوجد توازنا بين قدرات الاعادة المحلية وأسواق الاعادة الخارجية



سجلت الشركة المركزية لإعادة التأمين – الجزائر COMPAGNIE CENTRALE DE REASSURANCE (CCR) خطوة متقدمة منذ تسلم الحاج محمد سبع رئاستها حيث عمل على رفع رسملتها توطئة للتوسع جغرافيا. وفي حديثه الينا قال سبع ان الاستراتيجية التوسعية الجديدة فرضت رفع رأس المال الى ما يقارب ١٩٥ مليون دولار ، وهذا ما نجحنا في بلوغه. وحول إجبار شركات التأمين العاملة في الجزائر على اسناد ٥٠ بالمئة من اخطار الاعادة الى الشركة المركزية (CCR) قال سبع ان هذا القرار يؤدي الى قيام توازن صحي يصب في مصلحة الاقتصاد الوطني.

اموالنا الخاصة تتجاوز ٢٠٨ ملايين دولار اميركي ومع ذلك رفعنا رأسمال الشركة المدفوع الى ١٩٥ مليون دولار اميركي

■ لاحظنا انكم عمدتم الى رفع رأسمال الشركة؟ ما هو الهدف الذي تسعون اليه؟

– لقد فرضت علينا الإستراتيجية التوسعية الجديدة المعتمدة حالياً هذه الزيادة في محاولة منّا للانخراط في الأسواق الآسيوية والإفريقية ومنطقة الشرق الأدنى.

صحيح قد رفعنا رأسمالنا من ٥ مليارات الى ١٣ مليار دينار جزائري أي ما يقارب ١٩٥ مليون دولار، مع العلم ان أموالنا الخاصة تتجاوز ١٥ مليار دينار جزائري ما يعادل ٢٠٨ ملايين دولار.

إلا ان التوسع نحو هذه الأسواق يتطلب شروطاً أساسية وضرورية أبرزها: توفر الملاءة المالية كونها تلعب دوراً رئيسياً في هذا الإطار، حجم جيد من الأعمال والإتفاقيات، ودرجة تصنيف عالية كنا قد حصلنا عليها خلال ٢٠١٠.

وخطوة رفع رأس المال ستمكنا من رفع تصنيف الشركة في المسقبل، وستساهم في تطوير أعمالنا وتعزيز انتشارنا.

عوامل نجاح صناعة التأمين

■ هل تعتقدون ان درجات التصنيف العالية ورفع رأس المال عاملان كافيان لزيادة حجم اعمالكم؟

– انها شروط ضرورية لكنها غير كافية، لأن صناعة التأمين تعتمد على عوامل أساسية أهمها الحرص على تقديم خدمات تأمينية ذات نوعية وجودة متمايزتين، بناء علاقات تجارية جيدة وهي أسس تسعى شركتنا دائماً الى توفيرها في الأسواق التي تنشط فيها. فضلاً طبعاً عن أهمية الاستجابة السريعة لتلبية المطالبات ودفع المستحقات ومنح الضمانات كخدمة يومية والتي تبنى على أساسها السمعة الطيبة لشركات التأمين والإعادة.

كما ولا بد من الإشارة الى الحاجة الى تطوير نوعية الموارد البشرية وتحديث الأدوات الإدارية بما ينعكس ايجاباً على نشاطنا لناحية مراعاته المعايير العالمية.

استخدام الطاقات المحلية

■ تسند في الجزائر نسبة إلزامية تعادل ٥٠ في المئة من الأقساط الى شركات الإعادة المحلية، هل تعتقدون انها تدابير لا تزال تتلاءم مع المعايير العالمية؟

– في اعتقادي ترتبط عملية الإسناد الإلزامي هذه بالسوق المحلي لناحية حماية مصالح هذا الأخير من أية تأثيرات سلبية خارجية قد تنتج عن الأزمات المالية.

اضاف: لقد الزمت شركات التأمين العاملة في الجزائر بإسناد نسبة ٥٠ في المئة، ولكن تبقى نسبة الخمسين في المئة الأخرى مشرعة كلياً على العالم الخارجي. أما الهدف الرئيسي من هذا التدبير فهو استخدام الطاقات الإستيعابية المحلية بالكامل وهذا أمر كنا نفتقر اليه سابقاً، حيث كانت القدرات المحلية مهملة.

اضاف: وبعد الإنفتاح على الأسواق الأخرى كان لا بد من اتخاذ تدبير يضمن تحقيق نوع من التوازن الصحي الذي يصبّ في مصلحة الإقتصاد الوطني.

تعاون مع AWRIS

■ هل تتمتعون بالقدرات الكافية لتغطية نسبة ٥٠ في المئة من الاخطار الكبرى؟

– ليس باستطاعتنا تغطية نسبة الخمسين في المئة من الاخطار على كافة أنواعها خصوصا الكبرى منها (الطاقة، المنشآت الصناعية وغيرها) ولكن النقطة الايجابية في الاسناد الالزامي المنصوص عليه في القانون هي انها تمكن لنا ان نستغل طاقاتنا الاستيعابية بالكامل ليقتصر الاسناد الخارجي على ما يفيض عن قدرات CCR المحلية وبما يمكننا من ادارة افضل للعملات الصعبة من والى الخارج، ويساهم في تطوير صناعة اعادة التأمين المحلية.

■ يشهد العالم العربي توترات واحداثا أمنية مختلفة في عدد من الدول كالعراق، باكستان، الصومال، السودان، اليمن هل توفرون التغطيات اللازمة في مثل هذه الاسواق؟

– لدينا وسيلة ناجحة لادارة اخطار الحرب وتشمل الطيران، السفن والبضائع المنقولة على متنها في الاسواق العربية والمتمثلة بالصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS ومقره البحرين، ونحن نتعاون مع AWRIS لتغطية مثل هذه المخاطر، ونسند اليه كل ما يفيض عن قدراتنا، وقد اثبت هذا الصندوق نجاحا باهرا منذ نشأته كونه يوفر تغطيات ذات نوعية عالية.

المنافسة التي يخوضها المعيدون الاجانب ضدنا توجب علينا ان ننشئ تحالفات اقليمية لمواجهتهم

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية وتتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تتخوفون من اية تاثيرات سلبية في هذا الاطار؟

– لا شك في ان المنافسة الشرسة التي تمارسها شركات الاعادة العالمية تؤثر على المعيدين العرب خصوصا انها تبسط سيطرتها على اسواقنا وتمارس سياسة المضاربات السعرية بإحكام.

لذا، لا بد من تحركات جماعية وتشكيل ما يسمى بـ «تكتلات وتحالفات» عربية او حتى مجمع في محاولة جدية لمواجهة هذه المنافسة الشرسة ولو جزئيا، بدءا من تدوير الاخطار داخل المنطقة، مع الاخذ بالاعتبار مصلحة الشركات والاسواق العربية كافة.

استغلال الفرص في الاسواق

■ كيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠١٠ مقارنة بالعام ٢٠٠٩؟

– نتوقع تسجيل نسبة نمو في الاقساط تقارب الـ ١٠ في المئة اذ سيقارب حجم الاقساط ما يعادل ١٤٠ مليون دولار، الا ان هذه الارقام تبقى اولية لان البيانات المالية النهائية لم تستكمل بعد.

الى ذلك حققنا نموا جيدا في الارباح تجاوزت نسبته ١٥ في المئة.

■ ما هي خططكم للعام ٢٠١١ المقبل؟

– سنركز في ٢٠١١ على استغلال الفرص في الاسواق الافريقية والآسيوية (ماليزيا خصوصا) والعربية التزاما منا بخطتنا الاستراتيجية التوسعية. كما ونتطلع الى ترسيخ وجودنا في تلك الاسواق من خلال افتتاح مكاتب تمثيلية هناك خلال السنوات الثلاث المقبلة، آملين تحقيق التوازن التدريجي بين الانشطة المحلية والدولية. ■

ديرموت ديك DERMOTT DICK (كيو ري Q RE):

بعض شركات الاعادة العربية تحتاج الى مزيد من الرسملة كي يمكن لها ان تحصل على تصنيف اعلى

بعض شركات التكافل تفتقر الى الخبرات البشرية



كيو ري Q-RE شركة اعادة تأمين حديثة العهد اذ انه لم يمض على اطلاقها سوى عام واحد، ومع ذلك فقد حققت اقساطا تزيد عن ١٠٠ مليون دولار اميركي. وهذا ما ابلغنا اياه رئيسها التنفيذي ديرموت ديـك DERMOTT DICK خلال الحوار الذي اجريناه معه في الدوحة قطر وقال ديك ان كيـو ري Q RE تستفيد من الدعم الذي تحصل عليه من الشركة الأم شركة قطر للتأمين QATAR INSURANCE. من المؤشرات على ذلك ان وكالات التصنيف الدولية منحت كيو ري Q RE تصنيف (أ) (A) بالرغم من حداثتها. وقد اخذت وكالات التصنيف بالاعتبار انتساب كيو ري Q RE الى مجموعة ذات ملاءة ورسملة ضخمتين، والى ذلك تتمتع كيو ري Q RE بخبرة احترافية تجعلها قادرة على تلبية حاجات شركات التأمين المباشرة في دول مجلس التعاون الخليجي بسهولة.

وتمنى ديرموت ديك خلال المقابلة على الهيئات العربية للاشراف على التأمين ان تتوقف عن الترخيص بإنشاء مزيد من شركات الاعادة العربية، بحيث يمكن لشركات الاعادة العاملة حاليا ان تفوز بحصة اكبر من اقساط الاعادة وان تحتفظ لحسابها بمقدار اكبر من الاقساط، وبذلك تنمو وتتأهل لمواجهة شركات الاعادة الاجنبية. كما تمنى ديرموت ديك على هيئات الاشراف التمهل في منح التراخيص لشركات التأمين التكافلي بالنظر لعدم توافر الخبرات البشرية التي تحتاجها، وقال ان القليل من بينها يتمتع بالكفاية المهنية.

حصر عدد شركات الاعادة العربية يتيح لها ان تنمي قدراتها وتواجه منافسيها الاجانب

قدرة المعيدين على تحمل الخسائر

■ رغم استمرار الكوارث الطبيعية، تحقق شركات الاعادة العالمية نتائج جيدة، علما ان الاسعار آخذة في الانخفاض فكيف تفسرون ذلك؟

– في رأيي، ان الطاقات الاستيعابية الخاصة بأخطار الطبيعة والكوارث التي حدثت في اليابان والولايات المتحدة وغيرها اضحت ضيقة CAT RISKS، وقد وصلت الى حدودها القصوى لتغطية المخاطر المطلوبة.

لكن بالنسبة الى المخاطر الاخرى، فهناك طاقات استيعابية كافية حول العالم.

لذا لا ضغوط على شركات الاعادة العالمية لرفع اسعارها الا اذا حصلت كوارث تؤدي الى خسائر ضخمة.

وحاليا يستطيع المعيدون تحمّل مستوى الخسائر الحالي، خصوصا بعد ان استعادوا قدرتهم على تحقيق ارباح استثمارية. اما بالنسبة الى اسواق الشرق الاوسط ودول الخليج، فهي آمنة نسبياً. ونتوقع ان تكون الشروط والأسعار في عملية تجديد الاتفاقيات هي نفسها كما في العام الماضي، أو ان تخضع لبعض الانخفاض وذلك في ضوء النتائج الفنية التي تحققها كل شركة تأمين على حدة وكذلك في ضوء كيفية إدارتها للمخاطر.

متفائلون بالتأمين التكافلي

■ مع ارتفاع عدد شركات التأمين وإعادة التأمين الإسلامية، لجأت شركات عالمية مثل «ميونيخ ري» و«أليانز» الى دخول هذا القطاع، فهل تعتقدون ان الفرص واعدة في هذا المجال وتبرّر هذه الظاهرة؟

– في رأيي ان فرع التكافل العائلي LIFE TAKAFUL هو القوة الحيوية لصناعة التأمين الإسلامية في المنطقة إذا قدّم بالطريقة الصحيحة،وسيساهم في الوصول الى الفئات الاجتماعية ذات الدخل المحدود في دول خليجية مثل المملكة العربية السعودية حيث الكثافة السكانية عالية.

ولا شك في ان صناعة التكافل ستتطلب وقتاً طويلاً بحدود ١٠ الى ١٥ سنة كي تصل الى الحجم الذي تستحقه، وفي اي حال نحن متفائلون في نجاح هذه الصناعة.

ولا بد لي ان اذكر هنا ان الاستمرار بالترخيص لشركات تكافلية غير محترفة لجهة إدارة المخاطر والأسعار، يؤدي الى فوضى عارمة ومشكلات في السوق.

وفي هذا الإطار، نتمنى ان يوقف المشرّعون إعطاء التراخيص لمزيد من الشركات.

ولكـن هـذا لا ينفـي وجود شركات تكافلية قويـة ومهنية مثـل سوليدرتي SOLIDARITY، «تكافل انترناشونال» TAKAFUL INTERNATIONAL وغيرهما والتي تقوم بعمل جيد في صناعة التأمين.

تقليص عدد شركات الإعادة

■ حصل معظم المعيدين العرب على تصنيفات أعلى من B في السنوات القليلة الماضية. في رأيكم إلامَ تحتاج هذه الشركات لتقوية أدائها؟

– من الواضح ان شركات الإعادة العربية تحتاج الى مزيد من الرساميل المؤثرة في رفع التصنيف.

وثمة شركات اعادة عربية جيدة لكن تصنيفها مرتبط بتصنيف البلد السيادي الذي تحمل هويته، وتعمل انطلاقا منه والذي قد يكون منخفضاً.

وقد تضطر هذه الشركات إمّا الى رفع رساميلها بشكل هائل وتعيين فريق إداري جديد، أو الى نقل مركزها الرئيسي الى دول أخرى مثل دبي وتحديداً الى مركز دبي المالي العالمي DIFC. كي يمكن لها ان تحصل على تصنيف اعلى. وبهذه المناسبة اود ان اوضح ان خفض عدد شركات الاعادة العربية من شانه ان يساهم في تحسين الأداء ويتيح لكل من شركات الاعادة العربية ان تفوز بحصة اكبر من اقساط التأمين العربية، كما يتيح لها ان تحتفظ بمقدار اكبر من الاخطار لحسابها الخاص NET RETENTION وبذلك تنمو وتبلغ حجما يمكن لها ان تنافس الشركات العالمية.

حققنا هدفنا

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١٠، وما هي توقعاتكم لعام ٢٠١١؟

– ارتفعت قيمة الأقساط المكتتبة في «الإعادة القطرية» الى أكثر من ١٠٠ مليون دولار أميركي، وبذلك نكون قد حققنا هدفنا قبل نهاية عام ٢٠١٠.

وفي ما يتعلق بالأسواق العربية والخليجية، فقد أنشأنا وحدة منفصلة لـ «الإعادة القطرية» في مركز قطر للمال QFC.

وقد حققنا زيادة كبيرة في أعمالنا من هذه الأسواق، ونتوقع ان نحقق نتائج جيدة في المستقبل مع النمو الهائل والسريع الحاصل في بعض الدول مثل السعودية والكويت وأبوظبي.■



رونالد شدياق (شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE):

هناك فائض في الطاقة الاكتتابية يدفع الشركات الى الانخراط في منافسة يصعب التكهّن بنتائجها

الاكتواري رونالد شدياق تسلّم منصبه كمدير عام لشركة اعادة التأمين العربية قبل حوالى سنة، الا انه يملك صورة معمقة عن الاسواق العربية بفعل تعاطيه مع شركات التأمين والاعادة في غير بلد عربي، ولسنوات عديدة. وقد ابدى شدياق خلال المقابلة تخوفه من تراجع اسعار التأمين بفعل وجود فائض في الطاقة الاكتتابية.

وقال من الصعب التكهن بما يمكن ان تكون الانعكاسات على نتائج الشركات العالمية التي دخلت الاسوق العربية حديثا وانخرطت في منافسة قوية.

شركة الاعادة العربية تلبي حاجات الاسواق العربية كافة بما فيها تلك التي تشهد توترات سياسية

■ يشهد العالم العربي والاسلامي توترات واحداثاً أمنية في دول عديدة نذكر من بينها افغانستان، باكستان، العراق، السودان، اليمن والصومال. كيف تتعاملون مع الاخطار الكائنة في تلك الدول؟ هل توافقون على تغطيتها ام تتجنبونها؟

– تقديم خدمات إعادة التأمين للأسواق العربية كافة هي مهمة شركتنا الأساسية. وتتضمّن الاسواق العربية دولا مضطربة أحيانا، كاليمن و السودان و العراق،حيث نقيّم الأخطار بالمعايير التي تناسب تلك الحالات. أمّا في ما يتعلق بتأمين خطر الحرب فإنه يخضع لشروط خاصة وحدود معينة.

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– أدّت الأزمة المالية إلى تراجع العوائد المالية والفوائد. ترك ذلك بصمةً في صناعة إعادة التأمين تمثّلت بانخفاض كلفة الرسملة، ولذا اقدمت الشركات العالمية على رفع رساميلها ممّا ادّى الى توفّر فائض من الطاقة الاكتتابيّة في كافة الأسواق.

أمّا على الصعيد الاقتصادي بشكل عام، بدأنا نلمس منافسة حادة تفتقر إلى المنطق تخوضها شركات التأمين والمعيدون. مع ذلك، ما زلنا نأمل الخير في بعض الأسواق وفروع التأمين المربحة.

تدني ملحوظ بالاسعار

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– لقد بدأنا فعلاً نشاهد شركات تأمين وإعادة تأمين عالميّة تتمركز في المنطقة للإستفادة من الاقتصاد العربي المزدهر و بالتالي إمكانيّاته الكبيرة. من الصعب في هذه المرحلة توقع ما سينتج عن تمركز هذه الشركات في المنطقة. ولكن مما لا شكّ فيه سنواجه تدنّياً ملحوظاً بالأسعار بما أنّ هذه الشركات تسعى للحصول على حصة من الاقساط المتوافرة، بكل الوسائل المتاحة. من هنا نرى تراجعا في مستوى اسعار التأمين. من جهة اخرى، فإن الإنفتاح على شركات التأمين العالمية إلى تقليص حصّة المعيدين العرب من ناتج سوق إعادة التأمين العربي. أخيرا وليس آخراً، لا يمكن تجاهل دور شركات التأمين العالميّة في تنشيط نضوج اسواق التأمين بالنظر لما لديها من خبرات وتقنيات كبيرة.

لطالما اتبعت الإعادة العربية سياسة استثمارية محافظة محققةً عائداً سنوياً يفوق الـ٦٪ حتى في خضمّ الأزمة المالية

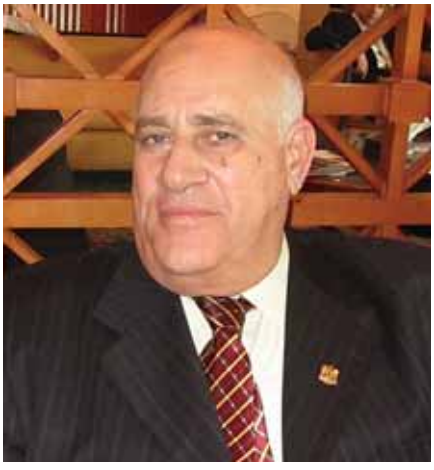
■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– لطالما اتبعت الإعادة العربية سياسة استثمارية محافظة محققةً عائداً سنوياً يفوق الـ ٦٪ حتّى في خضمّ الأزمة المالية اي بين العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ . واضاف: وعلى الرغم من انخفاض أسعار الفائدة، نتوقّع أن نحافظ على مستوى العائد كما في السنوات الأخيرة نظراً إلى الكمّ الكبير من الفرص المتاحة. و هنا لا بدّ من الإشارة إلى أنّ ظروف السوق الحالية ممتازة لفرص التحوّط، وقد هممنا بالفعل بدراستها. ■

د. عزيز صقر (شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين - ARAB UNION RE):

خدماتنا مميزة وثقة الشركات المباشرة بنا كبيرة

«أساس نجاحها وضعها شروطاً في اتفاقيات الإعادة تتناسب وأسعار التغطيات»، أوضح ذلك رئيس شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين– ARAB UNION RE الدكتور عزيز صقر، وشرح لوضع الشركة وعملها في السوقين السوري والليبي في مجال إعادة التأمين، مسلطاً الضوء على مميزات خدماتها وتحديداً في مجال تنظيم دورات تدريبية للعاملين في القطاع، عازياً قوتها وثقة الشركات المباشرة بها لدعم الحكومتين السورية والليبية لها ولامكانياتها المالية الكبيرة.



خبيرة وقادرة

■ رغم استمرار الكوارث الطبيعية تحقق شركات الإعادة العالمية نتائج جيدة علماً ان الأسعار الى انخفاض، فكيف تفسرون ذلك؟

– تحقق شركات الإعادة العالمية نتائج جيدة لأنها تضع شروطاً في اتفاقيات الإعادة تتناسب والأسعار.

كذلك يحقق المعيدون أرباحاً مهمة ومرتفعة من الاستثمارات.

ولا ننسى ان هذه الشركات لديها خبرة طويلة في الاكتتاب وانتقاء الأخطار تمكنها من التغلّب على الأزمات والصعوبات وتسجيل أرباح جيدة.

■ كيف تقيّمون نشاطكم في سوقي ليبيا وسوريا بعد انفتاحهما على الأسواق العالمية؟

– شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين – ARAB UNION RE هي شركة إعادة التأمين الوحيدة الموجودة في سوقي ليبيا وسوريا وهي مملوكة كلياً من الحكومتين الليبية والسورية اللتين تظهران دعماً كبيراً لها عبر الطلب من شركات التأمين العاملة في السوقين إسناد حصص إلزامية من اقساطها لها تصل الى ١٠ و٢٠ في المئة.

وتلقى الشركات المباشرة دعماً كبيراً منا في كل الحالات والظروف التي تتعرض لها. وأي نمو في سوقي سوريا وليبيا هو انعكاس حقيقي لأعمال الاتحاد العربي لإعادة التأمين.

معرفة عميقة بسوقي سوريا وليبيا

■ ما الذي تقدمه شركتكم من جديد ومميّز للأسواق العربية؟

– بداية، تلتزم شركتنا بالأسعار والشروط العالمية التي يوفرها أي معيد أجنبي.

كذلك تقوم الشركة بتدريب الكوادر البشرية، كما حصل العام الماضي، حيث نظمنا دورات تدريبية للعاملين في السوقين الليبي والسوري في مجال إعادة التأمين.

وشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين تقدم مستوى رفيعاً من الخدمات تماماً كما يفعل أي معيد أجنبي. إضافة الى معرفتنا العميقة بسوقي سوريا وليبيا أكثر من أي شركة أجنبية، وبحسب القول الشائع «الأقربون أولى بالمعروف»، لا بد ان نستحوذ على أقساط وأعمال كبيرة من هذين السوقين والأسواق العربية والعالمية وهذا ما يحصل واقعاً.

دعم حكومي

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– بعض الشركات العربية تفرض حصول شركات الإعادة العربية على تصنيف أقله "BBB" كي تسند لها نسبة من أقساطها. لكن هناك شركات اخرى لها ثقة كبيرة بالإعادات العربية فتتعامل معها بغض النظر عن التصنيفات.

الى ذلك، ثمة شركات تأمين عربية عدة تثق بأن الحكومتين السورية والليبية تدعمان وتضمنان شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين بموجب قرارات حكومية وبالتالي تسند إلينا أقساطاً بأرقام كبيرة.

ومع ذلك، نحاول دائماً الحصول على أعمال اكتتابية من الشركات العربية الملتزمة بالتصنيفات، عبر الحصول على استثناءات من الجهات الوصية.

ونذكر هنا، ان شركتنا لم تتخلف منذ انطلقت عام ١٩٧٥ عن دفع أي تعويض مستحق، كما لم يتم رفع أي دعوى علينا بهذا الخصوص طوال فترة عملنا.

كما ان استثماراتنا ذات عوائد مجزية، ومن يطلع على تقارير مراقبي الحسابات الخارجيين، يلحظ ان شركتنا تتمتع بإمكانيات مالية تكفي لسداد مطالباتها أكثر من حجمها بأربعة أضعاف.

البحث عن استثمارات جديدة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها مع نهاية عام ٢٠١٠؟

– ثمة مؤشرات الى ان ٢٠١٠ ستقفل مع تراجع نسبة الأقساط في التأمينات البحرية وفي فوائد البنوك، وهذا سيؤثر على ايرادات شركات التأمين الفنية والاستثمارية. لذا سنحاول البحث عن استثمارات جيدة، سواء في المصارف المليئة والمضمونة أو في قطاعي العقار والأسهم.

وهذا التنويع في محفظة الاستثمارات سيحقق ايرادات مرتفعة كما في السنوات الماضية.

■ كلمة أخيرة؟

– نؤكد لكل شركات التأمين العربية ان الاتحاد العربي لإعادة التأمين جاهزة لخدمتها في أي وقت كان. ■

الاتحاد العربي لاعادة التأمين ARAB UNION RE : ثبات في ربحيتها والنسبة المركبة لاعمالها تتراوح بين ٩٤ و٩٨ بالمئة

عتب علينا الصديق الدكتور **عزيز صقر** لان التقرير التقويمي EVALUATION الذي نشرناه حول شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين ARAB UNION RE لم يكن كاملا، بل اقتصر على نقل اجزاء من التقرير الذي اصدرته وكالة التصنيف الاميركية ا.م.بست A.M.BEST واهمل اجزاء اخرى وهي مهمة معنى ومضمونا.

ويهمنا ان نوضح ان نشر التقارير التي تصدرها وكالات التصنيف الدولية بنصها الكامل يستوجب تخصيص صفحات كاملة من مجلتنا وهذا امر غير متاح، ولذا نحاول ان ننقل عن تلك التقارير المقاطع الاكثر دلالة فيها.

ومن الوقائع التي لم ننشرها عن تقرير وكالة بست BEST حول شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين ARAB UNION RE ان الشركة بقيادة الدكتور **عزيز صقر** حافظت بثبات على ربحيتها وسجلت خلال العام ٢٠٠٩ ارباحا بقيمة ١٣٤ مليون ليرة سورية اي ما يعادل ٣ ملايين دولار اميركي وارباحاً اكتتابية مدعومة باستثمارات محافظة

AURE'S HAS CONSISTENLY PRODUCED GOOD FINANCIAL PERFORMANCE WITH PRETAX PROFITS WITH TECHNICAL PROFITS SUPPORTED BY CONSERVATIVE INVESTMENT PROFILE.

وتوقعت وكالة بست لشركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين ARAB UNION RE ان تحافظ على النسبة المركبة لنتائجها COMBINED RATIO بين ٩٤ و٩٨ بالمئة خلال العامين القادمين. والنسبة المركبة تتألف من التعويضات المدفوعة والعالقة والنفقات الادارية والعمولات، وهذه النسبة تعتبر انجازا لاي شركة اعادة تأمين في العالم.

واشارت الوكالة الى ان العائد الاستثماري للشركة يتراوح بين ٤ و٥ بالمئة.

وصنفت بست القدرة الائتمانية لشركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين بمرتبة دوبل بي بلوس (BB+) مع نظرة مستقرة.



شكيب ابو زيد (تكافل ري TAKAFUL RE):

للعودة الى الاساسيات والتركيز على الربحية الفنية قبل المجازفة في عمليات استثمارية غير مضمونة النتائج

تعدّ «تكافل ري» TAKAFUL RE من الشركات العربية القليلة التي نجحت في الفوز بتصنيف دولي رفيع رغم حداثتها في السوق.

الرئيس التنفيذي للشركة شكيب ابو زيد اوضح ان اعمال «تكافل ري» مركزة على الاخطار غير المرتبطة بالحروب او الارهاب، لذا فهي لا تتأثر بالاحداث والتوترات الأمنية وغيرها. وسلّط الضوء على ظاهرة التهافت على كل الاخطار، مهما كان تسعيرها رديئا ومهما كانت شروطها غير مقبولة فنيا، مفندا ايجابيات وسلبيات اهتمام المعيدين بالاسواق العربية، داعيا الى العودة للأساسيات اي التركيز على الربحية الفنية قبل المجازفة في عمليات استثمارية غير مضمونة النتائج.

لا نغطي اخطار الحرب والارهاب

■ يشهد العالم العربي والإسلامي توترات وأحداثا أمنية في دول عديدة نذكر من بينها أفغانستان، باكستان، العراق، السودان، اليمن والصومال. كيف تتعاملون مع الأخطار الكائنة في تلك الدول؟ هل توافقون على تغطيتها أم تتجنبونها؟

– إن التوترات التي تشهدها بعض البلدان يمكن أن تصنف في خانة الأحداث التي يجب التعامل معها، وليس بمنطق الإمتناع الكلي عن أي تعاملات. وهنا تجدر الإشارة إلى أننا كتكافل ري لا نغطي أخطار الحرب والإرهاب، وبالتالي تكون أعمالنا مركزة على الأخطار غير المرتبطة بالأحداث؛ ثم إن عملنا كتكافل ري مرهون بوجود شركات تكافلية أو تعاونية. بالنسبة للسودان نتعامل مع السوق وليس هناك أي مشكلة. إلا في ما يخص التحويل الى الدولار الأميركي. وفي باكستان، نتعاون مع كل الشركات لأن هذا السوق واعد. أما في ما يخص العراق، فغياب شركات تكافلية هو السبب الرئيس لعدم قبولنا أخطاراً في هذا البلد.

القاعدة بالنسبة لنا بحكم تواجدنا في مركز دبي المالي العالمي، هي الإلتزام الكامل بالعقوبات التي فرضها مجلس الأمن دون غيرها. والجدير بالذكر هنا، أننا كشركات عربية و/ أو إسلامية يجب أن لا نقطع الصلة بأي سوق رغم العقوبات، بحيث يجب أن نواظب على الزيارات لأن العقوبات غير دائمة إلى الأبد.

حذر على حساب النمو

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو أن شركات الإعادة باتت تملك فائضاً في الرساميل وفي طاقاتها الإكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات أكبر من أقساط الإعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– هناك طاقات وفيرة في أسواق منطقتنا سواء أكانت هذه الطاقات لمعيدين دوليين، أو إقليميين أو لشركات عابرة للحدود تقتنص أعمال الإعادة الإختيارية، رغم كونها شركات مباشرة.

وهذه الظاهرة ليست بجديدة على السوق، إلا أن الملفت هو التهافت غير المسبوق على كل الأخطار، مهما كان تسعيرها رديئاً ومهما كانت شروطها غير مقبولة فنياً.

إن جوهر المشكلة يكمن في أن الكل يعرف وينتقد هذه الظاهرة، ولكن للأسف الشديد ليس هناك من ارادة حقيقية للحد من إنهيار الأسواق.

إن النتيجة الحتمية لهذه المنافسة الشرسة هي تردي الأقساط إلى مستويات غير مقبولة، فعلى سبيل المثال، هل من المقبول أن تصبح تكلفة الهندسي لسنوات عدة أقل من ٠,٤ بالألف؟ مع وجود تحمل يكون قريبا من لا شيء؟ هل من المعقول أن تؤمن بنايات بعشرات الطوابق ضد الحريق بأقل من ٠,٢ بالألف؟ إن كل الأطراف ذات العلاقة في العملية التأمينية تفقد جزءاً كبيراً من أقساطها وكذلك مصداقيتها. السؤال الذي يطرح دائماً من المسؤول عن هذا الوضع؟ لنكون صادقين فالكل مسؤول وبدون إستثناء، إلا أن هناك تفاوتاً حسب سياسات الشركات الإكتتابية. إن شركة مثل تكافل ري تجد نفسها في حيرة: فإما الحذر الشديد للحفاظ على الذات أو الدخول في مغامرة المنافسة التي يعرف الكل عواقبها على المدى المتوسط والبعيد.

لقد إخترنا أن نكون حذرين ولو على حساب النمو، وبالتالي فإننا نضطر لرفض أغلبية الأشغال التي تعرض علينا نظراً لعدم ملاءمتها للمعايير الإكتتابية التي نتبعها. فعلى سبيل المثال لا تتعدى نسبة قبولنا للأخطار الإختيارية التي تعرض علينا نسبة ١٨٪ مع العلم أن شركاتنا المسندة والوسطاء يعلمون تماماً الخطوط العريضة لسياستنا الإكتتابية الحذرة.

■ كثر إهتمام الشركات العالمية بالأسواق العربية وحتى أنها أخذت تتمركز في المنطقة بوثيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك إفادة لأسواقنا العربية؟

– إن إهتمام المعيدين الدوليين بأسواقنا فيه العديد من الإيجابيات، وفي الوقت نفسه يمكن أن يحمل في طياته بعض السلبيات.

الإيجابي في فتح المعيدين لمكاتب في منطقتنا هو إظهار الإلتزام الطويل المدى بالأسواق، على شرط أن لا يتم غلق المكاتب بعد فترة وجيزة كما جرى في تونس، بيروت أو مركزدبي المالي العالمي أخيراً. كما أن فتح هذه المكاتب يفترض به أن يساعد الأسواق على تغطية بعض الأخطاء الإستثنائية أو الخاصة.

الجانب السلبي في العملية هو أن تنقلب الزيادة المطردة في الطاقات المتوفرة إلى حالة من الفوضى على مستوى الأسعار والتي يغذيها سعي بعض المعيدين إلى تحقيق أرقام قياسية كأقساط على حساب التوازن الفني للمحافظ وعلى حساب كل العاملين في السوق.

العودة الى الأساسيات

■ هل يمكن القول أنكم تجاوزتم تداعيات تدهور أسعار الإستثمارات والأصول، وما هي النتائج التي تتطلعون إلى تحقيقها عند إقفال ميزانية ٢٠١٠ و خلال العام المقبل سواء على مستوى الإنتاج أو الربحية؟

– على مستوى دول الخليج،لايمكن أن نجزم بأننا تجاوزنا مرحلة الأزمة، إذ هناك عدة مستويات لتحليل الوضع الحالي:

أولا على مستوى الطلب على العقارات،هناك شبه شلل تام، و لقد شهدت أسعار العقار في دبي تدهوراً لا مثيل له في السنوات الثلاث الماضية، لايزال يلقي بظلاله على كل المنطقة. وفي البلدان الأخرى، هناك خوف من إنفجار فقاعات أخرى في الفترة القادمة، إلا أن السعودية خاصة وقطر – إلى حدّ ما – ما زالتا توفران فرصاً إستثمارية عقارية هائلة.

ثانياً على مستوى سوق الأسهم، لايمكننا تجاهل الطبيعة المتذبذبة لأسواق المنطقة وكون أي إرتفاع يكون مبالغاً فيه بسبب المضاربات، وهذا ينعكس إنهيارات مثل التي شهدناها في سنوات ٢٠٠٦ أو ٢٠٠٨ و حتى بداية سنة ٢٠١٠. هذا الوضع المتذبذب مرشح للإستمرار بسبب العديد من الأسباب، منها عدم نضوج الوعي الإستثماري والتهافت على الإستثمارات المربحة في أقل وقت، بدل التركيز على إستثمارات طويلة الأمد ومستقرة العائد.

وإجمالا، لا يمكن القول أننا عدنا إلى فترة النمو المطرد للمحافظ الإستثمارية أو الإكتتابية وهذا يفرض علينا – كما ردده الكثير من قبلي – العودة إلى الأساسيات، أي الربحية الفنية لعمليات التأمين قبل المجازفة في عمليات إستثمارية غير مضمونة النتائج. بالنسبة لتكافل ري، نتأثر كغيرنا سلبياً أو إيجابياً بتقلبات الأسواق، إلا أن أكثر ما يقلقنا هو تدهور الأسعار والتراخيص الكثيرة لشركات جديدة في أسواق محدودة الإنتاج. ■

لمياء بن محمود (الشركة التونسية لإعادة التأمين TUNIS RE):

ضرورة التعاون بين الشركات المباشرة والمعيدة للحدّ من المنافسة غير الصحية

دعت الرئيسة والمديرة العامة للشركة التونسية لإعادة التأمين TUNIS RE لمياء بن محمود للتعاون بين الشركات المباشرة والمعيدة للحدّ من ظاهرة المنافسة غير الصحية والتي لا تستجيب للقواعد والأسس الفنية السليمة، ورأت ان الشركات العالمية ساهمت لا شك في معاضدة المجهودات المحلية وعزّزت قدراتها، كاشفة عن نمو في حجم أعمال الشركة وصل الى ١٤ في المئة مع توقع نتائج أفضل مع حلول نهاية ٢٠١٠.



تلبية متطلبات العملاء

■ يشهد العالم العربي والاسلامي توترات واحداثاً أمنية في دول عديدة نذكر من بينها افغانستان، باكستان، العراق، السودان، اليمن والصومال. كيف تتعاملون مع الاخطار الكائنة في تلك الدول؟ هل توافقون على تغطيتها ام تتجنبونها؟

– تتمحور نشاطات الشركة التونسية لإعادة التأمين في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا وتحاول تلبية متطلبات العملاء، وطبعاً تغطية مثل هذه الأخطار لا بدّ من ان تكون مدروسة كي تتناسب مع قدراتنا الإكتتابية.

نتائج فنية جيدة

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– بالفعل لاحظنا مؤخراً ظاهرة تدني الأسعار بشكل حاد، وهي ناتجة عن المنافسة غير الموزونة وغير الصحية، والتي لا تستجيب للقواعد والأسس الفنية السليمة.

لذا أرى انه من واجب شركات التأمين والإعادة التعاون في ما بينها للحدّ من هذه الظاهرة. وفي ما يتعلق بشركتنا فإننا لا نتخوّف من تراجع نتائجنا الفنية لأنها حتى الآن في مستوى توقعاتنا.

دعم للشركات المحلية

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– تتطلب صناعة التأمين والإعادة توزيعاً للمخاطر على مختلف الأطراف المتدخلة، ولا نستطيع ان ننكر ان الشركات العالمية وفّرت دعماً للشركات المحلية وعزّزت قدراتها، خصوصاً ان الأسواق كبيرة وتتسع للجميع ولكن النقطة الأهم تبقى في المحافظة على جودة الخدمات، فضلاً عن ضرورة التعاون بين المؤسسات المحلية والأجنبية.

١٤ في المئة نمواً في الأعمال

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– لم يشهد السوق التونسي تداعيات حقيقية ناتجة عن الأزمة المالية، بفضل النظام الرقابي المعتمد والذي يؤطر بشكل كبير قنوات الإستثمارات بما يتماشى مع قواعد الحذر، مما أبقى سوق التأمين المحلي بمنأى عن الأحداث العالمية.

أما الشركة التونسية لإعادة التأمين فقد حققت إلى غاية شهر ايلول (سبتمبر) نمواً بحجم أعمالها وصلت نسبته الى ١٤ في المئة، مع توقع نتائج أفضل مع حلول نهاية العام ٢٠١٠. ■

محمد شاهين
استشارات تأمينية
وساطة تأمين
ترخيص رقم ٢٠٢/١/أ.ب

Mohamad A.R. Chahine
Insurance Consultation
Insurance Brokers
رقم التسجيل: ١١٨

شارع الحمرا، بناية الربيع، الطابق الثاني
تليفون وفاكس: ٢٩ ١١ ٣٥ – ٢١ ١١ ٣٥ (٠١)

Hamra Street, Al Rabea Building, 2nd Floor
Tel & Fax: (01) 35 11 21 - 35 11 29

E-mail: marcins@terra.net.lb

دي. آر. أريا (جي. آي.سي ري GIC RE):

أعددنا خططاً للأسواق العربية في الشرق الأوسط وشمال افريقيا

الرئيس الإقليمي لشركة جي. آي.سي ري GIC RE الهندية لإعادة التأمين دي آر اريا رأى ان على الجهات الرقابية لعب دور أكبر في أسواق التأمين، وكشف عن خطط مستقبلية معدّة للأسواق العربية في منطقتي الشرق الأوسط وشمال افريقيا، معتبراً ان تأمينات الحياة والطبية والشخصية واعدة ومجالاتها واسعة.

دور أكبر للجهات الرقابية

■ نلاحظ ان شركات الإعادة العالمية لا تزال تحقق نتائج جيدة رغم انخفاض الأسعار وتكاثر الكوارث مؤخراً، بمَ تعلقون؟

– نعم الأسعار الى انخفاض ولكن لا أتوقع ان يطول هذا الوضع، اذ سرعان ما ستعي الشركات ان هذه الأسعار ليست كافية لقبول الأخطار.

■ في رأيكم ما الذي تحتاجه بعد الأسواق العربية لتحسين قطاع التأمين؟

– يمكن للجهات الرقابية والمنظمة ان تلعب دوراً أكبر في الأسواق، خصوصاً التي تواجه انخفاضاً في أسعار التغطيات.

خطط لتطوير القدرات

■ هل تفكرون بالدخول الى أسواق العراق وليبيا وسوريا؟

– لدينا أعمال في كل من العراق وسوريا وليبيا وكل الأسواق العربية.

■ هل أنتم راضون عن ادائكم في العالم العربي؟

– بإمكاننا تحقيق نتائج أفضل في السوق العربي، ولدينا خطط مستقبلية لتطوير قدراتنا وطاقاتنا خصوصاً في منطقتي الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

تأمينات واعدة

■ في رأيكم ما هي المجالات التأمينية الأفضل مستقبلاً؟

– بالنسبة للمنطقة، اعتقد ان مجالات تأمين الحياة والتأمينات الطبية، إضافة الى التأمينات الشخصية تعتبر واعدة ومجالاتها واسعة.

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟



– الشركات العالمية بحاجة الى تغطية مزيد من الأخطار ومعرفة كيفية انتقائها، كما ومن المفروض ان تركز على الأسواق الآسيوية والإفريقية وان تتعاون مع الشركات المسندة.

نمو في الأرباح

■ كيف تقوّمون نتائجكم في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا خلال للعام ٢٠١٠؟

– حققنا نمواً في أرباحنا المقدّرة بنسبة ٩ في المئة من مجمل عوائدنا.

كما وحققنا نمواً في أقساطنا بحيث تجاوزت قيمتها ٣٥٠ مليون دولار. ■



جنثن ولتن (ACR RETAKAFUL MEA B.S.C)

انعكاسات مدمرة لتنافس الاعادة العالمية على الاسواق العربية

المدير الاقليمي في شركة ACR RETAKAFUL MEA B.S.C. جنثن ولتن حذر من انعكاسات مدمرة لتنافس شركات الاعادة العالمية على الاسواق العربية، ووصف انطلاقة الشركة في المنطقة بالناجحة حيث حققت نتائج وارباحا مرضية، مذكرا بضرورة رفع شركات الاعادة العربية لرساميلها للحد من خروج الاقساط الى الاسواق الاوروبية والاميركية كاشفا عن توسع قريب نحو شمال افريقيا.



انعكاسات مدمرة

■ **كيف تقومون الاوضاع الاقتصادية في المنطقة بعد الازمة المالية العالمية؟**

– انا متفائل وارى ان عملية الاستقرار الاقتصادي في المنطقة جرت اسرع مما توقعناه ومما هي عليه في دول اوروبا والولايات المتحدة الاميركية. وعلى الرغم من بعض المشكلات في القطاع العقاري، تبقى الاوضاع الاقتصادية في المنطقة جيدة وعلى السكة الصحيحة لتحقيق النمو من جديد.

■ **لاحظنا انه على الرغم من كثرة الكوارث وتراجع اسعار تغطيات المعيدين لا تزال شركات الاعادة تحقق نتائج جيدة بم تعلقون؟**

– تتمتع شركات الاعادة العالمية بفائض في الطاقات الاستيعابية وسابقا كانت قادرة على تحقيق العوائد من الاستثمار والاكتتاب، واليوم وبعدما تقلصت العوائد الاستثمارية توجه تركيزها نحو الاكتتاب ومحاولة الاستحواذ على حصة اكبر من الاقساط. ولا شك في ان هذه الطريقة لها انعكاسات مدمرة على المدى الطويل الا ان البقاء يبقى للاقوى.

نتائج وارباح مرضية

■ **كيف تقومون اسواق التأمين في المنطقة راهنا؟**

– انطلقت الاصلاحات في المنطقة على كل صعيد، والمعنيون اتخذوا مواقف وقرارات واضحة وسليمة.

■ **كيف تقومون اداءكم في المنطقة، وهل تخططون لمزيد من التوسع؟**

– انطلاقتنا كانت ناجحة في المنطقة وحققت الشركة نتائج وارباحا مرضية.

ونخطط للتوسع في شمال افريقيا بداية العام ٢٠١١ وذلك من ضمن استراتيجية هادفة الى خدمة السوق التكافلي أينما وجد.

انطلاقتنا قوية الا اننا نطمح الى المزيد

رفع رساميل الاعادة العربية

■ **نلاحظ اهتمام الكثير من الشركات بأسواق سوريا والعراق وليبيا، هل لديكم هكذا توجه؟**

– لدينا اعمال في سوريا والعراق، اما ليبيا فهي تعتبر ضمن منطقة شمال افريقيا التي كما سبق وذكرت سنبدأ بالتوسع نحوها بداية شهر كانون الثاني (يناير).

■ **اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟**

– تحتاج شركات الاعادة العربية الى رفع رساميلها، اذ لا زلنا نلاحظ تدفق الاقساط العربية نحو الاسواق الاوروبية والاميركية، علما ان اسواق المنطقة فيها ما يكفي من الكوادر البشرية والخبرات في قطاع الاعادة.

اقساط مضاعفة

■ **كيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠١٠؟**

– كما ذكرت آنفا كانت لنا انطلاقة قوية في السوق ونحن مسرورون لذلك، الا اننا في المقابل، وعلى غرار المساهمين في الشركة، نطمح الى المزيد.

وبالنسبة للعام ٢٠١٠ بلغ حجم اقساطنا ضعف ما كان عليه العام ٢٠٠٩، كما وحققنا ايضا ارباحا جيدة في اكتتاباتنا الفنية. ■

رسملة متينة وطريقة حذرة في احتساب الاموال الاحتياطية

اصدرت وكالة ا.م.بست A.M.BEST بيانا بتاريخ ١٤ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٠ تعلن فيه ان تصنيفها للقدرة المالية لمجموعة آسيا كابيتال لاعادة التأمين ASIA CAPITAL REINSURANCE CO (ACR) باق في مرتبة آ مايnوس (-A) التي تعني ممتاز EXCELLENT. وتضم المجموعة شركات عديدة لاعادة التأمين نذكر من بينها شركة آ سي آر ري تكافل ACR RETAKAFUL MEA B.S.C. (BAHRAIN) المسجلة في البحرين.

واوضحت الوكالة ان هذا التصنيف يعكس الرسملة المتينة والقدرات القوية لادارة الاخطار التي تتمتع بها سائر الشركات التابعة لمجموعة آسي آر . ACR.

Solid capitalization strong risk management capabilities

كما اشادت الوكالة بالطريقة الحذرة التي تتبعها المجموعة في مجال احتساب الاحتياطات الفنية Prudent Reserving Practice.

نبيل حجّار (الصندوق الآفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة):
FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE

المعيدون العرب أثبتوا جدارتهم والتزامهم بالأسواق العربية والإقليمية



المدير العام للصندوق الآفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE نبيل حجار، رأى ان الازمة المالية ساعدت على تحسين مستوى الاكتتاب وتطبيق الأنظمة والمعايير الفنية، واعتبر ان المعيدين العرب أثبتوا جدارتهم والتزامهم بالأسواق العربية والإقليمية، مؤكداً أن هذه الشركات موجودة لتبقى وتسعى الى تحسين أدائها وخدماتها، نافياً أي تأثير سلبي لشركات الإعادة التكافلية على أعمال شركات الإعادة التقليدية بل أنها تلعب دوراً متمماً لها ، كاشفاً أن الجمعية العمومية للصندوق جددت عقد إدارته لشركة Trust Re التي تقوم بهذه المهمة منذ تأسيسه سنة ١٩٩٨.

تحسن مستوى الاكتتاب

■ رغم استمرار الكوارث الطبيعية، تحقق شركات إعادة التأمين العالمية نتائج جيدة، علماً ان الاسعار آخذة في الانخفاض، فكيف تفسرون ذلك؟

– الملاحظ ان السياسة الاكتتابية أصبحت أكثر اتزاناً ووعياً من السابق بعد ان كانت عشوائية. فالأزمة المالية العالمية ساعدت على تحسين مستوى الاكتتاب وتطبيق الأنظمة والمعايير الفنية اللازمة، لتحقيق الربحية بدلاً من الإعتماد على استثمار الأموال التي لم تعد تعطي العائد الكافي.

المعيدون العرب أثبتوا جدارتهم

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– هذه المشكلة مزمنة في الأسواق العربية، وفي هذا الإطار نتمنى على الشركات والأسواق العربية والإقليمية التعاون مع المعيدين العرب الذين أثبتوا جدارتهم والتزامهم بهذه الأسواق.

فشركات الإعادة العربية لم تتخلَّ يوماً عن الأسواق العربية، وهي موجودة لتبقى وتسعى لتحسين أدائها وخدماتها تلبية للمتطلبات كافة.

من جهتنا في Trust Re نقوم بواجباتنا ونشدّد على التطوّر والتقدم على أمل ان تثق الشركات العربية بعملنا، علماً ان الأوضاع تحسنت عن السابق بشكل ملحوظ.

شركات الإعادة التكافلية

■ كثر في الفترة الأخيرة عدد شركات الإعادة الإسلامية فهل هناك تأثير يذكر على شركتكم من هذه الشركات؟

– ليس هناك أي تأثير سلبي لشركات إعادة التأمين التي اعتمدت في عملها الطريقة التكافلية، بل نعتبر أن وجودها إلى جانب شركات الإعادة التقليدية يلعب دوراً متمماً.

لا تأثير لانفجار منصة المكسيك على الصندوق

■ هل كان لحادثة انفجار منصة شركة بريتيش بتروليوم النفطية في خليج المكسيك أي تاثير سلبي على أعمالكم؟

– يعمل صندوق FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE في الأسواق الإقليمية في إفريقيا و آسيا و طبعاً في البلاد العربية، وهذه الأسواق لم تحصل بها خسائر كبيرة ورئيسية كما هي العادة في خليج المكسيك، لذا لم يكن لحادثة خليج المكسيك تأثير مباشر على أعمالنا بل أنها كانت أكثر تأثيراً على السوق الدولية لتأمين وإعادة تأمين النفط والطاقة.

إنفتاح أسواق جديدة

■ بعد انفتاح أسواق العراق وسوريا وليبيا، هل بدأ صندوقكم اكتتاب مخاطر فيها؟

– لم ندخل بشكل عميق في أسواق ليبيا وسوريا والعراق لغاية الآن، لكننا بالطبع ندرس كيفية الاستفادة منها واكتتاب مخاطر معينة فيها.

٢,٨ مليون دولار أرباحاً و تجديد عقد الإدارة مع Trust Re

■ كيف كانت نتائج الصندوق لعام ٢٠٠٩؟

– أقرّت الجمعية العمومية للصندوق والتي عقدت في باندونغ، اندونيسيا ميزانية ٢٠٠٩ التي بينت ان قيمة الأقساط تجاوزت ١٤ مليون دولار، كما وصلت أرباحنا الى ٢,٨ مليون دولار، أقرّ توزيع نسبة ٥٠ في المئة منها على الأعضاء والـ ٥٠ في المئة الأخرى جرى تدويرها الى الاحتياطيات العامة للصندوق.

كما جدّدت الجمعية العمومية عقد إدارة الصندوق لشركة Trust Re التي تتولى هذه المهام منذ تأسيس الصندوق سنة ١٩٩٨. وقد أثبتت Trust Re جدارتها ومساهمتها في إدارة وتطوير أداء الصندوق.■

أيمن الحوت (ميدغلف التعاونية السعودية MEDGULF SAUDI ARABIA):

خيبات أمل اصابت شركات التأمين العالمية فانسحبت من اسواقنا



الاقتصاد السعودي يحافظ على وتيرة نموه ونحن مرتاحون الى النتائج

شركة ميدغلف التعاونية السعودية هي كبرى الوحدات التي تتألف منها مجموعة ميدغلف، التأمين اللبنانية السعودية MEDGULF والتي يتولى رئاستها التنفيذية لطفي الزين.
المدير العام لميدغلف السعودية أيمن الحوت ابدى خلال المقابلة أسفه لقيام بعض شركات التأمين المباشر بلعب دور المعيد في بعض المجالات الخطرة حيث توافقت على قبول اسنادات اعادة اختيارية تأتيها من شركات تأمين مباشر أخرى من دون ان تتوافر لديها الخبرة المطلوبة.
وقال الحوت ان شركات التأمين العالمية التي حققت نجاحا في الشرق الاوسط هي تلك التي تحالفت او تعاونت مع شركات محلية وان التجربة تظهر بوضوح ان بعض الشركات العالمية اخذت تنسحب من الاسواق العربية لانها أخفقت في اختراقها.

■ كيف تقومون الاوضاع الاقتصادية الحالية في المملكة العربية السعودية؟

– تؤكد التقارير الاقتصادية الصادرة مؤخرا ان النمو الاقتصادي مستمر وبوتيرة جيدة جدا، سواء في المنطقة العربية او في المملكة وبالتالي نحن مرتاحون لهذه التطورات.

■ تفرض «ساما» الحصول على الموافقات الخاصة بالمنتجات. هل تعرقل هذه الاجراءات خطوتكم التسويقية، وهل لديكم مطالب معينة؟

– تفرض مؤسسة النقد (ساما) الحصول على موافقتها المسبقة قبل ان تطرح اي عقد تأمين جديد في السوق، تسهيلاً منها لأعمال شركات التأمين وتجنباً لإعاقة أعمالها تمنحها موافقة مؤقتة تعرف باسم FILE AND USE المعروفة بشروطها المتساهلة قبل الموافقة النهائية، وتسمح بالتالي هذه الاخيرة للشركة ببدء العمل بمنتج معين بانتظار الموافقة النهائية لاستكمال الملف والمراسلات.

ويطبق هذا النظام العـــام على الشركات كافة، ولكن تستثنى من FILE AND USE عقود التأمين التي تعتبر اساسية وتنطوي على التزامات بالغة كالتأمينات الاستثمارية وتأمينات الحياة.

نوعية المعيد

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– بالفعل، هناك تسهيلات عدة متوافرة، وطاقات اكتتابية هائلة، ولكن لا بد من الاهتمام بنوعية معيد التأمين وقدراته المالية والفنية.

ففي اتفاقيات الاعادة مثلا عدد المعيدين ذوي المستوى الراقي بات محدودا جدا ويعتمدون سياسات متشابهة ولا وجود لمنافسة حادة بينهم.

وفي ظل توفر فوائض في الرساميل، نرى ان هؤلاء يدرسون الاسواق عن كثب حتى ان بعض المعيدين العالميين انسحبوا من بعض الاسواق لعجزهم عن الاستمرار في تكبد الخسائر الفنية فيها.

كما وهناك فائض في الطاقات في مجال التأمينات الاختيارية ولكن يحاول المعيدون الحفاظ على حد ادنى من الشروط وفي الوقت نفسه الحصول على اكبر قدر من العمليات وبالاخص تلك التي تتعلق بتأمين منشآت الطاقة.

وهنا لا بد من الاشارة الى ان الشروط التي يفرضها المعيد العالمي مختلفة تماما عن شركات التأمين المباشر التي تقبل اسنادات الاعادة الاختيارية من شركات تأمين اخرى اي ان شركات التأمين المباشر تسمح لنفسها بأن تلعب دور المعيد في مجالات خطرة مع العلم انها غير متخصصة بهذا النوع من العمليات. وللاسف ينتج عن هذه الممارسة من قبل شركات التأمين المباشر تراجع حاد في الاسعار الامر الذي يؤثر سلبا على السوق المحلي.

■ ■ ■

على المعيد العربي غير المصنف ان يؤهل نفسه للعمل في السوق

■ ■ ■

لا تمييز بين المعيدين الاجنبي والعربي

■ كيف تصفون عمليات تجديد الاتفاقيات التي انجزتموها مؤخرا؟

– نناقش كل عام اتفاقيات الاعادة كمجموعة «ميدغلف» ولا نواجه معوقات او مشكلات في هذا الاطار، بل بالعكس تماما يسود التفاهم بيننا وبين المعيدين.

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– نؤكد اننا من بين الشركات الداعمة للمعيد العربي ونوفر له دائما الحصة المحددة في اتفاقياتنا، كما اننا لا نميز ابدا بين المعيدين العربي والاجنبي.

في هذا الاطار نتمنى على شركات الاعادة العربية التي لا تتمتع بالحد الادنى من التصنيف الحصول على الحد الادنى من التصنيف الدولي والذي يؤهلها ممارسة نشاطها في السوق السعودي وبالتأكيد سنكون من الداعمين لها الى اقصى الحدود.

تعاون الشركات العالمية مع المحلية

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– لا شك في ان شركات الوساطة العالمية تقدم افادة لاسواقنا العربية كون وجودها شرعيا ومرخصاً من قبل مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA.

اضاف: ولكن لا بد من الفصل بين دور وسيط التأمين من جهة ووسيط اعادة التأمين من جهة اخرى، لانه يولد اشكالية مستقبلا.

الى ذلك، لاحظنا تغيير الاستراتيجية التي تعتمدها شركات التأمين العالمية للدخول الى منطقتنا، خصوصا ان التجربة تظهر ان عدد الشركات العالمية التي سجلت نجاحا في منطقتنا محدود جدا. كما تبين التجربة ان الشركات التي نجحت هي تلك التي استحوذت على كيانات ومؤسسات محلية موجودة فعليا، ما يؤكد ان ادارات الشركات الاجنبية ادركت ان نجاحها يحتم تعاونها مع شركات محلية عاملة في المنطقة.

منتجات جديدة

■ ما هي ابرز الخدمات والمنتجات التي قدمتها شركتكم في ٢٠١٠؟

– سنستكمل تقديم منتجاتنا وبرامجنا الحالية، كما نعمل على اصدار مجموعة من عقود التأمين الجديدة التي سنطرحها في السوق بعد الحصول على الموافقات اللازمة.

وهنا لا بد من الاشارة الى الثقة الكبيرة التي يوليها الزبائن لشركتنا وقد حققنا نتائج جيدة نشرت على موقع التداول الالكتروني كوننا من الشركات العامة. هذا ونطمح الى المزيد من التقدم خلال السنوات القليلة المقبلة.

■ كيف تقرأون نتائج ٢٠١٠ مقارنة بالعام ٢٠٠٩؟

– المتوقع تحقيق زيادة جيدة في الاقساط والارباح في ٢٠١٠ مقارنة بالعام ٢٠٠٩. ■



عمر بيلاني (الشركة الوطنية للتأمين WATANIA - السعودية):

السوق السعودي الى تحسن في ظل التنظيمات الجديدة

العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في الشركة الوطنية للتأمين WATANIA عمر بيلاني لاحظ اتجاه السوق السعودي نحو التحسن في ظل التنظيمات الجديدة والحرص الذي تبديه مؤسسة النقد السعودي «ساما» على القطاع، واشار الى وقوع الشركات المباشرة في المحظور عندما اتجهت الى المضاربة بأسعار التأمينات العامة تعويضا عن خسائرها في الفرع الصحي، معربا عن احترامه وتقديره لنشاط شركات الاعادة العربية، مذكرا بالتعاون مع البنك السعودي الهولندي في طرح منتجات تأمين الحياة عبر شبابيكه، ونيل افضل تصنيف يعطى لشركة حديثة العهد من ستاندرد اند بورز.

حصلنا مؤخرا على تصنيف BBB STABLE ويعتبر من افضل التصنيفات التي تمنح لشركة حديثة العهد

نقص في الكوادر

■ هل انتهيتم من اجراءات نيل الترخيص، وكيف تقومون السوق السعودي بعد عملية التنظيم؟

– من جهتنا انهينا الاجراءات اللازمة وحصلنا على الترخيص النهائي من مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما». ولا شك في ان اوضاع السوق تتجه الى تحسن في ظل التنظيمات الجديدة والحرص الذي تبديه «ساما» على متابعة مختلف الاوضاع والمستجدات.

وقد بدأت الشركات تتأقلم والمناخ الجديد، واعتادت تقديم التقارير بشكل دوري الى الجهات المختصة. بالمقابل، تعاني الشركات السعودية نقصا في الكوادر والخبرات البشرية.

■ كيف تقومون الاقتصاد السعودي عموما؟

– يعد الاقتصاد السعودي من افضل الاقتصادات في المنطقة بحيث يشهد عملية انمائية واسعة ومشاريع كثيرة لا تزال في طور الانشاء. وفي هذا الاطار نأمل ان ينال القطاع الخاص نصيبه من التمويلات المصرفية.

التعويض عن خسائر الصحي

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– الشيء المخيف هو ان ما نسمعه لا ينطبق على ما نراه، فهناك شركات اعادة جديدة تحاول الدخول الى السوق من باب المنافسة، غير ان الشركات العالمية العريقة لم تتساهل رغم ارتفاع طاقاتها.

وبالنسبة للسوق السعودي، بدأنا نلمس نوعا من الأمان كان موجودا في سوق دبي من قبل، اما التنافس على الاسعار فهو موجود وبقوة. وقد سعت الشركات ولا تزال الى تكبير حجم اقساطها من خلال اللجوء الى التغطيات الصحية، غير انها وقعت بالمحظور بتكبدها الخسائر، بسبب سوء ادارتها فاتجهت الى تكسير الاسعار في التأمينات العامة للحصول على حجم اكبر من الاعمال والتعويض عن خسائر الفرع الصحي.

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– ليس هناك ادنى شك بمصداقية شركات الاعادة العربية، ولنا معها تجربة ناجحة، ولدينا النية في اسناد تغطيات اكبر لها مستقبلا، ومن بين هذه الشركات «سعودي ري» و«تكافل ري» وغيرهما، بعدما كانت اسناداتنا كافة تذهب الى معيدين عالميين.

هذا ولم نشكُ يوما من معاملة المعيدين العرب ولا من الخدمات التي يقدمونها وطريقة دفعهم المطالبات.

لم نشكُ يوما من معاملة المعيدين العرب ولا من الخدمات التي يقدمونها

تعاون مع البنك السعودي الهولندي

■ ما هي الفروع التأمينية التي ستعملون فيها؟

– تتعاطى شركة الوطنية فروع التأمينات العامة كافة وتأمينات الحياة باستثناء التأمين الصحي الذي تتولاه شركة «عناية» الشقيقة، اذ وجدنا ان هذا المجال مميز وله خصوصياته أكان لجهة حجم الاقساط او ادارة المطالبات، وبالتالي يحتاج الى شركة متخصصة لمزاولته.

الى ذلك فإن فرع تأمين الحياة يتميّز بنسب نمو مرتفعة جدا، نظرا لحجم اقساطه المتواضع في السوق السعودي، بحيث يصل سنويا الى ٧٠ في المئة، ونحن نوليه الاهمية وسيساعدنا في ذلك البنك السعودي – الهولندي كأحد المساهمين المهمين في شركتنا، مع التذكير بأننا حاليا في طور تجهيز الانظمة واعداد المنتجات بالتعاون مع البنك للانطلاق بطرحها عبر شبابيكه، والعمل على تطويرها وتنويعها.

افضل التصنيفات

■ الا ترون ان المواطن يفضل التعامل مع شركات التأمين التي تقدم له انواع التأمين كافة؟

– كلا، هذا الموضوع ليس بالضروري ان يتحقق وعدم تعاملنا في مجال التأمين الصحي لم يفقدنا أيا من مضمونينا لغاية اليوم.

■ كيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠١٠؟

– بدأت الوطنية اعمالها في شهر تموز الماضي، وكانت انطلاقتها بمستوى التوقعات وتمكنا من تحقيق اهدافنا كاملة للعام ٢٠١٠.

وتجدر الاشارة ايضا الى اننا حصلنا مؤخرا على تصنيف BBB STABLE من مؤسسة ستاندرد اند بورز، ويعتبر من افضل التصنيفات التي تمنح لشركة حديثة العهد. ■

نجيب بحوث (مجموعة المشاريع العربية آيس ACE):

وجود منافسين أجانب في أسواقنا يحفزنا على تطوير قدراتنا المهنية كي يمكن لنا ان نواجههم بخدمات افضل

الرئيس التنفيذي لمجموعة المشاريع العربية آيس للتأمين في السعودية ARAB COMMERCIAL ENTERPRISES ACE نجيب بحوث بدا مرتاحا الى المنحى الذي تتخذه اوضاع التأمين في الاسواق العربية.

وقال ان الشركات التابعة لمجموعة آيس ACE لا سيما سايكو SAICO سجلت ارباحا جيدة. وأسف لان المجموعة لا تجد المهارات الحرفية التي تحتاجها في اطار توسيع اعمالها وانتشارها جغرافيا. وابلغنا بحوث خلال المقابلة ان آيس ACE سوف تفتح شركة وساطة في ليبيا، كما سوف يكون لها شركات شقيقة في كل من سوريا والاردن. وقال ان الوجود الأجنبي في الاسوق العربية له وجه ايجابي وهو انه يحفزنا على تطوير قدراتنا المهنية والمالية كي يمكن لنا ان نواجه المنافسة الاجنبية.



٢٠ في المئة نموا

■ كيف تقوّمون الاوضاع الاقتصادية في العالم العربي حاليا وبعد الازمة العالمية الاخيرة؟

– لاحظنا عودة الى الوضع الطبيعي في معظم دول مجلس التعاون الخليجي (السعودية، الكويت، ابو ظبي، عمان) كما ان امارة دبي بدورها بدأت تستعيد عافيتها تدريجيا.

على صعيد قطاع التأمين، سجلت فروعنا والشركات التابعة لمجموعتنا تقدما ملحوظا في مختلف الاسواق التي ننشط فيها، بحيث حققت نسب نمو لا تقل عن ٢٠ في المئة في مجال اعمال الوساطة، وكانت معظم العمليات مربحة هذا العام خصوصا في الامارات. علما ان شركة التأمين السعودية العربية «سايكو» التابعة لمجموعتنا لديها فروع في الامارات، عمان وغيرها وسجلت نتائج فنية جيدة.

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– المنافسة موجودة دائما في الاسواق ولا بد من ان تكون هناك ضوابط اخلاقية يتفق عليها المتنافسون، وقد لاحظنا تشددا واضحا من المعيدين في مجال تغطيات الطاقة من خلال تعاطينا مع مشروع ضخم نضمن بموجبه اخطار الطاقة ENERGY في مصر، وبالتالي باتت العمليات تتم بصعوبة اكبر مقارنة بالسنوات القليلة الماضية.

التصنيف وحده لا يكفي

■ حازت معظم شركات الاعادة العربية على تصنيفات دولية جيدة، ومع ذلك تشكو من تدني حصتها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– في رأيي، اذا اعتمدت شركات الاعادة العربية

■ ■ ■

لا نجد المهارات التي نحتاجها في اطار انتشارنا الجغرافي

★ ★ ★

نستعد لدخول سوريا والاردن وليبيا

■ ■ ■

فريق عمل ذا مهارات عالية وخبرات عميقة عندها سوف تكون قادرة على تأدية الدور الذي تلعبه الشركات الاجنبية وستتمكن من تحقيق نجاحات باهرة، بمعنى ان التصنيف وحده لا يكفي في حال عدم وجود فريق عمل متمايز.

وهنا لا بد من الاشارة الى ان حصص بعض المعيدين العرب توازي او حتى تزيد عن حصة المعيدين الآخرين الموجودين في منطقتنا، وبالتالي، لا بد من تعزيز الثقة في كوادرنا البشرية العربية للمساهمة في تطوير قطاع الاعادة العربية.

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بأسواقنا العربية، فهل تجدون في ذلك افادة؟

– لا شك في ان الشركات العالمية استحوذت على حصة من سوقنا العربي ولكن وجود منافس قوي يجبرنا على تطوير آدائنا للحفاظ على مستوى رفيع من الخدمات وتعزيز مواردنا البشرية.

اضاف: بالطبع المعيد الاجنبي يجهل نوعية الاخطار المحلية والسوق، لكن وجوده في اسواقنا العربية لفترة زمنية طويلة نسبيا، يكسبه المزيد من الخبرة التي ستعود حتما بالمنفعة على قطاع التأمين المحلي. الا ان لوجوده ومنافسته لنا وجهاً ايجابياً وهو انه يحفّزنا على المزيد من التطور.

توسع تدريجي

■ ما هي ابرز الاسواق التي تستهدفونها؟

– نستهدف في شكل رئيسي دول مجلس التعاون الخليجي ولبنان، ونتطلع الى المزيد من التوسع مستقبلا في سوق سوريا الواعد، لكن توسعنا سيكون تدريجياً حيث لا يزال قطاع التأمين ناشئا في تلك البلدان.

اما السوق الليبي فواعد ايضا ولدينا النية بافتتاح فرع للوساطة هناك وكذلك في الاردن خلال ٢٠١١. كما سنتقدم بطلب رخصة لشركة وساطة في قطر.

طفرة أجور

■ هل تواجهون صعوبات في ايجاد الكوادر البشرية الكفية والمؤهلة؟

– بالفعل نواجه صعوبة في توسيع فريق عملنا بهدف تعزيز حجم الانتاج، وبالرغم من اننا وفّرنا الميزانية اللازمة لانجاز هذه الخطوة لكننا لم نوفق الى ايجاد فريق يتمتع بالمهارات المطلوبة بالرغم من اننا نعرض رواتب لا بأس بها في ظل طفرة الاجور التي تعيشها اسواقنا.

■ كلمة أخيرة؟

– ارى ان سوق التأمين في منطقتنا واعد بشكل عام وقد باتت القوانين والانظمة اسهل مع مرور الوقت، ونتمنى ان تؤدي طفرة الاجور الحالية الى نوع من الاستقرار مستقبلا، خصوصا في حال تراجع عدد الشركات الاجنبية الناشطة في السوق بعد ان تم الاستحواذ عليها او تم دمجها في مجموعات اخرى. ■

عباس عبد الجليل (الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني TRADE UNION - السعودية):

اهل مكة ادرى بشعابها ومن الاجدى لشركات التأمين الاجنبية ان تتحالف مع شركات التأمين الوطنية بدلا من ان تنشئ فروعا او شركات تابعة لها



العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في شركة الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني السعودية TRADE UNION عباس عبد القادر عبد الجليل، نصح شركات التأمين العالمية بالتحالف مع شركات التأمين الوطنية والافادة من خبراتها المحلية بدلا من انشاء فروع وشركات تابعة خاصة بها في المنطقة العربية، واهل مكة ادرى بشعابها. وقال عبد الجليل ان قطاع التأمين ينمو بنسبة ٣٠ بالمئة سنوياً وان المملكة خصصت موازنة ضخمة لتنفيذ وتجديد مشاريع البنى التحتية. وهذا الواقع يجعلنا نتوقع مزيدا من النمو خصوصا في حال استمر سعر النفط في الارتفاع كما يتوقع الخبراء. ودعا عبد الجليل هيئات الاشراف على التأمين الى تنظيم العلاقة بين شركات التأمين العربية من جهة وشركات الاعادة العربية من جهة اخرى. واعتبر التعليمات الصادرة عن الهيئة الرقابية في مصلحة صناعة التأمين السعودية، منوها بدور «ساما» والتي اضحت مرجعا ترفع امامها الشكاوى، متوقعا ان يكون فرض الالزامية على بعض الفروع عملية صعبة، مطالبا هيئات الرقابة بفرض نظام ملزم للشركات المباشرة اسناد حصص من التغطيات الى المعيدين العرب.

لا بد لهيئات الاشراف ان تلزم المعيدين العرب بالحصول على تصنيف دولي وشركات التأمين العربية بإسناد حصص من اعمالها للمعيدين العرب

دور متمايز لـ «ساما»

■ كيف تقومون الاوضاع الاقتصادية في المملكة العربية السعودية؟

– لا تزال المملكة تتمتع بنمو اقتصادي جيد بالرغم من الازمة العالمية الاخيرة كونها لم تنخرط في مسألة الرهن العقاري، ولان ٨٠ في المئة من دخل المملكة القومي يعتمد على النفط الذي من المتوقع بحسب الخبراء ان يستمر سعره في الارتفاع ليصل سعر البرميل الى نحو ٩٠ دولارا مع حلول نهاية ٢٠١٠.

الى ذلك، تطبق السعودية الخطة الخمسية وثمة موازنة كبيرة مخصصة لتنفيذ مشاريع البنية التحتية. وهذا الامر لا بد ان يكون مفيدا لشركات التأمين.

من جانب آخر، تحقق صناعة التأمين في السعودية نسب نمو تتجاوز ٢٠ في المئة سنويا خصوصا بعدما صدرت التشريعات التي نظمت القطاع. وبالتالي، باتت «ساما» مسؤولة عن متابعة الانشطة التأمينية.

اضف الى ذلك ان المملكة جعلت التأمين الزاميا في مجالات عديدة مما ساهم في نمو السوق بسرعة لافتة وفي طليعتها التأمينات الطبية وتأمين السيارات الالزامية التي اعطت زخما كبيرا للقطاع ورفعت حجم الاقساط.

اضاف عبد الجليل: كانت الهيئة الرقابية صارمة في تنفيذ التعليمات الصادرة عنها، لكونها صبت في مصلحة صناعة التأمين.

كما اننا نؤكد على الدور الرقابي المتمايز الذي تلعبه ساما وقد اضحت جهة يمكن رفع الشكوى هنا في حال تخلف العميل عن دفع اقساطه وهذا امر بغاية الاهمية.

فرض الالزامية على بعض التغطيات

■ هل تطالبون بفرض الالزامية على فروع اخرى من التأمين؟

– تطبق الالزامية حاليا على التأمينات الصحية وتأمين السيارات، ولكننا نتمنى ان تطبق ايضا على فروع اخرى.

ولكن اتوقع، ان يكون فرض الالزامية على فروع اخرى عملية صعبة لان الدولة، كجهة رقابية لا تستطيع ان تفرض على المواطن التأمين الا لتغطية اخطار المسؤولية المدنية، كي لا يتسبب بضرر للغير.

ونتمنى فرض الالزامية في تأمين الممتلكات الشخصية ضد الزلازل والفيضانات والكوارث الطبيعية وقد بحث هذا الامر في دول عربية عدة واعدت انظمة وقوانين بشأنه لكنها لم تطبق بعد.

نظام اسنادي

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– المنافسة موجودة اساسا في كل الدول، ولكن في رأيي هذه الفوائض تحافظ على مرونة سوق الاعادة حاليا.

ونتمنى الاحتفاظ بأكبر عدد من الاقساط في الاسواق العربية بما يساهم في تنمية صناعة التأمين العربية.

وقد لاحظنا من خلال المؤتمرات ان بعض شركات الاعادة العربية للاسف لم تتطور، فتقول ما لا تفعل. لذا، ارى ان هيئات الرقابة في الدول العربية يجب ان تفرض نظاما يلزم المعيدين العرب بالحصول على تصنيفات عالية، كما يلزم شركات التأمين الوطنية بإسناد اجزاء من الاخطار التي تغطيها لدى المعيدين العرب.

تعزيز الاحتفاظ

■ الى اي مدى تتعاملون مع شركات الاعادة العربية؟

– تلتزم شركتنا بإسناد حصص كبيرة لشركات الاعادة العربية منذ ٤٠ عاما كوننا نؤمن بضرورة تعزيز نسب الاحتفاظ العربي، لتعزيز رؤوس اموال تلك الشركات وتطوير الخبرات الفنية بما يؤدي الى تحقيق نتائج ايجابية مستقبلا، ويحسن قدراتها الاستيعابية واحتياطاتها مع مرور الوقت.

ايجابية الشركات العالمية

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– لا شك في ان وجود الشركات العالمية سينعكس ايجابا على الاسواق العربية اقله في مجال تعزيز الخبرات الفنية.

الا انني ارى انه من الافضل للشركات العالمية ان تتحالف مع الشركات المحلية بحيث تتعاون على تبادل الخبرات المحلية وتكون فيما بينها طاقات استيعابية كبيرة، من دون ان تحتاج الى افتتاح فروع مباشرة في اسواقنا، كونها لا تحتاج لذلك اصلاً، واهل مكة ادرى بشعابها كما يقول المثل العربي.

وفي الواقع يستحوذ المعيدون العالميون على الحجم الاكبر من الاقساط سواء في الاتفاقيات او التغطيات الاختيارية.

٥٠٠ مليون ريال اقساطا

■ ما هي ابرز انجازات الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني في ٢٠١٠؟

– حققنا في ٢٠١٠ نموا في الاقساط والنتائج ونحن بصدد اصدار بيانات مالية كاملة بعد فصل حساب الشركتين بالكامل. ونتوقع ان يقارب حجم الاقساط ٥٠٠ مليون ريال نهاية ٢٠١٠ علما ان حصة التأمين الصحي لا تشكل اكثر من ٣٠ في المئة من حجم محفظتنا. ■

المهندس انطوان عيسى (اليانز السعودي الفرنسي ALLIANZ SAUDI FRANSI):

انجزنا ترتيب قنوات توزيع عقود التأمين على الحياة والتأمينات العامة والتأمين عبر المصارف بما في ذلك تدريب ٣٥٠ مندوبا ينشطون في سائر انحاء المملكة



شركة اليانز السعودي الفرنسي للتأمين التعاوني Allianz Saudi Fransi هي الشركة التي اسستها مجموعة اليانز الالمانية بمشاركة البنك السعودي الفرنسي وذلك غداة صدور قانون التأمين التعاوني السعودي.

المهندس انطوان عيسى الرئيس التنفيذي للشركة لم يخفِ خلال المقابلة التي اجريناها معه، تطلعه والشريكين الرئيسيين في الشركة الى احتلال المرتبة الاولى بين شركات التأمين السعودية. وقال ان انتاج الشركة بلغ حتى الآن ٦٠٠ مليون ريال سعودي وان الشركة انجزت ترتيب قنوات التوزيع بما في ذلك توزيع عقود التأمين عبر المصارف Bancassurance اضافة الى تدريب حوالى ٣٥٠ مندوبا ليعملوا كوكلاء بيع لها في انحاء المملكة كافة، وذلك تحت سلطة واشراف مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA (بكونها الهيئة المشرفة على التأمين في المملكة).

وجود منافسة بين الشركات الـ ٣٢ العاملة في المملكة امر طبيعي

أولى في تقديم خدمات للأفراد

■ ما هي اهم المحطات التي قطعتموها حتى الآن؟

– كنا من أولى الشركات التي عمدت الى رفع رأسمالها في ٢٠٠٧ وحصلنا على رخصة التشغيل في ٢٠٠٨. وحصلنا في ٢٠٠٩ على موافقة مؤسسة النقد العربي السعودي ساما SAMA على نماذج عقود التأمين التي نقوم بتسويقها في المملكة كافة ومن ضمنها التأمينات العامة والصحية والحياة.

كما وحصلنا على موافقة مؤسسة النقد السعودي «ساما» على نقل محفظة التأمينات العامة NON LIFE الى شركتنا وكذلك نقل محفظة الحياة LIFE والتأمينات المصرفية من البنك السعودي الفرنسي بتاريخ ١ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٠. فأصبحنا نوزع منتجات وبرامج التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE وعبر قنواتنا الخاصة.

اضاف عيسى: الى ذلك، كنا من أولى الشركات التي قدمت خدمات التجزئة للأفراد من خلال مندوبين مدرّبين على يد اخصائيي مجموعة أليانز ALLIANZ الالمانية والذين وصل عددهم الى ٣٥٠ مندوباً تحت مظلة «ساما».

أما قناة التوزيع الأخيرة التي انشأناها فهي تلك التي تعنى بتقديم الخدمات الخاصة بأعمال الشركات CORPORATE BUSINESS وذلك عبر الوسطاء المحليين والعالميين.

استراتيجية مع الشركاء

■ كيف تقوّمون سنة ٢٠١٠ مقارنة بسابقتها؟

– تعدّت نسبة النمو ٥٠ في المئة خلال السنوات القليلة الماضية. ونحن ملتزمون بتطبيق الإستراتيجية المتفق عليها مع شركائنا الرئيسيين (البنك السعودي الفرنسي، ومجموعة أليانز) ونحقق عاماً بعد عام أهدافنا كافة، فضلاً عن انجازات أخرى لم تكن متوقعة.

فرص العمل المتوافرة كافية لتغذي الشركات المؤهلة فنيا وبشريا وماليا

وقد تجاوز إجمالي الأقساط حتى اليوم (اواخر نوفمبر) ٦٠٠ مليون ريال في التأمينات العامة والتأمين الصحي والتأمين عبر المصارف.

اضاف: نتطلع ونعمل بجدية مع شركائنا لأن نحتل المرتبة الأولى في مجال التأمين في السوق السعودي وبالتالي فإننا نعمد الى تسويق برامج تأمينية متكاملة، مع التذكير بأن تأمينات الحياة تحظى بإقبال جيد جداً في السوق المحلي.

■ ماذا عن المنافسة بين الشركات؟

– لا شك في ان المنافسة موجودة في السوق بوجود ٣٢ شركة تأمين عاملة وهذا أمر طبيعي في سوق كبير يتمتع بقدرة استيعابية كافية كي توفر فرص عمل لمعظم الشركات المهيأة فنيا وماليا وبشريا لذلك، ترسم كل مؤسسة خطة عمل خاصة بها وتحدّد استراتيجيتها للاستحواذ على حصة أكبر من السوق، وبوجود المنافسة الصحية والإيجابية ينتشر الوعي التأميني أكثر فأكثر.

أسس التعامل مع المعيدين

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– تفرض الأنظمة والقوانين الأسس اللازمة لتكون الأعمال بين الشركات والمعيدين ذات نوعية عالية. وتتجه معظم الشركات الى المعيدين المحترفين ذات الخبرات الطويلة (ميونيخ ري – سويس ري وغيرها..).

وعموماً لم نلحظ ان الشركات المذكورة قدّمت تسهيلات للشركات تتناول خفض الأسعار. ■

سعد خباز (شركة التأمين العربية التعاونية السعودية AICC – KSA) :

ملتزمون بالأنظمة والقوانين المرعية والتطوير التكنولوجي لتسهيل الأعمال

المدير العام في شركة التأمين العربية التعاونية (السعودية AICC – KSA) سعد خباز لاحظ الزيادة المطردة في حجم أقساط التأمين في السوق السعودي، وأشار الى العمل على تعزيز الموارد البشرية مع الالتزام بالأنظمة والقوانين المرعية وتطوير الأنظمة التكنولوجية لتسهيل الأعمال، واصفا خدمات الشركة بالنوعية والمتميزة، مركزا على الترويج التسويقي عبر القسم المختص في هذا المجال، معتبرا شركات الإعادة العالمية ونوعية اتفاقيات الإعادة بمثابة العمود الفقري والأساس المتين لأعمال الشركة.



تعزيز الموارد البشرية

■ كيف تقومون الأوضاع الاقتصادية في المملكة؟

– لا يزال النشاط الاقتصادي السعودي يتربع على قمة هرم الإقتصاديات في المنطقة كما أنه من أهم الإقتصاديات العالمية ولم يكن للأزمة المالية العالمية الأخيرة أثر يذكر على النمو الإقتصادي في المملكة الذي يشهد طفرة في كافة جوانبه. وتبعاً لذلك فإن إجمالي حجم أقساط التأمين هو الأضخم على صعيد المنطقة وهو ينمو ويتزايد يوماً بعد يوم بفعل التشريعات والأنظمة وزيادة الوعي التأميني.

■ ما هي أبرز إنجازات الشركة بعدما حصلتم على رخصة مزاولة الأعمال فعليا في السوق المحلي؟

– ركزّنا بعد حصولنا على الرخصة الفعلية على تعزيز الموارد البشرية في الشركة وتعزيز اسم وسمعة الشركة في السوق السعودي، مع الالتزام طبعا بالأنظمة والقوانين. الى ذلك، أعطينا أهمية كبرى لضرورة نشر الوعي التأميني ودرّبنا موظفينا على تعزيز قدراتهم والتأكّد من التزامهم بالقوانين.

كما عملنا على تطوير الأنظمة التكنولوجية (IT SYSTEMS) لتسهيل الأعمال، إضافة الى أننا اعتمدنا طرق وبرامج انتاج جديدة للتأمينات الصحية وتأمينات الحياة مما إنعكس إيجاباً على حجم الأقساط لدى الشركة.

خدمات نوعية

■ هل تجدون صعوبة في إيجاد الكوادر البشرية الكافية؟

– بالفعل هناك صعوبة كبيرة في إيجاد الكوادر البشرية المؤهلة والكافية إلا أننا استطعنا تدارك العجز في توفير الكوادر المحلية. وقد بدأنا منذ الوهلة الأولى في تأهيل كوادر سعودية ونعمل على تدريبهم داخل الشركة وخارجها وقد وصلنا إلى نتائج طيبة لغاية الآن ونحن مهتمون جدا بهذا الجانب ونتوقع أن نصل في غضون عام ٢٠١١ إلى هدفنا المتمثل بتحقيق نسبة سعودة مرتفعة وعالية الكفاءة.

■ ما هي أبرز الخدمات المميزة التي قدمتموها للسوق؟

– قدمنا خدمات ذات نوعية متميزة ساهمت من خلال برامج وتغطيات تأمين واسعة وتقديم حلول تحسن نوعية الخدمة المقدمة لطالبي التأمين ونعتقد أننا على رأس المساهمين في نشر الوعي وتعزيز ثقافة التأمين في السوق المحلي وتوفير الحماية والأمان للمؤمن لهم.

نشاط محدود للمعيدين العرب

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الإعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات أكبر من أقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– لا شك في أن المنافسة حادة جدا، لأن الشركات العاملة حاليا في السوق تسعى الى تعزيز حصتها من السوق.

■ وأصبح العدد الأكبر من شركات الإعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الأقساط المسندة الى أسواق الإعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الأمر؟

– لا يزال نشاط المعيدين العرب متواضعا نسبيا ثم إن تعاملنا معهم محدود للأسف. وتزورنا فقط شركة إعادة متخصصة في فرع تأمين واحد إضافة الى شركة أخرى.

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– أود التعليق باقتضاب على مجمل اسئلتكم المتعلقة بأعادة التأمين موضحاً ان الشركات المحلية والعالمية تعمل كلها وفق المبدأ نفسه وتتبع الأنظمة عينها. ولكن لا تزال شركات الاعادة العالمية تشكل العمود الفقري الأساس في هذا القطاع ونحن نعمل وفق مصالح شركتنا وما يضمن الحماية الأكيدة والموثوقة لعملائنا.

زيادة واضحة في الأقساط

■ كيف تقومون الموافقات التي تحصلون عليها من مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما»؟

– نلتزم بالقوانين القاضية بأن تحصل كل وثائق التأمين على موافقة مسبقة من مؤسسة النقد العربي السعودي.

وفي رأيي، أنه يمكن طلب موافقة واحدة على أن تعمم على شركات التأمين كافة. ولكن طبعاً معظم الشركات العاملة حاليا تحصل على موافقات لمعظم منتجاتها التأمينية. وهنا نسجل لمؤسسة النقد العربي السعودي تسهيلاتها بحيث تمنح موافقات مؤقتة على المنتجات لضمان استمرارية خدمات التأمين التي تقدمها الشركات لعملائها لحين صدور الموافقة النهائية.

■ كيف تقرأون نتائجكم للعام ٢٠١٠ مقارنة بـ ٢٠٠٩؟

– كان العام ٢٠١٠ أفضل على قطاع التأمين من ٢٠٠٩ حيث شهد طفرة نوعية وزيادة واضحة في الأقساط راوحت نسبتها بين ٢٦ و٣٠ في المئة. ونحن متفائلون بمستقبل زاهر للقطاع بشكل عام. ■



عامر ديه (الخليجية العامة GULF GENERAL السعودية):

هناك صعوبات في مقارنة شركات الإعادة العربية بنظيراتها الأجنبية وعليها التعاون في ما بينها

توقع الرئيس التنفيذي في الشركة الخليجية العامة GULF GENERAL عامر ديه مرحلة ازدهار في السعودية سترتد إفادة على سوق التأمين المحلي، وأبرز في حديثه الى «البيان الإقتصادية» مواجهة تحدي الدمج الذي انبثقت عنه الشركة بين الشركات المؤسسة «السعودية العامة» و«الخليج التعاونية للتأمين المحدودة»، عازياً تشدّد المعيدين العالميين في السوق السعودي الى تخوفهم من تكرار الكوارث الطبيعية، مستبعداً مقارنة شركات الإعادة العربية بنظيراتها الأجنبية، داعياً الى التعاون في ما بينها لمصلحة المعيد العربي، مبدياً حرصه على استقطاب الكوادر السعودية الى الشركة.

تتركّز أهدافنا على ابراز وجودنا في السوق السعودي وتقديم خدمة مميزة للعملاء لنكون إحدى الشركات الرائدة في مجال عملها ضمن رؤيتنا المستقبلية

نمو مرتقب في الفروع كافة

■ **كيف تقوّمون الأوضاع الإقتصادية الحالية في السعودية؟**

– الأوضاع الإقتصادية في السعودية تتطور وتتقدم باستمرار، بمعنى ان المملكة مقبلة على مرحلة من الإزدهار. ونتوقع ان يعود هذا الواقع بالفائدة على سوق التأمين المحلي خصوصاً في ظل حركة الإستيراد والتصدير الناشطة التي تشهدها المملكة.

وفي رأيي لم تترك الأزمة العالمية الأخيرة تأثيرات سلبية على الإقتصاد السعودي نظراً لصحة القطاع المصرفي والتجاري والتطوّر المستمر الذي يعيشه السوق.

أما قطاع التأمين السعودي فلا يزال يعتمد في شكل أساسي على تأمينات السيارات والتأمين الصحي، لكن من المتوقع ان نشهد نمواً كبيراً خلال السنوات القليلة المقبلة خارج إطار هذين الفرعين ليشمل فروع التأمينات العامة الاخرى.

تحدي الدمج

■ **ما هي أبرز الصعوبات التي واجهتكم ومنعتكم من تحقيق أهدافكم وتنفيذ خططكم منذ انطلاقة الشركة حتى اليوم؟**

– واجهتنا تحديات عدة كان أبرزها ضرورة دمج ثقافتي شركتي السعودية العامة SAUDI GENERAL وشركة الخليج التعاونية للتأمين المحدودة GULF COOPERATION المندمجتين والمؤسستين للشركة الحالية، وكانت هذه المهمة الأصعب. كما أننا سعينا الى إنشاء هيكلية جديدة للشركة ووضع خطة ورؤية مستقبليتين واضحتين، فضلاً عن أننا ابتكرنا نظاماً اداريا جديداً للشركة يتيح لها الحصول على شهادة الآيزو وهي اول شركة تأمين سوف تنال هذه الشهادة في المملكة العربية السعودية.

الى ذلك، لا نتوقف عن البحث عن كوادر بشرية كفية ومؤهلة ومحترفة. وبالتالي يمكننا القول ان التحديات لا تختفي أبداً خصوصاً اننا عندما نحقق هدفاً ما، نجد أنفسنا أمام أهداف جديدة وهذا ما يتطلب منا استمرارية بالتخطيط والنظر الى المستقبل.

فائض الطاقات لن يستمر

■ **تؤكد الوقائع في لقاء مونتي كارلو ان شركات الإعادة تملك فائضاً في الرساميل وفي طاقاتها الإكتتابية وتتدافع للفوز بكميات أكبر من الأقساط، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين، وهل تتخوّفون من تراجع النتائج الفنية جرّاء ذلك؟**

– قد يشعر المعيدون بأن السوق مرن ويوفر لهم فرصة للإنتشار، ولكنهم يشعرون أيضاً بالقلق لأن المملكة تشهد احداثا طبيعية غير متوقعة بشكل دوري، ما يشكل خطراً عليهم، لذا نراهم يحاولون اعتماد سياسة أكثر تشدداً بالرغم من أنهم يتطلعون الى الأسواق العربية والخليجية النامية التي ظلّت نسبيا بمنأى عن الركود الإقتصادي العالمي، في حين يواجه المعيدون في أوروبا معوّقات عدة كون الإقتصاد الأوروبي غير مستقر حالياً ونظرا لكون العوامل الطبيعية سيئة ولها تأثير سلبي مباشر على نتائج صناعة التأمين عالميا.

وفي رأيي ان الفائض في الرساميل والطاقات الاستيعابية لن يستمر الى وقت طويل.

التعاون مع المعيدين الأجانب

■ **أصبح العدد الأكبر من شركات الإعادة العربية يحمل تصنيفات دولية ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الأقساط المسندة الى أسواق الإعادة العالمية، كيف تفسّرون هذا الأمر؟**

– لا تزال رؤية صناعة إعادة التأمين العربية وتوجهاتها غير واضحة المعالم، وفي الوقت عينه، هناك شركات عربية موهوبة ولكننا لا نستطيع بعد مقارنتها بطاقات المعيدين العالميين للاسباب الرئيسية التالية: الخبرة الطويلة والعميقة التي يتمتع بها هؤلاء لأكثر من ٥٠ عاماً، ومعرفتهم العميقة بالأسواق والتي تمكّنهم من قراءة الأحداث بمهارة، وقدرتهم على تدريب الكوادر البشرية وإرشادها الى سبل العمل الصحيحة، وتوجيه الشركات المسندة من خلال تقديم الدعم لها، الناتج طبعاً عن ضخامة الطاقات والقدرات الفنية وليس عن أعمال الإعادة. وهذا الواقع بذاته لا يزال يشكل ثغرة في عالمنا العربي. لذا لا بد من تعزيز التعاون بين شركات الإعادة العربية والأجنبية للتغلّب على نقطة الضعف هذه، ولكي يتمكن المعيد العربي من تطوير قدراته.

استقطاب الكفايات

■ **هل من خطة معتمدة لجلب اليد العاملة المؤهلة؟**

– للأسف، الكوادر البشرية الكفية والمحترفة محدودة في المملكة بالرغم من ان طلبات العمل كثيرة. وفي هذا الإطار نزور الجامعات في محاولة لاستقطاب خريجيها وتدريبهم والسعي للحفاظ عليهم.

كما ونحاول استقطاب السعوديين العاملين في مجال التأمين في السوق للإستفادة من خبراتهم.

كما ونستعين بالصحف والمجلات في حال كان لدينا مناصب شاغرة، ونسعى لاختيار الأنسب من بين الطلبات المقدمة الى مكاتبنا.

■ **كيف تقوّمون العام ٢٠١٠ مقارنة مع ٢٠٠٩؟**

– بغض النظر عن الصعوبات التي واجهتنا في ٢٠١٠، والتي تتمحور حول دمج الشركتين، والعمل على انهاء متطلبات مؤسسة النقد العربي السعودي حتى حصولنا على الترخيص في نيسان (ابريل) ٢٠١٠، فقد حافظنا على ميزانية واهداف ثابتة وبعون الله حققناها.

وتتركّز أهدافنا حالياً على تثبيت وجودنا في السوق السعودي، والوقوف على متطلبات العملاء المحليين لنكون إحدى الشركات الرائدة في مجال عملها في سوق التأمين السعودي. ■

سامر كنج (بروج BURUJ - السعودية):

فرص متاحة للشركات الصغيرة والمتوسطة في حال اعتمدت ادارة مخاطر سليمة ودرست توجهاتها بدقة وعمق



المدير العام لشركة بروج BURUJ (اللؤلؤة للتأمين السعودية SAUDI PEARL سابقا) سامر كنج قدم لمحة عن انطلاقة الشركة الجديدة في ٢٠١١ بعد حصولها على موافقة مؤسسة النقد السعودي «ساما». ونوّه بأعمال الرقابة التي تقوم بها «ساما» على الشركات معتبرا انها تصب في مصلحة القطاع ككل، مبدياً تفاؤله بسير الأخير على الطريق الصحيح.

ورأى ان السوق السعودي يتسع للجميع برغم المنافسة وان هناك فرصاً متاحة للشركات المتوسطة والصغيرة في حال اعتمدت ادارة مخاطر سليمة ودرست توجهاتها بدقة وعمق، مشدداً على ضرورة دعم الشركات المسندة للاعادة العربية وزيادة التعامل معها، كاشفاً عن البدء بافتتاح نقاط بيع في كل أنحاء السعودية.

■ كيف تصفون أوضاعكم بعد حصولكم على رخصة رسمية لمزاولة نشاط التأمين في السعودية؟

– عملت شركة اللؤلؤة السعودية للتأمين منذ عام ١٩٧٩ في السعودية لكنها كانت مسجلة في البحرين.

ومع صدور قانون التأمين الجديد في المملكة، تم تأسيس شركة بروج للتأمين التعاوني من قبل الشركة الأم الخليج الكويتية للتأمين Gulf Insurance مع مجموعة من المساهمين من رجال أعمال وشركات سعودية وبحرينية.

ويبلغ رأسمال الشركة ١٣٠ مليون ريال سعودي وتوفر مختلف أنواع التأمينات مع بعض التحفّظ في التأمين الصحي الذي سنعمل على تفعيله تدريجاً.

وتجري حالياً عملية نقل محفظة اللؤلؤة السعودية الى بروج بعد حصولنا على موافقة مؤسسة النقد العربي السعوي «ساما». وستنطلق عمليات بروج في السوق المحلي مع بداية ٢٠١١.

القطاع على الطريق الصحيح

■ كيف تصفون وضع سوق التأمين السعودي حالياً؟

– يشهد السوق السعودي نمواً كبيراً خصوصاً في التأمينات الإلزامية، ونتوقع ان يتم إرساء الإلزامية في فروع أخرى.

وتعمل شركات التأمين حالياً على الانتهاء من إجراءات الترخيص واستكمال الموافقات على المنتجات والبرامج الى جانب إرساء البنية التحتية الضرورية وتدريب الكوادر البشرية وتأهيلها لتنطلق بقوة وبطريقة سليمة.

وبالنسبة الى الرقابة فهي ممتازة وقوية واللوائح التنفيذية جيدة وتصب في مصلحة القطاع ككل.

عموماً، نحن متفائلون بمستقبل قطاع التأمين في السعودية وهو يسير في طريق صحيح ومدروس.

استراتيجية واضحة

■ كيف تصفون المنافسة في السوق السعودي في ظل وجود شركات تأمين ضخمة؟

– المنافسة قوية في السوق وهناك شركات تأمين كبيرة. لكن الفرص متاحة بكثرة للشركات المتوسطة والصغيرة في حال اعتمدت إدارة سليمة للمخاطر ودرست توجهاتها بدقة وعمق.

فالسوق يتسع للجميع، وكل شركة تنال فرصتها بحسب السياسة التي تتبعها وحجم رأسمالها والمخاطر القادرة على تحملها.

لذا لا نتخوّف من أي منافسة، لأن استراتيجيتنا وأهدافنا واضحة ومدروسة والسوق واعد وفرص النمو هائلة.

منافسة من المعيدين

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– لم تدخل الشركات المعيدة التي نتعامل معها في شكل مباشر الى السوق السعودي ودخول الإعادة العالمية الى السوق المحلي له إيجابيات عدة لجهة الخبرات والمعارف القوية التي سنوفرها للسوق والتواصل المباشر مع شركات التأمين.

لكن من جهة أخرى، سيشكّل المعيدون منافسة للشركات التي يتعاملون معها، كما وحاول بعضهم دخول أسواق المنطقة لكن لم يوفّقوا في ذلك.

دعم الإعادة العربية

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– نتعامل مع شركات إعادة عربية عدة إن في التأمينات الاختيارية أو الاتفاقيات.

وقد وضعت «ساما» ضوابط للتعامل مع المعيدين بمختلف أنواعهم بما فيهم شركات الاعادة العربية واشترطت حصولهم على تصنيفات معينة أقلّها +BBB كما وضعت ضوابط على حجم الأقساط التي تخرج من السوق السعودي، سواء بالنسبة الى شركات إعادة عربية أم أجنبية.

وفي اعتقادي من واجب الشركات المحلية دعم الإعادة العربية وزيادة التعامل معها، إذ أنها أصبحت أكثر قوة وخبرة وملاءة مالية وتخضع لمراقبة مالية صارمة.

النتائج ونقاط بيع جديدة

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١٠؟

– كانت سنة ٢٠١٠ استثنائية وشكّلت مرحلة انتقالية من شركة اللؤلؤة السعودية الى بروج للتأمين التعاوني، لذا من الطبيعي ان تكون النتائج غير واضحة كونها مقسّمة الى محفظتين. فقد حققت اللؤلؤة زيادة في الأقساط لكنها ستذهب الى محفظة بروج، أي هناك تراجع في أقساط اللؤلؤة وارتفاع في أقساط بروج وينعكس ذلك على المطالبات.

وقد بدأنا افتتاح نقاط بيع عدة في كل أنحاء السعودية بعد ان وافقت «ساما» على افتتاحنا لخمسين نقطة بيع. وحاليا لدينا تواجد في الرياض وجدة والخبر.

■ كلمة أخيرة؟

– نأمل ان يسير قطاع التأمين في السعودية نحو مستقبل مزهر ومتطوّر، نحن نتعاون مع جميع الأطراف العاملة والقيّمة على هذا القطاع لمصلحة صناعة التأمين ككل. ■

فؤاد حنون (الشركة السعودية الهندية للتأمين التعاوني):

المعيد العربي قادر على تقويم أخطار المنطقة وتحديد طريقة التعاطي معها

العضو المنتدب للشركة السعودية الهندية للتأمين التعاوني فؤاد حنون لاحظ بروز حركة استثمارات في البنى التحتية تعزز حركة الأعمال في مختلف المجالات، وركز على استقطاب كوادر بشرية مؤهلة ومتمايزة والتوسع في نشر المنتجات الجديدة، عازياً شراسة المنافسة في الأسواق المحلية الى توافر الطاقات الاكتتابية الضخمة لدى المعيدين، معتبراً ان المعيد العربي قادر على تقويم أخطار المنطقة وتحديد طريقة التعاطي معها ومواجهتها، آملاً في ان تقدم شركات الإعادة العربية نتائج مشجعة شبيهة بتلك التي تقدمها الشركات الأجنبية لكي تنال ثقة قطاع التأمين العربي.



■ كيف تقوّمون الأوضاع الإقتصادية في المملكة العربية السعودية في ظل تداعيات الأزمة المالية؟

– تسير المملكة العربية السعودية بالاتجاه الصحيح نحو التعافي من آثار الأزمة العالمية الأخيرة، وقد لاحظنا استثمارات عدة في البنى التحتية مما يعزّز حركة الأعمال في مختلف المجالات، خصوصاً قطاع التأمين الذي تأثر ايجاباً بهذا الأمر، وطبعاً بالقرارات الحكيمة الصادرة عن المسؤولين المحليين.

■ توليتم مؤخراً منصبكم في الشركة، ما هي الصعوبات التي تواجهكم، وهل من انجازات حققتموها حتى الآن؟

– توليت مسؤولياتي في الشركة منذ فترة تقارب الستة أشهر، إلا ان الإنجازات والتطورات لا تتجلّى بسرعة كبيرة.

وقد تمكنا في ٢٠١٠ من تطوير خدماتنا في فروع التأمين كافة، وليس فقط في التأمين الصحي. كما ونسعى الى تحصيل أموالنا في السوق، ونعمل على إطلاق اسم جديد للشركة لتغيير صورتنا وموقعنا في السوق.

الى ذلك، نستقطب كوادر بشرية مؤهلة ومتمايزة، ونتوسع في نشر منتجاتنا الجديدة بعد حصولنا على ترخيص من مؤسسة النقد السعودي «ساما» وطبعاً على موافقة مجلس الشريعة.

استقطاب الكوادر

■ هل تواجهون صعوبات في توفير الكوادر البشرية المطلوبة؟

– طبعاً عملية تأمين الكوادر البشرية الكفية ليست سهلة، إلا اننا نركّز على الكوادر السعودية ونعمد الى استقطابها من المعاهد والجامعات لتعزيز خبراتها التأمينية، إضافة الى اننا نجذب الكوادر العاملة في مؤسسات محلية أخرى من خلال تقديم مجموعة من الحوافز لها للإفادة من خبراتها.

مضاربات على حساب النوعية

■ ذكرتم سابقاً نيتكم في تعديل اسم الشركة، هل لنا بالمزيد من المعلومات حول هذه الخطوة؟

– الإسم الجديد بعيد عن اسمنا الحالي «الشركة السعودية الهندية» ولكنه بالتأكيد جاذب للعملاء، وسيكون جديداً ومختلفاً إلا انه سيبقى تحت مظلة الشركة السعودية الهندية.

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– عندما تتوفر الطاقات الإكتتابية الضخمة لدى المعيدين، غالباً ما يدخل هؤلاء بشراسة في الأسواق الملحية، ممّا يؤدي طبعاً الى مضاربات سعرية قد تكون على حساب نوعية الخدمات كون السعر يرتبط مباشرة بنوعية الخدمة.

وستؤثر هذه الوقائع سلباً على الأسواق بسبب هذه المنافسة غير الموزونة ليس من قبل المعيدين فقط بل من الشركات أيضاً.

الارتقاء الى مستوى المعيدين العالميين

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– تهتم شركتنا بموضوع تصنيف الشركات، ولكنها تولي اهتماماً كبيراً بالمقابل بتوسيع علاقاتها مع شركات الإعادة المحلية والعربية.

ويقضي توجهنا في ٢٠١١ بتعزيز الحصص المسندة الى المعيدين العرب، لنكون بالتالي من أولى الشركات التي تقوم بهذه الخطوة.

وفي رأيي ان المعيد العربي قادر على تقويم أخطار المنطقة وتحديد طريقة التعاطي معها ومواجهتها.

أما شركات التأمين الأخرى، فقد تجد من ناحيتها ان المعيدين العرب لم يتمكنوا من الارتقاء الى مستوى المعيدين العالميين خلال فترة معينة.

مهما يكن نأمل في ان تتمكن شركات الإعادة العربية من تقديم نتائج مشجّعة شبيهة بتلك التي تقدمها الشركات الأجنبية لكي تنال ثقة قطاع التأمين العربي.

أسواق محدودة المخاطر

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– لا شك في ان الأسواق العربية واعدة عموماً، من بينها السوق السعودي حيث القوانين الجديدة والتي ستطرح قريباً ستحفّز الشركات العالمية للإنخراط في السوق المحلي.

هذا فضلاً عن دور مؤسسة النقد «ساما» التي تسهر على القطاع وتطالب بتسجيل الشركات كافة في السوق كي تتمكن تلك الأخيرة من ممارسة أعمالها. هذا ونتوقع ان نرى قريباً شركات وساطة جديدة في السعودية، خصوصاً ان أسواقنا محدودة المخاطر مقارنة بالأسواق الأجنبية، مما يعزّز وجود المؤسسات الأجنبية فيها، وبالتالي كل تواصل مع الأخيرة يصبّ في مصلحتنا ويعود بانعكاسات ايجابية على السوق المحلي.

تقنيات اكتتابية متطورة

■ وهل تسهّل القوانين المجازة من «ساما» إطلاق منتجاتكم بالسهولة المطلوبة؟

– لا تميّز مؤسسة النقد العربي السعودي بين مؤسسة وأخرى، ومهمة إطلاق المنتجات لم تكن سهلة غير انها ليست بمستحيلة، خصوصاً ان شركتنا تسعى الى ابتكار تقنيات اكتتابية متطورة تخوّلنا طرح منتجات متمايزة.

وقد حصلنا مؤخراً من «ساما» على الموافقة النهائية لإطلاق منتجين، إضافة الى موافقتين مبدئيتين على منتجين آخرين.

وقد حصلنا أيضاً على الموافقة من الهيئة الشرعية على ثلاثة منتجات جديدة وسنرفعها الى ساما في بداية ٢٠١١ للحصول على الموافقات المطلوبة، مع العلم ان هذه الأخيرة تحتاج الى فترة زمنية تراوح بين شهرين وستة أشهر تقريباً.

■ ما هي توقعاتكم للأعوام القادمة؟

– نتوقع في الـ ٢٠١١ ان يصل مجموع أقساطنا الى حوالى ١٨٠ مليون ريال سعودي، بين ٥٠ و٦٠ في المئة منه أقساط تعود لتأمينات صحية. وذلك بعدما نجحنا في لجم خسائرنا في فرع التأمين الصحي.

وقد سجّلنا تراجعاً في الخسائر هذا العام من دون تسجيل ربحية، وعمدنا الى دفع مطالبات الحوادث الموقوفة في ٢٠١٠ والتي بلغت قيمتها حوالى ١٧ مليون ريال.

ونتمنى ان نتطوّر بسرعة في ٢٠١١ لكي نواكب السوق المحلي والشركات الأخرى العاملة فيه. ■



حسن ناصر (مجموعة رويال صن اللاينس RSA السعودية):

ادخلنا الى الاسواق العربية خبرات متقدمة ومجالات عمل متخصصة

بدّلت مجموعة رويال صن ألاينس اسمها الى «آر.اس.ايه» RSA عام ٢٠٠٨ بهدف تبسيط وتجديد علامتها التجارية، والمجموعة رائدة في اكتتاب اعمال خدمات التأمين في ١٣٠ بلدا وفي خدمة ما يزيد عن ٢٠ مليون عميل في جميع انحاء العالم.

الرئيس التنفيذي للشركة في السعودية حسن ناصر كشف عن خطة للعام ٢٠١١ تتوجه الى شرائح متنوعة من الزبائن وتوفر لهم منتجات تتناسب ومختلف متطلباتهم التأمينية. واوضح ان المجموعة ادخلت الى الاسواق العربية خبرات متقدمة مكتسبة من الاسواق العالمية، والشاملة لمجالات عمل متخصصة وارشاد حول ادارة المخاطر، مبديا الحرص على تقديم عوائد مجزية للمساهمين لافتا الى الانطلاق بالاستثمار في الموارد البشرية.

تمايز في الخدمات

■ تسلمتم منصبكم في مجموعة رويال صن اللاينس منذ فترة قصيرة، إلامَ تطمحون وما الخطط التي ستضعونها للشركة؟

– احتفلت مجموعة رويال صن اللاينس RSA هذا العام بعيدها الثلاثمئة وقد اثبتت تمايزها في تقديم خدمات التأمين في ١٣٠بلدا وما يزيد عن ٢٠ مليون عميل في جميع انحاء العالم.

وانطلاقا من هذا الواقع وضعنا خطة للعام ٢٠١١ نتوجه من خلالها الى شرائح متنوعة من الزبائن إن في مجال التأمين عبر المصارف، او التجارة التقليدية او في مجال المخاطر الكبيرة، حيث سنطلق منتجات تناسب مختلف المتطلبات ضمن نظام عمل يتوافق مع كل الخصوصيات. كما وسنستهدف عملاءنا في تلك الشرائح إن من طريق الوسطاء او في شكل مباشر.

نمو صناعة التأمين

■ كيف تقومون الوضع الاقتصادي في المملكة؟

– الوضع الاقتصادي في المملكة افضل مما هو عليه في دول المنطقة والعالم عموما. فالسوق السعودي واعد وفيه الكثير من مجالات النمو خصوصا في ظل الدعم الحكومي للمشاريع التنموية المرصودة مبالغه في الموازنات والذي بدوره يساعد في نمو صناعة التأمين وفي الوقت نفسه رفع حدّة المنافسة.

من جهتنا متفائلون جدا بأعمالنا وبالدور الذي سنلعبه في السوق السعودي خلال السنوات المقبلة.

■ بصفتكم شركة عالمية، ما القيمة المضافة التي ادخلتموها الى المنطقة العربية؟

– بداية ادخلنا الى الاسواق العربية الخبرات المتقدمة المكتسبة من الاسواق العالمية وهذه الخبرات لا تشمل اعمال التأمين فحسب، انما ايضا مجالات اخرى مثل كيفية ادارة الشركات للمخاطر، وقد نجحنا في تكييفها مع حاجات الاسواق العربية ومتطلباتها لتشمل مجالات العمل المتخصصة، والنصح والارشاد حول ادارة المخاطر.

تحالفات استراتيجية

■ ما المنتجات الجديدة التي ستقدمونها الى السوق السعودي خلال العام ٢٠١١؟

– نقدم حالياً منتج E.CARGO الذي يسمح لاي من عملائنا الولوج عبر شبكة الانترنت وحجز عمليات الشحن خاصّته من دون ان يقصد مركزنا، وفي ذلك اختصار للوقت والجهد.

ومن ضمن اعمالنا ايضا ايجاد قسم من المكتتبين الميدانيين الذين يعالجون مختلف المشكلات مع العملاء، كما وادخلنا الى السوق انواعا جديدة من الخدمات المتعلقة بتغطيات الاخطار الكبيرة في مجال البناء والعقارات.

الوضع الاقتصادي في المملكة افضل مما هو عليه في دول المنطقة والعالم عموما

اما بالنسبة لفرع السيارات فأطلقنا منتجات جديدة ونسعى الى عقد تحالفات استراتيجية مع بعض الشركات خارج قطاع التأمين مثل المصارف وشركات الاتصالات وغيرها من اجل إشراكها في خدماتنا.

تركيز على نوعية العمليات

■ كيف تقومون نتائجكم خلال العام ٢٠١٠؟

– عام ٢٠١٠ كان وضعنا مختلفا عما كان عليه في ٢٠٠٩ حيث طرحنا اسهم الشركة للاكتتاب العام وكثفنا جهودنا لانجاح هذا الاكتتاب، فكان لنا ما اردنا مع حرصنا الدائم على تقديم عوائد مجزية للمساهمين وهذا التوجه انطلقنا به في الربع الاخير من ٢٠١٠.

وعليه سنركز في انطلاقتنا خلال ٢٠١١ على نوعية العمليات التي ستدخل محفظتنا ضمن التوجه العام الذي سنتبعه بعدما اصبحت الشركة مساهمة عامة.

خدمات تتجاوز المفهوم التقليدي

■ كلمة اخيرة؟

– وضعنا آمالا كبيرة على السوق السعودي، ونرى في العامين ٢٠١١ و٢٠١٢ فرصا واسعة للنجاح.

وقد بدأنا باستثمارات مهمة في الربع الاخير من ٢٠١٠ خصوصا في مجال الموارد البشرية، حيث استقدمنا خبرات غير متوافرة في السوق السعودي متقدمة تقنيا توخيا لتقديم خدمات تتجاوز المفهوم الطبيعي للخدمة، بمعنى ان نتخطى نوع البوليصة وسعرها والسرعة في تقديمها وجعل المضمون شريكا في تحمل الاخطار. ■

باسم عودة (الدرع العربي للتأمين التعاوني ARABIAN SHIELD):

دور المعيد ضبط الممارسات الخاطئة للشركات وعدم السماح لها بالالتفاف على الشروط الفنية

رأى مدير عام شركة الدرع العربي التعاوني ARABIAN SHIELD باسم عودة ان السياسة المتحفظة التي تنتهجها الحكومة السعودية ومؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» نجحت في تفادي التداعيات السلبية للأزمة المالية ورسخت النظرة الحذرة في الاقتصاد، وأبدى تفهمه لمتطلبات ساما نظراً للمرحلة التي يمر فيها سوق التأمين، معتبراً وضع ضوابط منطقية تحفظ توازن العلاقة بين جميع أطراف العملية التأمينية سينعكس ايجاباً على القطاع ككل، مذكراً بدور المعيد الأساسي في ضبط الممارسات الخاطئة للشركات وعدم السماح لها بالالتفاف على الشروط الفنية، داعياً الى التعامل بالدرجة الأولى مع الإعادة العربية، مطمئناً الى تنظيم القطاع واحترافية الشركات العاملة مركزاً على تقديم «الدرع العربي» منتجات متوازنة.



نجاح في تفادي التحديات

■ **كيف تقوّمون الوضع الاقتصادي في دولتكم في الوقت الحاضر؟**

– الوضع الاقتصادي في المملكة العربية السعودية ممتاز وسليم. وقد أظهرت الأزمة المالية ان السياسة المتحفظة التي تنتهجها الحكومة ومؤسسة النقد العربي السعودي ساما نجحت في تفادي التداعيات السلبية للأزمة المالية، ورسخت سلامة النظرة الحذرة في الاقتصاد وعدم التسرّع في اعتماد بعض الأدوات الاستثمارية أو التساهل في بعض الضوابط والقيود.

ضوابط منطقية

■ **هل تواجهون صعوبات في تسويق منتجاتكم في السوق السعودي بتأثير من الأنظمة التي تفرضها «ساما»؟**

– ثمة متطلبات نظامية من قبل «ساما» تشكل عبئاً إضافياً على شركات التأمين، لكن نحن نتفهم هذه المتطلبات إذ ان سوق التأمين السعودي يمر بمرحلة تنظيم شاملة وكاملة من حيث وضع القوانين والتشريعات التفصيلية للرقابة والإشراف على شركات التأمين والمهن الحرة، ومن حيث السلوكيات والتعامل ومنتجات وثائق التأمين المطروحة في السوق.

وفي هذا الإطار، نرى ان وضع ضوابط منطقية تحفظ توازن العلاقة بين جميع أطراف العملية التأمينية سينعكس ايجاباً على القطاع ككل.

مسؤولية «ساما»

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟**

– إذا لم يتم أخذ المبادرة من قبل المعيدين العالميين ووضع شروط لا يمكن التنازل عنها وسياسات واضحة في التعامل مع الشركات في المملكة، فمن المؤكد اننا سنحذو حذو بعض الدول المجاورة من حيث تدهور الأسعار والشروط الى مستويات غير صحية.

وفي اعتقادي هناك واجب على عاتق ساما في مراقبة مستوى التسعير ومراجعة التقارير الاكتوارية التي تقدمها شركات التأمين، ومدى التزام هذه الأخيرة بتعليمات اللائحة التنفيذية في نظام مراقبة الشركات لجهة اعتماد أسعار فنية.

ويبقى دور معيدي التأمين أساسياً في ضبط الممارسات الخاطئة وعدم السماح لبعض الشركات المحلية بالالتفاف على الشروط الفنية من خلال ممارسة أعمال التأمين والإعادة بضوابط معقولة ومنطقية، والمحافظة على مستوى شروط واسعار فنية خصوصاً في الأخطار الضخمة، وإلا سنشهد تدهوراً في المستويات الفنية.

الإعادة العربية أولوية

■ **اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟**

– لا يختلف المعيدون العرب عن الأجانب، واذا توفرت فيهم متطلبات معينة فلا مانع من التعامل مع الشركات العربية من دون أي تمييز.

أما بالنسبة لشركتنا فنتعامل مع الإعادة العالمية في مجال الاتفاقيات لأسباب تتعلق بالملاءة.

وقد بدأنا بالتعامل مع الإعادة السعودية SAUDI RE العام الماضي ومع شركات إقليمية في مجال التأمينات الاختيارية.

وشخصياً، أدعو دائماً الى التعامل كأولوية مع شركات الإعادة العربية المحلية إذا وجدت ثم الإقليمية والعربية، طالما توفرت المتطلبات والشروط الفنية السليمة، وذلك قبل اعطاء الفرصة للإعادة العالمية.

شركات محترفة

■ **كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟**

– في ما يتعلق بالسوق السعودي، لا أعتقد ان ثمة منافع ومميزات مختلفة للشركات الأجنبية من حيث المنتجات أو الطرح.

فسوق التأمين السعودي لم يكن متخلفاً في السابق كي يشهد تغييراً مع دخول شركات أجنبية، بل كان جيداً ومتطوراً وينقصه التنظيم.

وحالياً، أصبح القطاع منظماً والشركات العاملة محترفة وتوفر خدمات ومنتجات جيدة ومبتكرة.

ونأمل في المستقبل ان تستمر الشركات العاملة في السعودية المحلية والعربية والأجنبية في إطلاق مبادرات ومنتجات وبرامج مبتكرة تواكب انظمة السوق.

منتجات متوازنة

■ **ما النتائج التي تتوقعون تسجيلها نهاية عام ٢٠١٠؟**

– استمرت الشركة بالنمو عام ٢٠١٠ وسجّلت نمواً بنسبة ٣٠ في المئة في حجم الأقساط والأرباح.

ويهمنا كشركة الدرع العربي تحقيق نتائج فنية جيدة وطرح منتجات متوازنة وعدم التركيز على فرع واحد، خصوصاً ان الأرباح الاستثمارية أصبحت محدودة في هذه المرحلة.

الى ذلك هناك تحد كبير في السوق السعودي في ظل المنافسة بين شركات التأمين وهو المحافظة على حصصها من السوق أو زيادتها مع تحقيق النمو والربحية الفنية. ■

د. عمر حافظ (المجموعة المتحدة للتأمين التعاوني ACIG):

على شركات الإعادة العربية رفع تصنيفاتها الى «أ» لتشجيع الاقبال على خدماتها



الرئيس التنفيذي لشركة (ACIG) «أسيج» المجموعة المتحدة للتأمين التعاوني د. عمر حافظ عرض لمسألة رفع رأس المال الى ٢٥٠ مليون ريال وموافقة مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» على الرقم ٢٠٠ مليون ، ودعا شركات التأمين في المنطقة الى الإفادة من فرص تنظيم فعاليات كأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢، والى الانخراط في تحالفات استراتيجية لتغطية الكم الهائل من المنشآت المتوقع ظهورها خلال السنوات العشر المقبلة، ورأى ان التأمين الصحي محدود الأرباح والعوامل المساعدة له لم تنضج بعد، منوهاً بنشاط مجلس الضمان الصحي في المملكة للارتقاء بالقطاع الى أعلى مستويات الشفافية، كاشفاً عن السعي لإطلاق التأمينات الإئتمانية والتأمين على السفر قريباً، طالباً من شركات الإعادة العربية رفع تصنيفاتها.

■ قرّرتم رفع رأسمالكم العام الماضي الى ٢٥٠ مليون ريال، كيف تقرأون نتائج هذا القرار؟

– اقترحنا على مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) رفع رأس المال الى ٢٥٠ مليون ريال ولكنها وافقت على ٢٠٠ مليون فقط لاعتقادها ان هذا المبلغ يحقق مصلحة السوق. وقد لجأنا الى المستشار المالي لتحقيق هذه الزيادة والحصول على موافقة هيئة السوق المالية وعقدنا جمعية عمومية غير عادية للإعلان عن رفع رأس المال الموزّع بين المؤسسين بنسبة ٦٠ في المئة والجمهور بنسبة ٤٠ في المئة.

الى ذلك، السوق واعد والسيولة متوفرة ولا نتوقع مواجهة مشكلات معيّنة للحصول على المساهمة لزيادة رأس المال.

■ ألا تزالون تتمتعون بدعم «البنك الإسلامي للتنمية»؟

– يملك البنك الإسلامي للتنمية نسبة ٢٠ في المئة من الشركة، والمسؤولون فيه يدركون ان مساهمته مبنية على خطة العمل المقدمة لمؤسسة النقد والقاضية بعدم تحقيق أرباح خلال السنوات الثلاث الأولى، وهذا أمر واضح لمختلف الجهات المستثمرة والرقابية، خصوصاً ان هذه هي طبيعة صناعة التأمين.

تحالفات استراتيجية

■ كيف تقرأون الأوضاع الإقتصادية الحالية في المملكة العربية السعودية؟

– الوضع الإقتصادي في المملكة جزء من الإقتصاد الشرق أوسطي ومنطقتنا تتميّز بقوة اقتصادية مبنية على الثروات النفطية، فضلاً عن ان معدلات النمو ايجابية في المنطقة.

كما وتعتمد المملكة خطة توسعية للانفاق العام على المشاريع توفّر فرص عمل هائلة للشركات المحلية والعالمية، وخير دليل على ذلك وجود عددٍ لا يستهان به من المؤسسات العالمية في السوق المحلي.

وتتركّز الأنظار حالياً على منطقة الخليج كونها قابلة على مرحلة نمو ضخمة جداً، خصوصاً بعد فوز قطر بتنظيم فعاليات كأس العالم لكرة القدم سنة ٢٠٢٢ وما سيرافق هذا الحدث من نشاط اقتصادي ومالي لتوفير الحاجات الخاصة بمثل هذه المناسبة. لذا علينا كشركات تأمين الإفادة من هذه الفرصة الثمينة، والإنخراط في تحالفات استراتيجية لتغطية الحاجات التأمينية للكمّ الهائل من المنشآت المتوقع ظهورها خلال السنوات العشر المقبلة.

خطة طموحة للارتقاء بالتأمين الصحي

■ ما هي الخطة التي تعتمدها الشركة حالياً، وماذا عن وضع محفظتكم؟

– تعتبر محفظتنا حالياً قريبة جداً من الوصول الى نقطة التعادل والتي من المتوقع تسجيلها في الربع الأول من ٢٠١١.

الى ذلك، لم نتمكن في ٢٠١٠ من الإنخراط في مجال التأمين الصحي بقوة لانشغالنا ببعض الترتيبات الداخلية، وبالأخص ان الفرع الصحي محدود الأرباح، كما ان العوامل التي تؤدي الى النجاح لم تنضج بعد (مقدمو الخدمات الصحية، شركات التأمين، السوق، الأسعار). إلاّ ان مجلس الضمان الصحي في المملكة لديه خطة طموحة للإرتقاء بهذا القطاع الى أعلى المستويات من الشفافية والنزاهة والكفاية في تقديم الخدمة من دون ان ننسى ان نسبة الطلب تفوق العرض في هذا المجال.

هذا ونطمح لتحقيق أهدافنا المتواضعة (لا تتجاوز ٧٠ أو ٨٠ مليون ريال) في مجال التأمينات الصحية في المملكة في ٢٠١١.

ولا بدّ من الإشارة الى أننا خفضنا حصتنا في التأمينات الصحية خلال الفترة الانتقالية منذ عامين التي رافقت مرحلة تسجيل الشركات.

■ ما هي أبرز المنتجات الجديدة التي تطمحون الى تقديمها؟

– تمكّنا في ٢٠١٠ من تحقيق أهدافنا المرجوّة كافة في فروع التأمين ولا نزال ننتظر الحصول على الموافقة على «التأمينات الإئتمانية» التي باتت مطلوبة جداً في السوق السعودي ونتطلع الى توفيرها للزبائن في ٢٠١١.

كما ونطمح الى تقديم خدمة التأمين على السفر والتي سنباشر العمل فيها قريباً.

هذا وسنسعى الى ترسيخ البنية التحتية للشركة وضبط العلاقات مع مختلف الجهات التي نتعامل معها.

رفع تصنيف الإعادات العربية

■ أصبح العدد الأكبر من شركات الإعادة العربية يحمل تصنيفات دولية، ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الأقساط المسندة الى أسواق الإعادة العالمية، كيف تفسّرون هذا الأمر؟

– أرى ان الحد الأدنى من التصنيف هو «تريبل ب» "BBB" ولكن لا بد لشركات الإعادة العربية القديمة صاحبة الخبرات العميقة، ان ترفع تصنيفها الى الفئة (أ) (A) لتشجيع الإقبال على خدماتها.

أما في ما يتعلّق بمسألة إعادة التأمين التكافلي فلم يلحق المعيد العربي بالشركات العالمية بعد، وحركته بطيئة في هذا المجال وبالأخص ان شركات التأمين في المنطقة تتعامل مع شركات الإعادة التكافلية.

١٠٠ مليون ريال أقساطاً

■ كيف تقوّمون نتائجكم في ٢٠١٠ مقارنة بالعام ٢٠٠٩؟

– شكلت ٢٠٠٩ مجرد بداية للشركة، ولم نحصل على التراخيص الكاملة لمنتجاتنا التأمينية وقاربت أقساطنا نهاية العام ٢٠١٠ المئة مليون ريال سعودي وهذا رقم ممتاز، رغم ان العام ٢٠١٠ كان بمثابة حجر الأساس للشركة.

هذا ونتوقع ان نسجّل نسب أرباح جيدة مع نهاية ٢٠١١ في حال استطعنا تحقيق أهدافنا كلها، بعيداً طبعاً عن تسجيل خسائر في التأمين الصحي.■

«أسيج» تعين «بي إم جي» مستشاراً لزيادة رأسمالها

اتفقت مجموعة بي إم جي المالية مع شركة المجموعة المتحدة للتأمين التعاوني «اسيج» ACIG على القيام بمهام المستشار المالي لزيادة رأس المال وذلك بعد ان وافقت مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» على زيادته الى ٢٠٠ مليون ريال بنسبة تبلغ ١٠٠٪.

وذكرت الشركة ان الاكتتاب سيقتصر على مالكي الأسهم المقيدين في نهاية تداول يوم انعقاد الجمعية العامة غير العادية التي سيتم تحديد موعد انعقادها بعد أخذ الموافقات من الجهات الرسمية. وسيتم تحديد سعر الطرح وعدد الأسهم المطروحة للاكتتاب بنهاية يوم تداول انعقاد الجمعية العامة غير العادية.

وقال الرئيس التنفيذي لمجموعة بي ام جي المالية **باسل الغلاييني** ان اختيار المجموعة كمستشار مالي لزيادة رأسمال أسيج تأكيد لخبرتها من خلال إدارتها لأكثر من ٣٠٪ من اكتتابات شركات التأمين.

وأوضح ان لدى قطاع التأمين في المملكة إمكانات ضخمة حيث انه ما زال يحافظ على النمو السريع حتى في الأوقات الاقتصادية الصعبة، إذ شهد نمواً ملحوظاً خلال عام ٢٠٠٩ بنسبة ٣٣,٨٪.



خالد اللقاني (شركة الاهلي للتكافل AL AHLI TAKAFUL - السعودية):

متخصصون في تأمينات الحياة والفرص واعدة وواسعة في السوق السعودي

انشئت شركة الاهلي للتكافل AL AHLI TAKAFUL كشركة مساهمة حيث يمتلك منها البنك الاهلي التجاري ما نسبته ٣٠ في المئة، وشركة FWU AG(١٣,١٢٥ في المئة) ومؤسسة التمويل الدولية (١٣,١٢٥ في المئة) وشركة VHV (٧,٥ في المئة) في حين يمتلك الجمهور (٢٦,٤٥ في المئة). وتقدم الشركة منتجاتها التأمينية استنادا الى القيم والضوابط الشرعية من خلال الاستخدام الامثل لشركات ذات مهنية عالية واستحداث افضل الحلول لتلبية احتياجات وتوقعات العملاء والشركات.

الرئيس التنفيذي خالد اللقاني رأى ان التحدي الاكبر امام الشركة هو نشر الوعي التأميني لدى الجمهور، وان هناك فرصا واسعة في السوق السعودي في مجال تأمينات الحياة وهو اختصاص الشركة، رابطا وضع السوق بالتدخل الحكومي على اساس رؤية معينة، معتبرا ان شركات الاعادة العربية تسير على المسار الصحيح، منوها ببعضها، متطلعا الى الارتقاء بالعلاقة مع البنك الاهلي التجاري.

خبرة مصرفية وتأمينية

■ هل لنا بنبذة عن خبراتكم الشخصية في المجال التأميني؟

– اعمل في صناعة التأمين السعودية منذ حوالى العشرين عاما، بدأت عملي في شركة «التعاونية» التي اعتبرها من افضل مدارس التأمين في المملكة، حيث معظم الرؤساء التنفيذيين في شركات المملكة اليوم كانوا يشغلون مناصب في الشركة المذكورة.

ثم انتقلت بعدها الى البنك السعودي – الفرنسي والبنك السعودي الهولندي حيث انشأت وترأست اقسام وشعب التأمين عبر المصارف. بعدها، اي منذ حوالى السبع سنوات، شاركت في تأسيس شركة الاهلي للتكافل وترأست ادارتها التنفيذية وانطلقت في اعمالها فعليا منذ حوالى ثلاثة اعوام.

نشر الوعي

■ هل من تحديات معينة تواجهكم في سوق المملكة العربية السعودية؟

– التحدي الاكبر امامنا، هو في نشر الوعي التأميني بين الجمهور، فالتأمين وتحديدا تأمين الحياة مفهوم جديد في السوق السعودي، وبما اننا نتعاطى فرع تأمين الحياة، فإننا نتطلع الى هذا السوق على انه ذو فرص واعدة، بحيث ان الاختراق التأميني فيه شبه معدوم وبالتالي ثمة امكانات واسعة تشجع على النمو.

■ كيف تقوّمون واقع الاقتصاد السعودي اليوم بعد الازمة المالية العالمية؟

– لم يعان السوق السعودي من الازمة المالية بقدر ما عانت الاسواق الاخرى، وذلك بفضل التعليمات الصارمة والمتحفظة التي فرضتها مؤسسة النقد السعودي «ساما» على الشركات. ولكن في الوقت نفسه، وفي ظل ارتفاع اسعار النفط، وضعت الحكومة خططا تنموية تلحظ مشاريع ضخمة في مجال البنى التحتية ما يعد بازدهار قوي في السوق السعودي اقله خلال السنوات العشر او العشرين المقبلة.

من هنا فإن المملكة في وضع اقتصادي جيد، وتتحضر لنمو مستدام وليس لفورة اقتصادية عابرة.

التخطيط الحكومي

■ في ظل الكوارث الطبيعية، نلاحظ تحقيق شركات التأمين نتائج جيدة اضافة الى مرونة في السوق، بم تعلقون؟

– انه دور التأمين، تقديم التغطية لمخاطر الكوارث وتوفير الطمأنينة للمؤمن لهم، والاحداث فجائية، اي لا يمكن التنبؤ بحدوثها، ولكن، من طريق التعامل بالتغطيات المتوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية يمكن التعويض عن الخسائر.

فالتأمين التكافلي يضع في حساباته كل الاحتمالات مع الحرص على ألا تنعكس الكوارث والخسائر الناتجة عنها على سلامة الشركة.

أما المرونة في السوق فهي تعني حدثاً معيناً، إلا انني أرى ان الأمور لا تسير على هذا النحو مصادفة، إذ ان الحكومة هي التي تخطط على أساس رؤية معينة نسعى الى تطبيقها. فمثلاً لا يمكن تحديد أسعار النفط لأن السوق حر، إنما وضعت الحكومة السعودية خططاً عملية يسير وفقها السوق كي لا يتعرض للمخاطر التي تعرّض لها الاقتصاد العالمي.

٨٠ في المئة نسبة السعودة

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– أجد ان شركات الإعادة العربية هي على المسار الصحيح. وبينها شركات راسخة جداً في المنطقة، وقد أظهرت خلال السنوات الماضية مدى استقرارها وثباتها وقوتها.

وبالنسبة الى المملكة العربية السعودية، فإن سوق التأمين والإعادة لا يزال حديث العهد، ولكن الشركات تعمل على ترسيخ نفسها وتحسين أوضاعها استجابة للحد المستدام الذي ستشهده المملكة.

الى ذلك، فإننا أصحاب نظرة قومية في العمل وعلى أصعدة عدة، فمثلاً تبلغ نسبة السعودة في الشركة حوالى ٨٠ في المئة وهذا ما نوهت به الجهات المنظمة للسوق.

وفي ما خص إعادة التأمين فإننا نسعى قدر الإمكان الى الاحتفاظ بالأقساط داخل سوقنا المحلي. وهذا كان أحد الأسباب التي دفعت السلطات السعودية الى تأسيس سوق منظم قادر على الاحتفاظ.

الشركة الوحيدة المتخصصة

■ لماذا اخترتم حصر أعمالكم في مجال تأمين الحياة، الا تتخوفون من خسارة نسبة كبيرة من مضمونيكم؟

– في الوقت الراهن لا يوجد في المملكة عدد مهم من شركات التأمين التي تتعاطى في منتجات تأمين الحياة الموجهة للأفراد، وبالتالي هذا المجال التخصصي لا يزال ناشئاً وطموحنا ان نكون الشركة المتخصصة فيه. كما ونركّز على مجال التجزئة في هذا السياق ونتطلع الى الارتقاء بعلاقتنا مع البنك الاهلي التجاري، الذي هو الموزع الأساسي لمنتجاتنا، خصوصاً وانه يملك شبكة واسعة من الفروع ويحظى بثقة راسخة من عملائه لمتانته ونتائجه الجيدة.

يبقى اننا اليوم الشركة الوحيدة في المملكة المتخصصة في تأمين الحياة ومنتجاتها كلها متوافقة مع الشريعة الإسلامية.

■ كيف تقوّمون أداءكم خلال العام ٢٠١٠؟

– حققنا خلال الأشهر التسعة الأولى من ٢٠١٠ نمواً ممتازاً، خصوصاً من حيث جودة العقود ونوعيتها، مع الإشارة الى انه خلال العام ٢٠٠٩ كان التركيز على حجم العقود، فيما ركزنا في العام ٢٠١٠ على جودتها وقيمتها وهذا ما يتطلع اليه المساهمون في الشركة. ■

محسن حسين محمد

(الشركة العربية السعودية للتأمين التعاوني SAICO):

على شركات الاعادة العربية تعزيز عمليات دفع المطالبات



نائب المدير العام للشركة العربية السعودية للتأمين التعاوني SAICO محسن حسين محمد لاحظ طلبا واضحا على تغطيات التأمين بسبب تعدد المشاريع الحيوية الضخمة على اراضي المملكة، ونوه بالتفاهم الحاصل بين الشركة ومؤسسة النقد السعودي «ساما» حول الترخيص للمنتجات والبرامج، متمنيا على الاعادة العربية تعزيز «خدمات ما بعد البيع» اي عمليات دفع المطالبات للشركات المسندة.

■ كيف تقومون الاوضاع الاقتصادية في المملكة العربية السعودية حاليا في ظل تداعيات الازمة المالية العالمية؟

– لم تكن تأثيرات الازمة واضحة جدا على السوق السعودي، وذلك بفضل الطلب الحقيقي على المشاريع العمرانية الضخمة كجامعة الاميرة نورا، مركز الملك عبدالله في جدة وغيرهما... فكانت المملكة الاقل تأثرا بالازمة العالمية الاخيرة، مقارنة بدول الخليج الاخرى.

الى ذلك هذه المشاريع وغيرها ولدت طلبا واضحا على تغطيات التأمين.

تفاهم مع ساما

■ كيف تصفون سوق التأمين السعودي حاليا وهل تواجهون صعوبات في الحصول على الموافقات اللازمة للبرامج والمنتجات التي تودون طرحها في الأسواق من مؤسسة النقد «ساما»؟

– بدأت الامور تستقر مؤخرا وقد حصلنا على الموافقات المبدئية على اكثر من ٣٢ منتجاً، وبدأنا الحصول على موافقات نهائية على منتجات اخرى عديدة. والعملية هذه لا تعرقل اعمالنا خصوصا بعد ان اصبحت اسرع مما كانت عليه في الماضي.

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– توفر الفائض في الرساميل والطاقات الاكتتابية يعني بالضرورة تراجعا في الاسعار كون الاولى مرتبطة مباشرة بالثانية.

دفع المطالبات

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– اعتقد ان الموضوع يتعلق بالثقة المعطاة لشركات الاعادة العربية، فخبرتي الشخصية تؤكد ان بعض المعيدين العرب يؤدون اعمالهم باحترافية عالية، ولكن نتمنى من هذه الاخيرة تعزيز خدمات ما بعد البيع، اي عمليات دفع المطالبات فإذا دفعت المطالبات بسرعة، ستسند اليها المزيد من الحصص مستقبلا.

افضل المنتجات والبرامج

■ ما هي ميزة منتجاتكم، مقارنة بشركات التأمين الاخرى العاملة حاليا في السوق؟

– نسعى الى تلبية احتياجات عملائنا المختلفة، وتعتبر منتجاتنا من اقدم وافضل المنتجات والبرامج في المملكة وتكلفتها مدروسة ومناسبة للجميع.

■ كيف تقرأون نتائجكم للعام ٢٠١٠ مقارنة مع ٢٠٠٩؟

– ستكون نتائج ٢٠١٠ شبيهة بنتائج ٢٠٠٩ ولكننا سجلنا زيادة ملحوظة في حجم الاقساط تراوح بين ١٢ و١٥ في المئة. ■

الدرع الأخضر الوطنية تحقق نتائج ايجابية عن العام ٢٠١٠

قبلان قنطرة: من أولوياتنا فتح مجال أوسع للكادر السعودي



أشار مدير عام شركة الدرع الأخضر الوطنية لوساطة وإعادة التأمين المحدودة GREEN SHIELD NATIONAL السيد **قبلان قنطرة** الى ان الشركة أنهت السنة الحالية بنتيجة ايجابية مقارنة بالسنوات الماضية، وذلك بفضل النهج الذي اتبعته والطريقة المتحفظة التي اعتمدتها الإدارة في عملها واستخدامها للتقنيات المتطورة. وتوقع **قنطرة** ان يثمر هذا العام عن نجاح وان تحقق الشركة قفزة نوعية (مرحلة انتقالية) في أدائها وعملها بسبب وجود فريق عمل مميز ذي خبرة وكفاءة عالية. هذا ولم تزل من أولويات الشركة تنمية وفتح مجال أوسع للكادر السعودي.



وكما هو معلوم فإن الشركة متخصصة في الأعمال الوطنية والعربية الكبيرة وغير التقليدية وقد تم مؤخراً التعاقد مع إحدى كبريات شركات التأمين في مملكة البحرين لتنظيم وإدارة محفظتها. ومؤخراً تم التجديد لمجلس الإدارة المكون من أعضاء ذوي مؤهلات علمية رفيعة المستوى ونفوذ تجاري مرموق وهم: الشيخ **غسان صلاح الدين عبد الجواد**، الشيخ **بندر فهد علي رضا** والشيخ **ياسين ابراهيم زينل علي رضا**.

يشار الى ان السيد **قبلان قنطرة** هو من مؤسسي شركة الدرع الأخضر الوطنية وقد حصل على شهادة الماجستير في الإقتصاد والاستثمار الدولي من أرقى الجامعات الكندية وله خبرة طويلة في مجال التأمين وخاصة في المملكة العربية السعودية وله علاقات متينة مع رجال الأعمال والعملاء المتميزين.



فريق عمل الدرع الأخضر

GREEN SHIELD NATIONAL LTD.
Insurance Brokers & Reinsurance

عبد الرحمن القوت (شركة وقاية WEQAYA - السعودية):

ضرورة تغيير مفهوم التسويق لدى شركات التأمين

اخصائي التسويق في شركة وقاية للتأمين عبد الرحمن القوت اكد ضرورة تغيير مفهوم التسويق المعتمد لدى شركات التأمين، مشددا على مبدأ التكافل وتثقيف المواطن قبل بيعه المنتج، متطلعا الى ان تشمل خدمات الشركة دول مجلس التعاون قاطبة.



تغيير مفهوم التسويق

■ هل لنا بمعلومات حول شخصكم، ومتى انضممتم الى الشركة؟

– انضممت الى الشركة في بداية شهر آب (اغسطس) ٢٠١٠ بعد فترة من العمل مع شركة اتصالات السعودية.

اما انضمامي الى هذه الشركة المحلية الناشئة فجاء من منطلق اعتمادها على عنصر الشباب السعودي وهي شركة تقبل التحدي وانا بطبعي أعشق التحدي.

الى ذلك عالم التسويق واسع وكبير لذا احاول بمساعدة الاقسام كافة في الشركة تغيير مفهوم التسويق في شركات التأمين، خصوصا ان هذه العملية صعبة جدا لناحية اقناع العميل بمنتج تأميني معين. ومهما يكن فطموحنا يتمحور حول تسهيل تسويق منتجات التأمين مع التركيز على مبدأ التكافل. كما ونسعى الى تثقيف المواطن قبل بيعه المنتج وهذا خير دليل على مدى صدقيتنا.

خطى ثابتة ومدروسة

■ ما هي ابرز تطلعاتكم المستقبلية؟

– تسير شركة وقاية على خطى ثابتة ومدروسة بدقة، ونتوقع ان تصبح من افضل مزودي الخدمات التكافلية المختلفة في السوق السعودي.

ونطمح الى ان تشمل خدماتنا مستقبلا دول مجلس التعاون الخليجي، بعد البناء على قاعدة صلبة محليا خصوصا ان السوق السعودي يفرض شروطا على مختلف شركات التأمين. ■

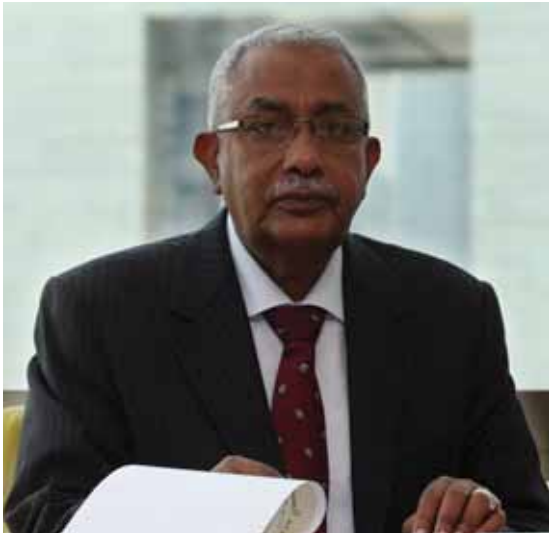
C&G
COMMERCIAL & GENERAL S.A.L
REINSURANCE BROKERS

Warmest Wishes
For a Happy New Year
2011

Boustany Building, 1st Floor, 35 Al Fors Street
National Museum Area, Beirut, Lebanon
P. O. Box: 167112 – Achrafieh – Lebanon
Tel: +961.1.615815 /6 | Fax: +961.1.615817
E-Mail: candgre@candgre.com

د. عبد الرحمن الطيب طه (ICIEC):

الإقبال الكبير على خدمات المؤسسة يدفعنا الى السعي لزيادة مواردها الرأسمالية



يسود التفاؤل والازدهار حديث الدكتور عبد الرحمن الطيب طه مدير عام المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات «ايسك» (ICIEC) عضو مجموعة البنك الإسلامي للتنمية.

بداية يفيدنا الدكتور عبد الرحمن عن تزايد الطلبات على خدمات المؤسسة حيث يدفعها ذلك الى السعي لزيادة مواردها الرأسمالية. كما يفيدنا عن الإجراءات التي اتخذت لتدارك الأزمة المالية العالمية بنجاح.

واذ يعدد نتائج المؤسسة الباهرة بالأرقام، يعدد أبرز الخدمات التي وفرتها المؤسسة للمستثمرين والمنتجات الجديدة التي عملت على تطويرها.

■ **كيف تقيمون أثار الأزمة على نشاط المؤسسة خلال عام ٢٠١٠؟**

– إنّ حصول المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، أيسك، على التصنيف الائتماني Aa3 من وكالة موديز للتصنيف الائتماني، وتأكيده في شهر تشرين الاول (أكتوبر) ٢٠١٠، هو شهادة لنجاح المؤسسة في مواجهة الأزمة المالية، في الوقت الذي شهدت فيه المؤسسات الدولية المثيلة صعوبات جمة بسبب آثار الأزمة المالية، علماً ان عدم تأثر مؤسستنا المباشر بالأزمة كان بفضل السياسة الحذرة التي تتبعها المؤسسة في إدارة المخاطر.

■ **ما هي الإجراءات التي اتخذتموها لتفادي هذه الأزمة؟**

– لقد انصب اهتمامنا منذ بداية الأزمة على حماية المؤسسة وحماية عملائها من تداعيات الأزمة، وذلك بالمتابعة المتواصلة لانعكاسات الأزمة المالية في بلدان المستوردين خاصة في أميركا وغرب أوروبا، حيث قامت الإدارات المختصة بمراجعة حدود الائتمان بما يكفل السلامة المطلوبة ويوفر الدقة اللازمة في عمليات الاكتتاب. ولكن هذا لم يمنعنا من المضي قدما في توفير التأمين لواردات الدول الإسلامية من بعضها البعض ولصادراتها لجميع أنحاء العالم رغم ارتفاع المخاطر في العديد من الدول.

نتائج النجاح بالأرقام

■ **هل بإمكاننا إعطاء القراء خلاصة لنتائج المؤسسة في ٢٠١٠ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٩ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟**

– تبرز المؤشرات الأولية لنتائج المؤسسة تطورا ملحوظا في عام ٢٠١٠، حيث نجحت المؤسسة في رفع حجم التزامات التأمين التي تقدمها لصالح المصدرين والمستثمرين في الدول الأعضاء بنسبة ٥٠٪ مقارنة بعام ٢٠٠٩ لتصل إلى ٣,٢٥ مليارات دولار أميركي. كما كان نمو عمليات التأمين المنفذة بنسبة تصل إلى ٨٠٪ لتقارب ١,٨٥ مليار دولار أميركي، ويعتبر ذلك النمو مستداما طوال ١٧ عاما من عمر المؤسسة، حيث يقدّر متوسط النمو المتراكم للالتزامات بنسبة ٤٠٪ سنويا.

وأود أن أضيف بأن عضوية المؤسسة في توسع دائم حيث انضمت كل من جمهورية ألبانيا، وساحل العاج الإشعاع خلال عام ٢٠١٠ ليصبح عدد الدول الأعضاء ٤٠ دولة في منظمة المؤتمر الإسلامي.

وتنظر المؤسسة إلى المستقبل بعيون متفائلة مع التزام الحذر المطلوب في ضبط عملياتها بالشكل الذي يضمن سلامة محفظتها سواء في عمليات التأمين أو في استثمار مواردها المالية، وحيث تدل تجربتنا خلال عام ٢٠١٠ أن الدول الأعضاء قد بدأت تتعافى من آثار الأزمة الاقتصادية وازدياد الطلب على خدمات تأمين الائتمان، وإزاء هذا الإقبال كانت المؤسسة تستعد لتوسيع مجال عملياتها بإدراج منتجات جديدة من ناحية، وزيادة مواردها الرأسمالية من ناحية أخرى.

■ **ما هي أبرز الخدمات وأدوات المخاطر للصادرات والبنوك والمستثمرين التي وفرتموها في العام ٢٠١٠؟**

– لقد صممت المؤسسة منتجات تأمين حسب احتياجات المصدرين في الدول والمصارف المعنية بتمويل الصادرات، والمستثمرين من جميع أنحاء العالم الراغبين في الاستثمارات في الدول الأعضاء في المؤسسة. وهي توفر لهذه الجهات أدوات تأمين متنوعة تلبي حاجات كل جهة. إلى جانب ذلك تقدم المؤسسة خدمة إعادة التأمين على عمليات مؤسسات الضمان الوطنية في الدول الأعضاء. وعمليات ضمان الاستثمار الموجهة إلى الدول الأعضاء التي تقوم بها الشركات والمؤسسات المتخصصة في السوق العالمي.

وخلال عام ٢٠١٠ عملت المؤسسة على تطوير منتجات جديدة، أجازها مجلس محافظي المؤسسة، في اجتماعه السنوي السابع عشر بمدينة باكو، عاصمة أذربيجان تتمثل في إدخال تعديلات على اتفاقية المؤسسة، تقوم بموجبها بتوفير خدمات التأمين على عقود البيع المحلية للمصدرين في الدول الأعضاء، وتغطية واردات السلع الرأسمالية ومدخلات الإنتاج من الدول غير الأعضاء، وتقديم تغطية كاملة للمخاطر التي تتوفر على ضمانات سيادية أو بنكية.

■ **ما هي أهمية هذه التعديلات للدول الأعضاء ؟**

– إنّ التعديلات الأخيرة على اتفاقية المؤسسة كانت استجابة للطلبات الواردة على المؤسسة لإثراء حزمة المنتجات التي توفرها بما يخدم احتياجات الدول الأعضاء لتميل الواردات من السوق العالمي الحاجيات التي من شأنها أن تعزز الأثر التنموي الذي يترتب على خدمات التأمين التي تقدمها المؤسسة. ومما له أهمية خاصة في هذا الصدد، التعديل الذي يمكّن المؤسسة من توفير تأمين لائتمان الواردات من السلع الرأسمالية والسلع الأساسية التي مصدرها دول غير أعضاء، من القطاعين العام والخاص، مما يمكّن المستوردين في الدول الأعضاء من الاستفادة من التسهيلات الائتمانية التي تقدمها الأسواق المالية الإقليمية والدولية بالشروط الائتمانية العادية.

■ **ما هي أبرز التحديات التي واجهتكم وما المطلوب لتخطيها؟**

– كثرت الطلبات الواردة على خدمات المؤسسة خصوصا في ظل الأوضاع الناتجة عن الأزمة المالية العالمية الأخيرة بشكل يتجاوز طاقتها الإكتتابية، الشيء الذي جعل المؤسسة تفكر في الحلول المناسبة لزيادة السعة الإكتتابية لمقابلة هذه الطلبات المتزايدة من عملائها في الدول الأعضاء بالإضافة إلى المستثمرين من جميع أنحاء العالم الراغبين في الاستثمار في هذه الدول.

■ **ما هي أبرز مخططات المؤسسة للعام ٢٠١١؟**

– من أجل توفير القدرة الإكتتابية للمؤسسة لمزاولة مهامها على الوجه الأكمل وتعزيز قدرتها على مساندة المجهود التنموي في الدول الأعضاء من خلال توفير أدوات إدارة مخاطر التصدير والاستثمار، تبحث المؤسسة في عدد من البدائل لزيادة طاقتها الائتمانية ومنها إنشاء صناديق خاصة للضمان لمقابلة احتياجات محددة لبعض البلدان تساهم فيها مؤسسات التنمية الإقليمية والدولية أو حكومات بحد ذاتها. لكن يبقى الخيار الرئيسي في زيادة رأس مال المؤسسة بما يوفر لها الموارد المالية اللازمة كي تلعب دورا في دعم الحركة التنموية في الدول الأعضاء. ■

خالد الحسن (الخليج للتأمين GULF INSURANCE - الكويت):

شركات الاعادة العالمية نسجت عبر السنين علاقات وطيدة مع أسواق التأمين العربية ولا أتوقع لهذه الاسواق ان تتخلى عن استمرارية التعاون معها

الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين GULF INSURANCE الكويت خالد سعود الحسن، شرح لنا خلال المقابلة التي اجريناها معه الظروف التي جعلت الشركة القابضة كيبكو KIPCO من جهة وفيرفاكس الكندية من جهة اخرى تتفقان على التعاون في مجال التأمين. وقال ان القانون الكويتي يحظر على المستثمر الاجنبي تملك شركات التأمين الكويتية بالكامل ولذا فإن احتمال استحواذ فيرفاكس على الخليج للتأمين بالكامل غير وارد في ظل القوانين الحالية. كما شرح لنا الحسن الاسباب التي تجعل شركات اعادة التأمين العربية لا تستطيع بسهولة الحلول مكان شركات الاعادة العالمية.



■ دخلتم مؤخرا في شراكة مع شركة فيرفاكس الكندية، ما الهدف من ذلك؟

– تملك الحصة الاكبر في شركة الخليج للتأمين شركة مشاريع الكويت القابضة KIPCO، وهذه الاخيرة تتبع استراتيجية للسنوات العشر المقبلة تركز على تطوير استثماراتها في قطاع التأمين، وعلى هذا الاساس وبحكم العلاقة القوية بين الخليج للتأمين وبعض الشركات في فيرفاكس فاينانشل هولدينغ ليمتد FAIRFAX الكندية، استطعنا ان نبني علاقة وثقة متبادلتين.

وحيث كانت شركة فيرفاكس ترغب بتوسع استثماراتها في قطاع التأمين في المنطقة العربية فقد قامت بالتباحث مع شركة مشاريع الكويت حول سبل التعاون معها.

وعليه قررت الادارة التنفيذية في كل من «كيبكو» وفيرفاكس الدخول في استثمار مشترك وتوجهت الانظار نحو الخليج للتأمين لتميز ادائها وانتشارها في اسواق عربية عدة.

هذا وتم الاتفاق بين الطرفين على استراتيجية توسعية في مجال التأمين بهدف العمل على تطوير النشاط التأميني في الاسواق العربية ورفع نسبة مساهمة التأمين في الناتج القومي العربي. ونحن وشركاؤنا واثقون من صحة هذه الاستراتيجية التي قررنا اتباعها لبلوغ الاهداف التي نسعى اليها.

■ الا تتخوفون من ان تستحوذ «فيرفاكس» على الشركة بالكامل؟

– لغاية اليوم، لا يزال الاستثمار في «التأمين» مهما جدا في الاستراتيجية العامة لـ «كيبكو» لذلك لا تزال الاخيرة تملك الحصة الاكبر من شركة الخليج للتأمين، اضف الى ان القانون الكويتي لا يسمح بتملك شركات اجنبية لحصص اغلبية في شركات التأمين. ولذا فإن احتمال انتقال ملكية كامل اسهم المجموعة الى الاجانب غير وارد في هذه الظروف.

جذب المستثمر الاجنبي

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– تتجه معظم الاسواق العربية اليوم نحو جذب المستثمر الاجنبي، لما في ذلك من افادة لها على مستوى الرساميل والخبرات وحتى التكنولوجيا.

في سياق آخر، ساهمت الازمة المالية العالمية الى جانب ارتفاع اسعار النفط الحالية ومشاريع التنمية في اسواق عربية مثل مصر وليبيا ودول الخليج وغيرها، في توجيه انظار المستثمرين والشركات الاجنبية نحو المنطقة العربية باعتبارها تتمتع بفرص نمو كبيرة وتنفذ فيها مشاريع ذات مبالغ ضخمة.

كما ان فرص النمو في قطاع التأمين ما زالت كبيرة لضعف نسب الاختراق وخصوصا في تأمينات الحياة والتقاعد وهي الاسباب التي تدفع المستثمرين الاجانب والشركات العالمية الى الاقدام على تحقيق عمليات الاستحواذ أو التحالفات مع الشركات العربية، لا سيما الشركات العربية التي تتحلى بمكانة متقدمة على المستوى الاقليمي، كما هي الحال مع مجموعة «الخليج» GULF. فنحن نتمتع بانتشار واسع ووجود فاعل في العديد من اسواق المنطقة العربية.

محدودية في قيادة الاتفاقيات

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– على شركات اعادة التأمين العربية ان تطور من استراتيجياتها ومن اساليب التسويق لخدماتها وان ترفع رساميلها وتطور قدرات عناصرها الفنية والادارية وتوسيع طاقات احتفاظها.

فالشركات العالمية لا تزال تقدم الدعم اللازم في مجالات عديدة لا توفره شركات الاعادة العربية.

اضاف: ورغم تقديرنا وثقتنا بالمعيدين العرب والتزامهم بدعم الشركات المسندة من خلال تسديدهم للتعويضات، الا ان الاسواق العربية لا تزال بحاجة ان تأتي شركات الاعادة العربية بمنتجات وخدمات جديدة تمكنهم من الفوز بحصص اكبر من الاسنادات التي تجريها شركات التأمين العربية. وعلينا ان نتذكر دائما ان شركات الاعادة العالمية نسجت على مر العقود علاقات وطيدة مع الشركات العربية المباشرة ولا تزال تقدم خدمات التدريب والتكنولوجيا وقيادة الاتفاقيات في وقت يبدو بوضوح ان شركات الاعادة العربية لا تملك حتى الآن القدرة على تولي قيادة اتفاقات اعادة التأمين، ولذا فإن امكانية حلول شركات الاعادة العربية مكان شركات الاعادة العالمية تبدو مؤجلة في المستقبل القريب.

الطاقات تدفع الى المنافسة

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– لا شك في ان شركات الاعادة اليوم تتنافس بحدة وهي تملك طاقات استيعابية كبيرة توفرها بمختلف الفروع كتأمينات الطيران والبحري والطاقة والممتلكات، وذلك نتيجة للزيادات الضخمة التي ضختها في رساميلها خلال السنوات الاخيرة. اضاف: والرساميل البالغة الحجم التي تتمتع بها شركات الاعادة العالمية تحملها على البحث عن مزيد من الاعمال والعوائد، ولذا نجدها تندفع وتتنافس بقوة في سعيها الى الاستحواذ على اكبر قدر ممكن من الاقساط.

من هذا المنطلق اتوقع ان تنعكس هذه المنافسة على الاسعار في الاسواق المحلية خصوصا بالنسبة للمشاريع الضخمة. وفي النهاية، يبقى تحديد الاسعار متروكا لكل شركة اعادة وفق معاييرها الخاصة بتقييم المخاطر.

■ هل انتم راضون عن نتائجكم؟

– نعم، فكل الشركات التابعة لـ «الخليج للتأمين» طورت اداءها وحسنت نتائجها. بدورنا نتوقع خلال العام ٢٠١٠ ان تتحسن نتائجنا بصورة جيدة، واستثماراتنا خلال السنوات الخمس الماضية في هذه الشركات التابعة اثمرت مردودا جيدا، ونتوقع ان ترتفع حصصنا السوقية وارباحنا خلال العام ٢٠١١. ■

سليمان حمد الدلالي (الأهلية للتأمين - الكويت):

أثبتت شركات التأمين جدارتها في تقديم خدمات التأمين الصحي بمستوى راق



الشركة الأهلية للتأمين هي ثاني شركات التأمين الوطنية التي أنشئت في الكويت خلال الستينات من القرن الماضي.

وقبل تلك المرحلة كان التأمين يمارس على أيدي فروع ووكالات لشركات تأمين عربية وأجنبية وما زال بعضها يعمل في الكويت حتى الآن. إلا ان تجاوب الشعب الكويتي مع شركته الوطنية كان عارماً، ما أتاح للأهلية ولغيرها من شركات التأمين الوطنية ان تفوز بحصة دسمة من مجموع الأقساط المكتتبة هناك وفي سائر فروع التأمين.

و«الاهلية» الكويتية هي من بين القليل من شركات التأمين العربية التي تبدي اهتماما بالتوسع الاقليمي وقد ساهمت في انشاء شركات تأمين شقيقة في دول عربية عدة.

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في الشركة سليمان حمد الدلالي أبدى تأييده لصدور قانون تأمين صحي جديد يوفر خدمات صحية بأسعار مدروسة، وتمنى ان تتحول تأمينات الأخطار المهنية الى إلزامية، واعتبر ان المشكلة الأساسية مع شركات الإعادة العربية هي ضآلة رساميلها، محذراً من تسعير شركات الإعادة العالمية غير الفني والمضر بشركات التأمين المباشر، واصفاً سوق التأمين الكويتي بالواعد لكنه بحاجة الى المزيد من التنظيم.

التطور الذي شهده سوق التأمين السعودي يؤكد ان التأمين العربي قابل للتطوّر وما ينقصنا هو قوانين تجعله إلزامياً في المجالات الحيوية

■ يبدو أن صناعة التأمين أفادت من الزيادة الواضحة في إيراداتها، بعد ان أصبح التأمين الصحي إلزامياً، فهل تؤيدون تحوّل فروع التأمين الأخرى الى الإلزامية أيضاً؟

– طبعاً تبقى خدمات التأمين الصحي التي توفرها شركات التأمين الأفضل والأصح وهي تماشي الخدمات التي تقدمها شركات التأمين الصحي في العالم. ونحن نقدم خدمة علاجية للمؤمن له في شكل احترافي وبتكلفة استشفائية مراقبة على نحو جيد. وبذلك تتوافر للمجتمع الكويتي خدمة تأمين صحي ذات مستوى راق.

أضاف: الا انه يهمني ان أذكر هنا، ان ممارسة التأمين الصحي تأتي بأقساط كبيرة على الشركات. إلا ان الشركات تأخذ على عاتقها التزامات كبيرة أيضاً، ولذا من المهم ان يكون سعر القسط مدروساً ومناسباً.

وطبعاً نحن من المؤيدين لصدور قانون جديد ينظم التأمين الصحي بحيث يوفّر خدمات صحية جيدة بأسعار مدروسة ويطوّر المؤسسات العلاجية ويدفع بوزارة الصحة الى تفعيل أعمال الرقابة والتخطيط والتنفيذ.

من جهة أخرى، نتمنى ان تتحوّل تأمينات الأخطار المهنية الى إلزامية PROFESSIONAL LIABILITY مما يصبّ في مصلحة المهني، المتضرّر والمجتمع ككل.

ولا بدّ من الإشارة الى أهمية وضرورة انتشار الوعي والثقافة التأمينية لكي يعي المواطن فائدة التأمين، حتى ولو لم يكن إلزامياً.

المشكلة مع غالبية شركات الإعادة العربية هي ضآلة رساميلها

■ تحمل شركات الإعادة العربية تصنيفات دولية عالية، ولكنها لا تزال تشكو من محدودية حصتها في أسواق المنطقة، بمَ تعلقون؟

– نفتخر بالتصنيفات العالية التي حازت عليها بعض شركات الإعادة العربية، ولكن هذه الأخيرة لا تزال حديثة العهد.

والمعروف ان قوة المعيد تحدّد بحسب عوامل عدة أبرزها: تقديم خدمات سهلة، دفع المطالبات بأكبر سرعة ممكنة، والملاءة المالية.

أما مشكلتنا الأساسية فهي ان الامكانيات المالية لغالبية المعيدين العرب لا تزال محدودة (لا يزيد رأسمال الشركات عن ١٠٠ مليون دولار).

أضاف: ومع ذلك أقول ان الوقت كفيل بإثبات جدارة المعيد وقدرته على الإيفاء بالتزاماته، ولدينا مؤسسات عدة تتمتع بهذه الصفات وهي تتقدّم تدريجاً.

الاسواق الداخلية تضيق باللاعبين ونحن ماضون في التوسع الإقليمي

تخوّف من التسعير غير الفني

■ رفعت شركات الإعادة العالمية رساميلها خلال السنتين الماضيتين بحيث باتت تسجل فائضاً واضحاً فهل تعتقدون ان الفائض يشجعها على الانخراط في منافسة غير موزونة في ما بينها؟

– تؤكد المنافسة ان سوق الإعادة مرن وواضح، أضف الى ذلك ان وجود عدد كبير من المعيدين، وفوائض في الرساميل يؤدي حتماً الى التسعير غير الفني، ممّا يضرّ بجميع العاملين في صناعة التأمين لا سيّما شركات التأمين المباشر.

■ كيف تقرأون اهتمام الشركات العالمية بالأسواق العربية؟

– سوق التأمين العربي كان ولا يزال محدوداً ولكنه يتطوّر تدريجاً لأنه واعد، والسوق السعودي خير دليل على ذلك بعدما بات منظماً وجرى اعتماد إلزامية التأمين في مجالات عديدة أذكر من بينها التأمين الصحي والتأمين على السيارات والتأمين على المسؤولية المهنية ومسؤولية المقاولين الخ..

تفاؤل بالنتائج

■ هل لنا بلمحة عن نتائجكم للعام ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٩؟

– لا تظهر النتائج كاملة إلا مع حلول نهاية العام، ولكننا متفائلون، خصوصاً بعد أن زادت نسبة الأقساط. كما ونتوقع تحسّن العوائد الاستثمارية خصوصاً بعد أن بدأت الأسواق تتخطّى تداعيات الأزمة العالمية الأخيرة.

■ كيف تنظرون الى سوق التأمين في الكويت؟

– لا شك في أنه سوق واعد ولكنه يحتاج الى المزيد من التنظيم.

وفي هذا الإطار نأمل في صدور قانون جديد ينظم التأمين الصحي على ان يبقى لشركات التأمين دور أساسي.

من جهة أخرى، نتمنى ان تلجأ الحكومات العربية الى تغطية ممتلكاتها لدى شركات التأمين كما هي الحال في سائر الدول المتقدمة، بما يصب في مصلحة قطاع التأمين المحلي.

التوسع الاقليمي

■ وماذا عن مشاريع التوسع الإقليمي الذي بدأتموها خلال السنوات الأخيرة؟

– نحن ماضون في توسيع شبكة الخدمات التي نقدمها في العالم العربي عبر فروع الشركة أو الشركات الشقيقة. وأنا شخصياً أؤمن بالتوسع الإقليمي لأن الأسواق الداخلية محدودة ولا بد من الانتشار لبلوغ جمهور أوسع من مستهلكي خدمات التأمين. ■

طلال القطامي (الوطنية للتأمين التكافلي - الكويت):

المعيدون ساهموا بشكل غير مباشر في المنافسة الشرسة

نائب رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب في الشركة الوطنية للتأمين التكافلي – الكويت طلال القطامي رأى ان العالم العربي لا يزال يفتقر للثقافة التأمينية وشدد على ضرورة وجود شركة ادارة المحافظ الطبية TPA للتدقيق بالمطالبات، مطالبا بإعادة تقييم السوق قبل السماح بتأسيس شركات جديدة فضلا عن اهمية معالجة الخلل الحاصل لدى بعض الشركات، متوقعا مستقبلا واعدا لسوق التأمين العربي بالرغم من محدودية اقساطه.



افتقار الى ثقافة التأمين

■ **في رأيكم، هل نجحت المساعي الهادفة الى تحقيق تبادل الاقساط بين شركات التأمين والاعادة في الاسواق العربية؟**

– في رأيي، لا تزال اسواق التأمين العربية غير متطوّرة، اذ تقتصر تغطية الاخطار على مشاريع معيّنة، بمعنى ان الاخيرة لم تأخذ حقها في ما يتعلق بالتأمينات الفردية، فضلا عن تأمينات الوحدات السكنية والمباني ومسؤولية المؤجّرين وغيرها. وبالنتيجة فإن الشركات لم تلعب دورها كما يجب، ولا يزال عالمنا العربي يفتقر للثقافة التأمينية.

كما ونلوم المعيدين لعقدهم اتفاقيات مع شركات حديثة العهد بعد ان تكاثر عددها مؤخرا فساهمت في المنافسة الشرسة التي نشهدها اليوم في الاسواق، والتي يشكو منها الجميع، فضلا عن اهمال مسألة ضبط الاسعار ووضع الشروط.

غياب تقييم المخاطر

■ **في رأيكم، ما هي ابرز المعوقات التي لا تزال تواجه صناعة التأمين العربية؟**

– تفتقر الشركات الحديثة العهد للاشخاص القادرين على تقييم المخاطر، خصوصا ان الشروط والاسعار تختلف مع اختلاف نوعية الخطر، ومن الصعب ضبطها كونها مرتبطة بالمنافسة.

من جانب آخر، وتحديدا في فرع التأمينات الطبية لا بد من وجود شركة ادارة المحافظ الطبية (TPA) للتدقيق بالمطالبات، خصوصا ان بعض الاطباء يطلبون من المريض فحوصات لا يحتاجها لزيادة بدل اتعابهم ونسبة العمولة التي يتقاضونها.

لذا لا بد من تقييم نشاط المستشفيات والاطباء ومنح شهادات تقدير للطبيب الافضل والمستشفى المميز، كون هذه الحوافز تعزز اهتمام المستشفيات بالمريض والامتناع عن استغلال وثيقة التأمين لاغراض مادية.

مستقبل واعد لسوق التأمين العربي رغم محدودية أقساطه

مسؤولية السلطات الحكومية

■ **شهد السوق الكويتي مضاربات حادة في الاسعار، بسبب التراخيص العشوائية، ما تعليقكم؟**

– للاسف، يتطلع بعض المسؤولين في حكوماتنا العربية لنيل رضى بعض الافراد النافذين لذا تتم الموافقة السريعة على اعطاء التراخيص الجديدة.

ولكن، لا بد من اعادة تقييم السوق قبل السماح بتأسيس شركات جديدة فضلا عن اهمية معالجة الخلل الحاصل لدى بعض الشركات، وفي هذا الاطار السلطات الحكومية نفسها تتحمل مسؤولية الافلاسات الحاصلة كونها اعطت موافقتها المتسرعة على الجدوى الاقتصادية غير الدقيقة لتلك المؤسسات.

■ **كيف تقوّمون الانظمة التشريعية الراعية لقطاع التأمين في الكويت؟**

– تبقى المعضلة الرئيسية غياب الوعي التأميني، ليس فقط في الكويت بل في منطقتنا العربية كلها، والذي لا بد من ان يشمل المستثمرين وحملة الوثائق، اذ يحق لهؤلاء التعرّف على المسؤولين في تلك الشركات ومعرفة أدق التفاصيل المتعلقة بها، ودراسة مختلف الشروط والاستثناءات.

■ **كيف ترون مستقبل التأمين في العالم العربي؟**

– ارى ان مستقبل سوق التأمين العربي جيد، كونه سوقا واعدا، بالرغم من محدودية اقساط التأمين، في ظل المضاربة بالاسعار.

نتائج جيدة

■ **ماذا عن نتائج الشركة للعام ٢٠١٠ وما هي خططكم للعام ٢٠١١؟**

– لا شك في ان العام ٢٠٠٩ كان صعبا على شركتنا، ولكن النتائج كانت جيدة حتى ان معيد التأمين سجل في ٢٠٠٩ وسيسجل في ٢٠١٠ ربحية ممتازة وذلك لاننا لا نعتمد ولا نؤمن بسياسة تكسير الاسعار للحصول على الوثيقة بل نشرح للعميل ان السعر المتدني لا يمكن ان يوفر الخدمات المرجوة.

كما انني شخصيا اتقبل كل الشكاوى التي قد توجه ضدي من افراد وشركات في قسم الرقابة على التأمين واسعى الى تطوير الخدمات لتلبية متطلبات العميل.

ولكن، لا بد من الاشارة الى انه لم تسجل اي شكوى على شركتنا منذ العام ٢٠٠٨ وحتى ٢٠١٠ كوننا نولي الاهتمام الاكبر بدفع التعويضات وليس للمضاربة في الاسعار. ■

عبد العزيز منصور المنصور (شركة الصفاة للتكافل AL SAFAT TAKAFUL):

التباطؤ في صناعة التأمين العربية مرده غياب القوانين الإلزامية

رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب في شركة الصفاة للتكافل AL SAFAT TAKAFUL الكويتية عبد العزيز منصور المنصور رأى ان التباطؤ الذي تعانيه صناعة التأمين العربية لم يكن سببه نقص التوعية فقط، بل من أهم الأسباب التي أدت الى هذا التباطؤ غياب القوانين الإلزامية، واعتبر ان شركات الإعادة هي الداعم الرئيسي للشركات المباشرة، وعلى العربية منها الاهتمام بالجانب الفني ووضع تسهيلات في الشروط الاكتتابية، واصفاً المنافسة بين المعيدين بالموزونة نظراً لتفاوت الخبرات والقدرات الاستيعابية والكوادر الفنية ورؤوس الأموال بينهم.



■ كيف تقوّمون الوضع التأميني في الكويت في الوقت الحاضر؟

– لقد أثبتت التجربة أن القوانين الإلزامية التي تُسنها الحكومات لها عظيم الأثر في إنعاش واردات صناعة التأمين، مما يعكس لنا الدور الفعال والايجابي الذي يمكن ان تقوم به الحكومات في دعم واردات صناعة التأمين من خلال وضع قوانين إلزامية مدروسة تتوافق واحتياجات المجتمع، والتي من شأنها العمل على تخفيف الأعباء عن المواطنين وزيادة أقساط شركات التأمين، مما يمكنها من تحقيق فوائض تستطيع بها مواجه التزاماتها، تجاه حملة الوثائق وأيضا استثمار تلك الفوائض لتحقيق عوائد استثمارية تزيد من ربحية شركات التأمين.

ومما لا شك فيه ان التباطؤ الذي تعانيه صناعة التأمين لم يكن سببه نقص التوعية فقط، بل من أهم الأسباب التي أدت الى هذا التباطؤ هو غياب تلك القوانين الإلزامية .

وقد بدا هذا الأثر جلياً عندما تم تطبيق القوانين الإلزامية في مجال التأمين الصحي مما ادى الى نقل الأخطار الصحية الى شركات التأمين بتحملها التكاليف العلاجية للمواطنين على ان يتحمل أرباب الأعمال أقساط تلك التغطيات لدى شركات التأمين .

وأننا نرى ضرورة العمل على زيادة تلك القوانين الإلزامية بحيث تشمل فروع تأمين أخرى مثل تأمين الحريق والمسؤولية التقصيرية على الأطباء والمهندسين لما أثبتته التجربة من نجاح تلك القوانين في تنشيط وازدهار صناعة التأمين.

منافسة غير موزونة

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– على الرغم من الطفرة في الأقساط المسندة الى شركات إعادة التأمين خلال الفترة السابقة والتي ساعدت الشركات على تكوين فوائض رأسمالية كبيرة، إلا أن تلك الشركات لا تزال تهتم بالحصول على حجم أقساط أكثر دون التفكير في استغلال تلك الفوائض واستثمارها في دفع عجلة صناعة التأمين في الوطن العربي .

وبالنظر الى حجم المنافسة بين شركات الإعادة نجد أنها غير موزونة نظرا لتفاوت الخبرات والقدرات الاستيعابية والكوادر الفنية ورؤوس الأموال بين شركات الإعادة سواء عربية أو أجنبية .

وأننا نناشد القائمين على شركات الإعادة العربية العمل على تخصيص جزء أكبر من فوائضها للاستثمار البشري من خلال العمل على وجود برامج تدريبية جدية وفعالة للعمل على الارتقاء بالمستوى الفني للعاملين بشركات التأمين . حيث أن تركيز المنافسة على الجانب المادي فقط يؤدي الى نتائج وخيمة على الجانب الفني، حيث أن اهتمام شركات الإعادة ينصب في المقام الأول على تحقيق ارباح استثمارية دون النظر الى الارباح الفنية او تقديم خدمات تأمينية متميزة والتي هي اساس صناعة التأمين على غرار الشركات الأجنبية، مما يؤدي الى تراجع النتائج الفنية وكذلك المستوى الفني جراء ذلك الاتجاه.

سياسات استثمارية خاطئة

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– ولأجل هذا القصور من جانب شركات الإعادة العربية وجدت شركات الإعادة الأجنبية طريقها للتمركز داخل الأسواق العربية والحصول على حصص كبيرة من أقساط التأمين العربية . ولا أحد ينكر المردود الإيجابي لوجود تلك الشركات داخل السوق لما تملكه من كوادر فنية ذات خبرات عالية وكذا استراتيجيات عمل حديثة، مما يمكن شركات التأمين وإعادة التأمين من الاستفادة من هذه الشركات في كافة النواحي الفنية والإدارية . ولكن الأثر السلبي والخطير في تواجد هذه الشركات في المنطقة العربية هو توجيه الفوائض والاستثمارات التي تحققها هذه الشركات الى خارج الوطن العربي مما له الأثر السيئ على الاقتصاد العربي.

وقد اظهرت لنا الأزمة العالمية الأخيرة مدى السياسات الاستثمارية الخاطئة داخل شركات التأمين وإعادة التأمين، ومدى حجم الخطأ في تجاهل الأرباح الفنية مما أدى الى تدهور اسعار الأصول والاستثمارات في كثير من البلدان العربية وخاصة البلدان التي لا تملك هيئات رقابية حكومية مما انعكس سلبا على اسعار التأمين داخل الاسواق العربية.

منتجات متميزة

■ ما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– استطاعت شركة الصفاة بسياستها الاكتتابية الجيدة وبالخبرات القيادية والفنية المتوفرة لديها الحفاظ على توازنها رغم تدني الأسعار والمنافسة الشديدة داخل السوق الكويتي، وكذا ندرة الخبرات التأمينية المتميزة وارتفاع اسعارها وذلك عن طريق رسم سياسات اكتتابية واضحة، والعمل على انتقاء الأخطار المكتتب فيها والوصول الى أرباح فنية وعدم الاعتماد على الارباح الاستثمارية فقط، مما زاد من طموح ادارة الشركة في المضي قدماً لتحقيق نتائج أكثر ايجابية خلال عام ٢٠١٠ من خلال العمل على تقديم منتجات تأمينية متميزة تخدم العملاء الحاليين للشركة الذين تزداد ثقتهم بالشركة يوماً بعد يوم والعمل على اجتذاب عملاء جدد داخل السوق الكويتي .

كما تنتهج إدارة الشركة استراتيجية تدريبية عالية المستوى من خلال البرامج التدريبية الداخلية والخارجية التي تقدمها الشركة لكافة العاملين بها للارتقاء بمستوى الأداء الفني والمهني بما يساعد على تقديم خدمة أفضل لكافة عملاء الشركة والسوق الكويتي.■



سعد مكي (شركة التكافل الدولية - Takaful International - الكويت):

التأمين التكافلي يتطور بسرعة مذهلة وهذا ما يجعل شركات الاعادة العالمية تتزاحم لانشاء شركات لاعادة التكافل

شركة التكافل الدولية، الكويت شركة تابعة لمجموعة التكافل الدولية البحرينية TAKAFUL INTERNATIONAL. مديرها العام سعد مكّي أبدى خلال المقابلة التي اجريناها معه، تخوفّه من المنافسة التي تخوضها شركات الاعادة العالمية قائلا ان تلك المنافسة تؤدي حتما الى تراجع اسعار التأمين المباشر وبالتالي تردي النتائج الفنية لشركات التأمين. وحول تزاحم شركات الاعادة العالمية لانشاء شركات لاعادة التكافل قال ان تلك الشركات لا تقوم بذلك عبثا بل لتأكدها من ان التأمين التكافلي يتطور بسرعة مذهلة. ويقدر للاقساط التكافلية ان ترتفع الى حوالى ٨ مليارات دولار اميركي نهاية العام ٢٠١٢.

■ كيف تقومون الوضع الاقتصادي في الكويت في الوقت الحاضر ؟

– تعتبر الكويت من الدول القلائل التي كان تأثير الأزمة المالية العالمية عليها محدوداً جدا هذا بالإضافة إلى استمرار تدفق العوائد من النفط بشكل جيد ومستمر، حيث لم يكن هناك انخفاض كبير في أسعار النفط خلال الأعوام الثلاث السابقة. اضاف: وهذا الواقع أمكن للحكومة الكويتية ان تستمر في رصد مبالغ لمشاريع ضخمة وطموحة للسنوات الخمس القادمة وذلك وفقا لخطة تم التوافق بين الحكومة ومجلس الأمة على تحقيقها.

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في منتي كارلو إن شركات الاعاده العربية أو الأجنبية باتت تملك فائضا في الرساميل و في طاقاتها الاكتتابية و لذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من أقساط الإعادة ، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين و هل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك ؟

– أرى أن هذا السؤال يتكون من شقين الشق الأول هل ان شركات الاعادة العالمية والعربية على حد سواء باتت فعلا تمتلك فوائض في رؤوس أموالها؟

برأيي هذه الجزئية من السؤال تحتاج إلى كثير من البحث والتمحص ولا يمكن بالتالي ان نبدي رأيا يشمل جميع شركات الاعادة العالمية وغير العالمية.

اضاف: برأيي إن شركات التأمين وإعادة التأمين بشكل عام قد تأثرت بشكل كبير وربما بدرجة متفاوتة كل على حجم انتشاره وقنوات استثماره مما انعكس برأيي الشخصي على سياساتها الاكتتابية وأدى إلى تدافعها في الحصول على اكبر قدر ممكن من أقساط إعادة التأمين للتعويض عن انخفاض عوائدها من الاستثمار.

أما بخصوص الشق الثاني من السؤال وهو هل نتلمس وجود منافسة بين معيدي التأمين ونتخوف من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟ برأيي نعم، ان استمرار هذه المنافسة بين معيدي التأمين سيؤدي حتما إلى تراجع النتائج الفنية ليس لشركات الاعادة وحسب، بل وكذلك لشركات التأمين المباشر، التي تعمد بدورها الى تخفيض أسعار التأمين المباشر وكما يعلم كل متخصص في صناعة التأمين وإعادة التأمين فإن تردي النتائج يؤثر حتما على جودة الخدمة.

يتوقع ان تبلغ اقساط التأمين التكافلي ٨ مليارات دولار اميركي نهاية العام ٢٠١٢

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالأسواق العربية و حتى أنها أخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة ، هل تجدون في ذلك إفادة لأسواقنا العربية ؟

– كنت أتمنى قبل الإجابة على سؤالكم هذا أن استمع إلى إجابة مسؤولي شركات التأمين المباشر التقليدية عليه. فكما يعلم جميع المهتمين في صناعة التأمين بشقيها التقليدي والتكافلي أن اهتمام شركات إعادة التأمين العالمية بالتواجد والتمركز في منطقة الخليج بشكل خاص لم يأت من فراغ او بشكل عشوائي، وإنما وكما تلاحظون ويلاحظ الجميع بأن اغلبية شركات الإعادة العالمية قامت بتأسيس شركات لإعادة التكافل في الدول التي لديها قوانين وتشريعات تنظم عمل التأمين التكافلي سواء في دول الخليج او ماليزيا وهي اقدمت على ذلك لسبب واضح وهو ان التكافل يتطور بسرعة ويشهد اقبالا في جميع انحاء العالم. وهذا ما يجعل شركات الاعادة التقليدية تتسابق لتأسيس شركات اعادة تكافلية.

اضاف: وأود هنا أن أضيف انه وحسب تقرير شركة أرنست ويونغ حول سوق التأمين التكافلي العالمي والذي تم الإعلان عنه خلال مؤتمر التكافل العالمي السنوي لعام ٢٠٠٩، إن اشتراكات سوق التكافل العالمي بلغت ٣,٤ مليارات دولار أمريكي خلال عام ٢٠٠٧ حيث بلغت اشتراكات سوق المملكة العربية السعودية ١,٧ مليار دولار أميركي، في حين وصلت اشتراكات السوق الماليزي إلى ٧٩٧ مليون دولار أميركي، وكما أشار تقرير أرنست ويونغ أن هناك قسماً كبيراً وواسعاً من الطاقات التجارية بهذه الدول (التي لديها تشريعات وقوانين عمل التأمين التكافلي) والتي لم يتم استغلالها حتى الآن والتي كما أشار التقرير أنها ستصل إلى ٧,٧ مليارات دولار أمريكي نهاية عام ٢٠١٢.

شركتنا تتمتع بوضع مستقر

■ هل يمكن القول إنكم تجاوزتم تداعيات تدهور أسعار الاستثمارات و الأصول ، وما هي النتائج التي تتطلعون إلى تحقيقها عند إقفال ميزانية ٢٠١٠ و خلال العام المقبل سواء على مستوى الإنتاج أو الربحية ؟

– انه ولله الحمد لم يكن لتداعيات الأزمة المالية العالمية تأثير على شركة التكافل الدولية بشكل مؤثر، حيث انه وكما تعلمون فإن شركتنا قد باشرت نشاطها في منتصف العام ٢٠٠٨ مما أتاح لنا مراقبة الأوضاع المالية للسوق وتحاشي الدخول في استثمارات غير مجدية بشكل مباشر.

اضاف: شركتنا تتمتع بوضع مستقر ولله الحمد.

أما بخصوص النتائج لعام ٢٠١٠ فإننا وبإذن الله تعالى نتطلع إلى نمو محفظة الشركة بنسبة ما بين ٢٠٪ و٣٥٪ تقريبا. هذا من ناحية محفظتنا التشغيلية. أما بخصوص محفظتنا الاستثمارية فنأمل أن تتحسن الأوضاع المالية والاقتصادية والاستثمارية لنتمكن من تحقيق بعض الربحية في نشاطنا الاستثماري. ■

جمال أبو نحل (الشركة القطرية العامة للتأمين QATAR GENERAL):

قدوم شركات التأمين الاجنبية الى قطر وتمركزها في المناطق العربية لم يكن ايجابيا بل انه أجّج المنافسة

الرئيس التنفيذي للشركة القطرية العامة للتأمين جمال أبو نحل أبدى خيبته من قدوم شركات التأمين العالمية الى قطر واتخاذها مقاراً لها في المنطقة وقال انه لم يكن ايجابياً اذ رفع حدة المنافسة وعمد بعضها الى المضاربات السعرية العشوائية.

ونصح شركات التأمين العربية المسندة باعتماد المعيدين العرب المؤهلين، كاشفاً عن تعزيز مؤهلات كوادر الشركة واستقطاب متخصصين للعمل على تظهير طموح الشركة الهادف لنيل أعلى التصنيفات.



مزيد من المنافسة

■ كيف تقوّمون الأوضاع الإقتصادية الحالية في قطر اليوم؟

– لا شك في ان الإقتصاد القطري منيع ومبني على أسس متينة وقد اكتسب الكثير من المناعة والخبرات خلال السنوات الخمس عشرة الماضية.

اضاف: تسير العجلة الإقتصادية وفق خطة ٢٠٣٠ التنموية المدروسة وقد جاء اختيار قطر مقرا لمباريات كأس العالم لسنة ٢٠٢٢، ليزيد من مكانة دولة قطر العالمية ويزيد ثقة الناس بمستقبلها.

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– تشهد الأسواق العربية منافسة شديدة أصلا وتأتي اندفاعة شركات الاعادة العالمية لتزيد الوضع سوءا حيث تسعى بكل قواها لتكبير احجام محافظها من الاقساط، وهذا الامر يشجع شركات التأمين المباشر على الذهاب بعيدا في سعيها للفوز بالاقساط ولو على حساب النتائج الفنية احيانا.

المعيدون العرب سجلوا قفزات رائعة على مستوى الرسملة والتصنيف

اختيار الشركة المؤهلة

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالأسواق العربية، فهل تجدون في ذلك إفادة لأسواقنا العربية؟

– أرى ان تمركز الشركات العالمية في قطر زاد من حدة المنافسة حيث يعمد بعضها الى المضاربات السعرية العشوائية وقد لاحظنا مؤخرا تدهورا للاسعار، لذا يؤسفني ان اقول ان مجيء الشركات الاجنبية الى قطر لم تكن نتائجه ايجابية بل على العكس من ذلك تماما، فإن الشركات الاجنبية تؤجج المنافسة.

■ اصبح العدد الأكبر من شركات الإعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الأقساط المسندة الى أسواق الإعادة العالمية، كيف تفسرون ذلك؟

– في رأيي ان موضوع إسناد الأقساط الى المعيدين العرب يعتمد على العلاقات بين شركات الاعادة من جهة والشركات المسندة من جهة اخرى. وعلى شركات الاعادة العربية ان تسعى لتوطيد تلك العلاقات، اضاف: لذا لا بدَّ للشركات العربية المسندة من اعتماد الخط المهني الإحترافي والتعامل مع المعيدين العرب ذوي المؤهلات المهنية والقدرات المالية العالية.

اضاف: لقد سجلت شركات الاعادة العربية خلال السنوات الاخيرة قفزات كبيرة على مستوى الرسملة ونالت تصنيفات عالية ولست اجد اسبابا تبرر تردد شركات التأمين العربية المسندة في التعامل معها.

أقساط بمستوى العام ٢٠٠٩

■ ما هي أبرز خططكم المستقبلية لتطوير الشركة القطرية العامة للتأمين؟

– نهدف الى تعزيز كوادرنا لتصبح أكثر كفاية واحترافية ورفدها بمتخصصين محترفين يكونون سنداً للشركة في تطوير أعمالنا سنوياً، وتظهير طموحها الهادف لنيل أعلى التصنيفات.

مع العلم ان الشركة بدأت بتنفيذ مشروعين عقاريين.

■ كيف تقوّمون العام ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٩؟

– سجلنا نتائج فنية أفضل من العام ٢٠٠٩، أما الأقساط في العام ٢٠١٠ لا تزال بمستوى العام ٢٠٠٩.■



بسام حسين (شركة الدوحة للتأمين DOHA INSURANCE):

ابقاء الزمام بين أيدي افراد العائلة الواحدة داخل بعض شركات التأمين العربية يفوّت على العاملين فيها فرص اظهار مهاراتهم

مدير عام شركة الدوحة للتأمين DOHA INSURANCE بسام حسين نصح المعيدين العرب بالتقرب من الشركات المباشرة والتواصل معها والوقوف على حاجاتها كون إعادة التأمين تعتمد أساساً على العلاقات الشخصية. وقال خلال المقابلة التي اجريناها معه في الدوحة قطر، انه لا يرى قدوم شركات التأمين الأجنبية الى اسواق الخليج العربي قيمة مضافة بل مجرد توسع يهدف الى تحقيق المزيد من الارباح.

واخذ حسين على بعض شركات التأمين العربية تحوّلها الى شركات عائلية حيث يفقد العاملون لديها فرصة التقدم لان زمام القيادة يبقى بين أيدي أبناء العائلة.

■ رغم استمرار الكوارث الطبيعية، تحقق شركات الإعادة العالمية نتائج جيدة، علماً ان الأسعار آخذة في الانخفاض، فكيف تفسرون ذلك؟

– ٢٠١٠ كان عاماً استثمارياً ناجحاً لشركات الإعادة العالمية، بحيث حققت «ميونيخ ري» و«سويس ري» أرباحاً هائلة عبر استثمارها في قطاعات وأسهم وأسواق عدة بعد ان استعادت تلك الاسهم والاسواق حيويتها. الى ذلك فإن الرساميل التي باتت تملكها شركات الاعادة العالمية تجعلها تستوعب مقدارا اكبر من الكوارث وهذا ما يفسّر استمرارها في التنافس على الاعمال، وتحمل الخفوضات في الاسعار.

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– تعتمد إعادة التأمين على علاقات شخصية، والمعروف ان معظم شركات التأمين العربية ترتبط بعلاقات وثيقة ومتينة مع شركات الاعادة العالمية التي تتعامل معها.

لذا ننصح المعيدين العرب التقرب من الشركات العربية والتواصل معها والوقوف على حاجاتها وصولا الى الفوز بثقتها وبجزء من اسناداتها.

أما بالنسبة الى المخاطر الضخمة مثل النفط والطاقة، فهناك عوامل وأطراف عدة تفرض التعامل مع معيد ذي تصنيف دولي أقله (ألف) A . وهذا التصنيف ليس متوافرا لدى شركات الاعادة العربية حتى الآن. كما لا يسمح للشركات المحلية المصدّرة للوثائق سوى بنسبة معينة من التغطيات.

أما في مجال المخاطر المتوسطة، فنحن نتعاون مع كل المعيدين الأجانب والعرب. لكن بعض شركات الإعادة العربية تعتمد سياسة الامتناع عن قبول الاسنادات الاختيارية FACULTATIVE وتفضل حصر ارتباطها مع الشركة المسندة باتفاقات اعادة التأمين TREATY كونها أكثر سهولة.

اضاف: ويجب ان اذكر بأن التعامل مع أي معيد يبنى على علاقات تاريخية وشخصية وليس من السهل على شركة عربية مسندة التخلي عن شركات اعادة عالمية درجت على التعامل معها منذ فترة طويلة وقدمت لها الدعم على امتداد سنوات.

تدريب وتأهيل الموارد البشرية

■ هل تعتقدون انه من الواجب رفع رساميل شركات التأمين لمزيد من الفاعلية في أسواقنا العربية؟

– يجب ان تكون رساميل شركات التأمين العربية مرتفعة بحسب حجم وقيمة الاخطار التي تأخذها على عاتقها.

وكلما كان رأس المال مرتفعاً، كانت أوضاع الشركة أفضل، نظراً للمسؤولية المالية المترتبة عليها.

لكن لا ننسى ان الاستثمار في الموارد البشرية والمهارات عنصر أساسي ويجب بذل الجهود في عمليتي التأهيل والتدريب.

اضاف: وما نلاحظه بأسف هو ان شركات تأمين عربية عدة أصبحت عائلية، وبالتالي يتجه أفراد العائلة والأقارب الى العمل في شركة واحدة، وهذا يفقد الموظفين العاملين لديها روح التنافس لديهم، بحيث يشعرون ان إمكانية ترقيتهم وتقدمهم ضئيلة بوجود ابناء العائلة.

وهنا ندق ناقوس الخطر إذ نرى ان المهارات الفنية في قطاع التأمين العربي متجهة الى الهبوط إذا لم نوفر للأجيال الجديدة فرصة اثبات مهاراتها وكفاءتها.

شركات التأمين الاجنبية لا تحمل الى اسواقنا قيمة مضافة

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– لا أرى قيمة مضافة لهذه المؤسسات العالمية في أسواقنا ولا حتى تقدماً على الشركات الوطنية، لان اكثرية الشركات الوطنية تدار من قبل ضامنين عرب مقتدرين علميا وفنيا، وهم من خريجي كبرى الجامعات والمعاهد الاجنبية. والى ذلك فالضامن العربي يتفهم حاجات المواطن العربي ويجيد التعامل معه وتوفير الخدمة له على نحو افضل من شركة التأمين الاجنبية ثم ان المنتجات التي تقدمها شركاتنا الوطنية هي عينها التي تقدمها شركات التأمين الاجنبية.

اضاف: وفي رأيي، قررت الشركات العالمية دخول الأسواق العربية لأنها واعدة ونسب النمو فيها كبيرة، أي ان دافعها استراتيجي مهني بحت بهدف الربح وليس لتطوير أسواقنا ومجتمعاتنا. والأمر نفسه ينسحب على الشركات العربية التي تدخل أسواقاً خارجية بهدف التوسع والربحية، وهذا حق مشروع ولكل شركة عربية او اجنبية ان تمارسه اذا توافرت لديها القدرات المالية والفنية المطلوبة. وهذا ما اقدمنا عليه نحن في اليمن حيث أسسنا هناك شركة تابعة لشركتنا.

١٢٠ مليون دولار أقساطاً

■ كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠١٠؟

– يمكننا القول اننا حققنا زيادة بنسبة ٤٠ في المئة في الأرباح في نتائجنا النصفية لعام ٢٠١٠. ونتوقع ان تراوح قيمة أقساطنا بين ٣٥٠ و٤٠٠ مليون ريال قطري أي حوالى ١٢٠ مليون دولار أميركي مع نهاية ٢٠١٠.

كما وان شركتنا في اليمن تسير وفق الخطة المرسومة لها، والقاضية بالتحرك في هذا السوق ببطء وتروٍ كي لا نسبب أي أذية. فاليمن سوق واعد وعلاقتنا مع الشركة الرائدة في السوق اليميني «المتحدة للتأمين» ممتازة ونعتز بتعاوننا مع السيد طارق هائل سعيد وسنقدم الأفضل لهذا السوق.■

■ ■ ■

على المعيدين العرب التواصل مع الشركات المباشرة والوقوف على حاجاتها

■ ■ ■

جاسم السعدي (الشركة الإسلامية للتأمين - قطر):

الشركات المسجلة تنافس الشركات الوطنية في بعض المجالات إلا ان القطريين يتمسكون بشركاتهم الوطنية



الشركة الإسلامية للتأمين QIIC شركة عريقة وقد كونت لنفسها خلال الأعوام الثلاثة عشر الماضية محفظة مهمة من الأقساط. وتشتمل الخدمات التي تقدمها مختلف أنواع التأمين بدءاً من التأمين على هياكل السفن والطائرات الى الخدمات على المستوى الفردي.

مدير عام الشركة جاسم السعدي قال لنا خلال لقائنا معه ان الشركات المسجلة في مركز قطر للمال QFC تخوض فعلاً منافسة ضد الشركات الوطنية في بعض المجالات إلا ان القطريين يتمسكون بشركاتهم الوطنية. ولذا فإن المنافسة التي تأتي من QFC كان لها وقع محدود جداً. وأمل السعدي في تعزيز وضع المعيدين العرب اقليمياً ودولياً، متوقعاً للشركة نتائج ممتازة بنهاية ٢٠١٠.

الإسلامية للتأمين كانت الوحيدة في قطر التي حققت نمواً في أرباحها بنسبة ٦٦ في المئة خلال ستة أشهر

التأمين التكافلي يتصدى للأزمات

■ كيف تعاملتم مع تداعيات الأزمة المالية على شركتكم خصوصاً بعد تسلمكم مهمام إدارتها منذ فترة وجيزة؟

– تسلمت مهام الإدارة العامة للشركة في عزّ الأزمة المالية العالمية، وواجهنا تحديات عديدة. لكن التأمين التكافلي أثبت قوته وقدرته على التصدّي للأزمات، والدليل على ذلك ما حقّقته شركتنا من نتائج مرضية عام ٢٠٠٩ في حين تكبدت شركات تأمين تقليدية عدة خسائر فنية كبيرة.

■ هل تعتقدون ان عدد الشركات العاملة في قطاع التأمين والمسجلة في مركز قطر للمال QFC أصبح كبيراً وينافس الشركات الوطنية في السوق القطري؟

– يتمتع مركز قطر للمال QFC بنظام خاص يرعى أعمال شركات المال والتأمين. صحيح ان الشركات العاملة فيه تنافس الشركات الوطنية في بعض المجالات إلا ان الشركات الوطنية تتمتع بسمعة ومكانة جيدتين تجعلان أبناء قطر يتمسكون بها. ولذا فإن الشركات الوطنية مستمرة في تحقيق نتائج طيّبة، وهي لم تتأثر إلا بشكل طفيف بالمنافسة التي تخوضها الشركات المسجلة في QFC ضدها.

منافسة بين شركات الإعادة

■ رغم استمرار الكوارث الطبيعية، تحقّق شركات الإعادة نتائج جيدة علماً ان أسعار التغطيات آخذة في التراجع، كيف تفسّرون ذلك؟

– تتمتع شركات الإعادة العالمية بملاءة مالية قوية رغم تعويضات الأخطار والكوارث الطبيعية التي تكبدتها، ويعود ذلك الى انها ضاعفت رساميلها في السابق، وهذا ما جعلها قادرة على المنافسة والتغلّب على خسائرها.

أضاف: حالياً، نشهد منافسة حادة بين شركات الإعادة من حيث الأسعار وتقديم الخدمات الأفضل بعد ان تكاثر عددها.

تعاون بين المسندة والمعيدة

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– نتمنى ان تكثر اللقاءات والاجتماعات بين شركات إعادة التأمين وشركات التأمين العربية، ما سيفسح المجال واسعاً أمام تبادل الآراء ومعرفة الحاجات والمتطلبات لدى الطرفين، على أمل ان يؤدي ذلك الى توطيد الثقة والى زيادة التعاون بينهما بحيث يتعزّز وضع المعيدين العرب إقليمياً ودولياً.

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– لقد تخطينا كل التداعيات السلبية وكانت الشركة الإسلامية للتأمين الوحيدة في قطر التي حققت نمواً في أرباحها بنسبة ٦٦ في المئة خلال ستة أشهر. ونتوقع ان تكون نتائجنا ممتازة بنهاية ٢٠١٠ وأفضل بـ ٥٠ في المئة من العام السابق. ■



جاسم المفتاح (الخليج للتأمين وإعادة التأمين - قطر):

ازدياد الوعي التأميني في أسواق قطر والخليج يساهم في ارتفاع حجم الأقساط لدى الشركات كافة

الخليج للتأمين وإعادة التأمين التكافلي KAIR، شركة وطنية بارزة في قطر تتعاطى كل أنواع التأمين العام وإعادة التأمين التجاري منذ تأسيسها عام ١٩٧٨. الرئيس التنفيذي في الشركة جاسم المفتاح لاحظ زيادة في الوعي التأميني لدى الجمهور القطري والخليجي، ورأى ان اسناد الأقساط الى الإعادة العربية يتطلب وقتاً، نظراً لعلاقات الشركات المسندة مع المعيدين الأجانب، غير مسقط لإفادة الشركات العربية في دخول زميلاتها العالمية وتمركزها في أسواق المنطقة، مؤكداً استمرار «القطرية للتكافل» في عملها باعتبارها استثماراً مجزياً داخل قطر.

زيادة الوعي التأميني

■ رغم الكوارث الطبيعية، يحقّق معيدو التأمين نتائج جيدة في ظل تراجع أسعار التغطيات، كيف تفسرون ذلك؟

– رغم حدة المنافسة في السوق القطري، ارتفعت أقساط الشركات الوطنية، وذلك بفضل زيادة الوعي التأميني لدى الجمهور.

بالمقابل، لا نواجه أي مشكلة مع شركات الإعادة بل على العكس فهي تبدي اهتماماً كبيراً وتتعاون معنا لإدراكها ان الأسواق الخليجية واعدة وتحقق نسب نمو جيدة في هذه المرحلة.

وكما ذكرت فقد زاد الوعي التأميني في أسواق قطر والخليج، ما يساهم في ارتفاع حجم الأقساط لدى الشركات المسندة والمعيدة على السواء.

اسناد الأقساط الى الإعادة العربية يتطلب وقتاً

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– تقوم الشركات العربية بإسناد تغطياتها للمعيدين العرب تدريجاً، مع العلم ان هؤلاء من هم مخضرمون في الأسواق العربية ويعملون فيها منذ زمن طويل وأرسوا علاقات مهنية متينة مع شركات إعادة التأمين العالمية مثل ميونيخ ري وسويس ري ولويدز وغيرها.

من هنا، فإن إسناد الأقساط الى الإعادة العربية يتطلب وقتاً، خصوصاً ان شركات التأمين العربية تحافظ على علاقاتها مع الإعادة الأجنبية.

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– طبعاً، فالشركات العربية تفيد من تبادل الخبرات والتعرّف على مفاهيم عمل ومنتجات تأمين مختلفة وجديدة تغني السوق وتطوّر مستوى أداء الشركات العربية.

> ■ ■ ■
> **تحولنا الى النشاط التكافلي أثمر تطوراً ايجابياً في السوق القطري**
> ■ ■ ■

«القطرية للتكافل» استثمار مجزٍ

■ كيف تصفون تقبّل السوق القطري لتحوّل نشاطكم التأميني من التجاري الى التكافلي؟

– أثمرت عملية تحوّلنا من النشاط التأميني التقليدي الى التكافلي تطوراً ايجابياً وتقبلاً كبيراً في السوق القطري.

■ هل يؤثر وجود شركة تأمين تكافلية أخرى تابعة لمالك شركتكم نفسه على أدائكم في قطر؟

– «القطرية للتكافل» كانت نافذة تكافلية لشركة تأمين تقليدية.

وبعد تحولنا الى شركة إسلامية أصبح مصير «القطرية للتكافل» قيد الدراسة في مجلس الإدارة. ولكن في رأيي ستستمر في العمل إذ تملك قاعدة عملاء واسعة وسمعة طيبة في السوق، وبالتالي يمكن اعتبارها استثماراً مجزياً داخل قطر بدل الاستثمار في شركات تأمين خارج السوق المحلي.

فروع في الأسواق العربية

■ هل لديكم نيّة للتوسع خارج السوق القطري؟

– لدينا بعض الاستثمارات خارج قطر، لكن مستقبلاً نسعى الى افتتاح فروع لنا في الأسواق العربية.

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– كان تأثير الأزمة طفيفاً على أعمالنا، لذا كانت نتائجنا جيدة.

ونتوقع ان نحقق ارتفاعاً في إجمالي الأقساط وزيادة في الارباح عام ٢٠١٠. ■

علي صالح فضالة (الضمان للتأمين الإسلامي القطرية - بيمه BEEMA):

تمكنا من تحقيق الأرباح في الربع الأول لانطلاقنا بالرغم من توقع الخسارة خلال العامين الأولين



وضعت شركة الضمان للتأمين الإسلامي القطرية «بيمه» BEEMA خطة طموحة للانتشار في سوق التأمين الإسلامي محليا واقليميا، حيث تقدم حلولاً تأمينية إسلامية في شتى الفروع، معتمدة أفضل المعايير الأخلاقية وبمهنية استثنائية تخدم المؤسسات والأفراد.

الرئيس التنفيذي في الشركة علي صالح فضالة أعلن عن اتفاقيات استراتيجية مع الشركاء، ورأى ان تحفظ الشركات الخليجية واحتفاظها بنسب عالية من الأقساط كانا وراء طرح المعيدين العالميين أسعاراً تنافسية، ملاحظاً بوادر خير مع اطلاق شركة الإعادة القطرية Qre واستحواذها على اسنادات جيدة من السوقين المحلي والعالمي، متوقعاً ان تحقق «بيمه» بنهاية ٢٠١٠ ما يفوق ٤٠ مليون ريال من الاشتراكات.

اتفاقيات مع الشركاء

■ **كيف تقوّمون انطلاقتكم في السوق القطري؟**

– بعد اطلاق حملتنا الإعلانية، لمسنا ردود فعل ايجابية جداً من الزبائن. تركيزنا في البداية كان على تأمين شركائنا، والحمد لله وقعنا اتفاقيات وحصلنا على حصة كبيرة من أعمال التأمين الخاصة بمؤسسي الشركة، من بينهم مصرف قطر الإسلامي، شركة قطر للتأمين، مصرف الريان، شركة بروة العقارية، شركة كيو انفست. وقد بدأنا أيضاً التواصل مع الشركات الأخرى وطرح منتجاتنا لجمهور المستأمنين في السوق القطري.

ولا بدّ من الإشارة الى ان دراسة الجدوى الاقتصادية للشركة توقعت خسارة في العامين الأولين لها، غير اننا تمكنا من تحقيق الأرباح في الربع الأول لانطلاقنا لحملة الاسهم كما نتوقع تحقيق فائض تأميني معقول لحملة الوثائق.

أسعار تنافسية من المعيدين

■ **برغم تراجع أسعار التغطيات وزيادة الكوارث، لا يزال المعيدون العالميون يحققون أرباحاً، ما تعليقكم؟**

– بعد الازمة المالية العالمية وانعكاسها على قطاع التأمين، أجبرت شركات الإعادة على النظر باستراتيجياتها وبالتالي أسعار تغطياتها، لكن اعتماد شركات التأمين الخليجية السياسة المتحفظة وقدرتها على الاحتفاظ بنسبة عالية من الأقساط دفع بالمعيدين الى طرح أسعار تنافسية.

بوادر خير مع "Qre"

■ **الملاحظ ان المعيدين العرب يعانون محدودية إسناد أخطار التغطيات من قبل الشركات المباشرة، بمَ تعلقون؟**

– لا شك في ان هناك منافسة شديدة تواجه شركات الإعادة العربية بحكم حجمها وامكانياتها مقارنة مع الشركات العالمية.

بالمقابل، ثمة بوادر خير خصوصاً في السوق القطري، حيث أسست مجموعة قطر للتأمين شركة "Qre" للإعادة، والتي بدأت تأخذ اسنادات جيدة، سواء من السوق المحلي أو العالمي.

الشركات الأجنبية العاملة من خلال مركز قطر للمال تنافس عن طريق الأسعار

منافسة الشركات الأجنبية

■ **ما الجديد الذي قدّمته شركة بيمه للسوق القطري؟**

– نحن في صدد اطلاق منتجات جديدة في مجال التأمين عبر المصارف، وسنوقع اتفاقيات مع المصارف الإسلامية لتسويق هذه المنتجات.

■ **هل من تحديات معينة تواجهونها في السوق القطري؟**

– تكمن أهم هذه التحديات في محدودية السوق القطري وتكاثر أعداد وسطاء التأمين العاملين فيه. أضف الى ان الشركات الأجنبية العاملة من خلال مركز قطر للمال، تنافس عن طريق الأسعار وتستحوذ على حصص مهمة من السوق المحلي.

٤٠ مليون ريال أقساطاً

■ **ما توقعاتكم للنتائج التي ستحققونها خلال عامكم التشغيلي الأول ٢٠١٠؟**

– نتوقع ان نقفل العام ٢٠١٠ على حجم اشتراكات يفوق ٤٠ مليون ريال قطري، مع تحقيق أرباح ملموسة لحملة الاسهم وفائض تأميني معقول لحملة الوثائق.■

ماجد عقل (الشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL- قطر):

التأمينات الإلزامية التي طبقت في المملكة العربية السعودية أثبتت جدواها وأتت بفوائد على المجتمع السعودي وشركات التأمين على السواء



«العامة للتكافل» GENERAL TAKAFUL شركة قطرية وطنية حديثة العهد نسبياً، اذ أنشئت سنة ٢٠٠٨ وهي تقدم خدمات التأمين التكافلي المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية. وتركز العامة للتكافل على التأمينات الفردية إضافة الى التأمينات التجارية.

مدير عام الشركة ماجد عقل رأى ضرورة فرض إلزامية التأمين على أرباب العمل على غرار ما جرى في المملكة العربية السعودية. ويدعو عقل كذلك الى اعتماد التأمين الإلزامي في مجالات الأخطاء المهنية.

ويبدي عقل ارتياحه الى التقدم الذي حققته شركات الإعادة العربية.

عودة الأقساط الى التحسن

■ رغم الكوارث الطبيعية، لا تزال شركات الإعادة العالمية تحقق نتائج جيدة، في ظل تراجع الأقساط، كيف تفسرون ذلك؟

– لا شك في ان بعض شركات الإعادة التي لجأت الى المضاربة بالاسعار تضرّرت في مكان ما، لذا لا يمكن للوضع ان يستمر كما في السابق ولا بدّ لتلك الشركات إلا ان تقوّم مسارها. إلا ان أسواق الإعادة سجلت نتائج جيدة بصورة عامة، لأنها تمكنت من احتواء الكوارث بفعل ضخامة رساميلها.

نجاح التأمين الإلزامي

■ اثبتت قوانين التأمين الالزامي في المملكة العربية السعودية فاعليتها في انعاش واردات صناعة التأمين واثبتت ان التباطؤ الذي تعانيه صناعة التأمين لم يكن سببه النقص في التوعية بل غياب القوانين الالزامية، هل توافقون على هذا الرأي وفي اي من المجالات الاخرى يمكن في رأيكم جعل التأمين الزاميا؟

– أرى ضرورة فرض التأمين الإلزامي على أرباب العمل والأخطاء المهنية.

فقد أثبتت تجربة التأمين الصحي الإلزامي في السعودية نجاحها وأتت بفوائد كثيرة على المجتمع وشركات التأمين على السواء.

المطلوب مزيد من التعاون بين العرب

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– هذا صحيح مع الأسف، ويمكن القول ان أسواق التأمين تثق بشركات الإعادة الأجنبية أكثر ممّا تثق بشركات الإعادة العربية.

لكن نتمنّى ان تسفر عمليات التواصل الجارية بين شركات الإعادة العربية من جهة وشركات التأمين المباشر من جهة أخرى عن مزيد من التضافر والتعاون مع المعيدين العرب.

رساميل الشركات العربية جيدة

■ هل ترون حاجة لرفع رساميل شركات التأمين العربية؟

– تعتبر رساميل شركات التأمين العربية جيدة حالياً، إذ ان معظم الدول العربية أصدرت تشريعات رفعت بموجبها الحد الأدنى للرساميل في السنوات القليلة الماضية.

توافر الفرص

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– ثمة إفادة طبعاً ولكنها إفادة تصب في مصلحة شركات التأمين الأجنبية وليس للأسواق أو شركات التأمين العربية، ذلك ان منطقة الشرق الأوسط هي الاهم حالياً إذ ان الفرص متوافرة فيها وهناك إمكانية متاحة أمام الشركات الأجنبية لتحقيق نسب نمو جيدة.

نتائج ممتازة

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١٠؟

– نتائجنا وأقساطنا ممتازة. نتمنى ان يكون العام المقبل مثمراً لصناعة التأمين. ■

With the compliments of

CENTRAL INSURANCE BROKERAGE

Tel & Fax: (01) 354680 - 354617 - 343374
P.O.Box: 11/7670 Beirut - Lebanon

LOG ON TO...

Culture
Fashion
7th Art
Sports
Economics
News

biladouna.com

...YOUR ROOTS BACK HOME

bladouna is the first lebanese website that covers the local, Regional and international events in many categories.

Log on to biladouna.com and stay in touch with the world.

info@biladouna.com www.biladouna.com +961 3 050362

عماد حسني عبد العظيم (القطرية للتكافل QATAR TAKAFUL):

اختيار قطر دولة مضيفة لكأس العالم سنة ٢٠٢٢ يفتح فرص عمل لا حدود لها



عماد حسني عبد العظيم مدير دائرة التكافل والطبي في الشركة القطرية للتكافل وهو عضو معهد التأمين القانوني – لندن قال لنا خلال لقائنا به ان الاسباب التي تفوّت على شركات الاعادة العربية فرصة الفوز بحصة اكبر من الاقساط التي تسند الى الاسواق العالمية عديدة، وان التغلب عليها لا بد ان يستغرق فترة زمنية طويلة، وقال ان مواجهة المنافسة الاجنبية تتطلب من الشركات العربية ان تعزز قدراتها المالية وخبراتها الفنية.

■ كيف تقوّمون الوضع الاقتصادي في دولتكم في الوقت الحاضر؟

– الوضع الاقتصادي في قطر في مرحلة نهوض وتطور وزيادة في الرقي والتوسع التنموي في جميع المجالات، لاسيما بعد ان حصلت قطر على شرف استضافة كأس العالم ٢٠٢٢ وهذا الانجاز سيزيد من الطموحات الاقتصادية لدولة قطر.

اضاف: هذا انجاز قلما قيض لدولة بحجم قطر ان تحققه ومن المؤكد انه سينعكس اقتصاديا على جميع الأنشطة والمجالات. وإذا ولينا وجهنا شطر الفوائد التي سوف تحصد خلال الأعوام المقبلة على الصعيدين الداخلي والخارجي، سوف نجد أنها تتجاوز في مجملها المليارات من الدولارات.

اننا بصدد نمو اقتصادي شامل مخطط له من قبل ووفرة إقتصادية مؤثرة عالميا في نواحٍ متعددة، مثل تجديد وتطوير البنية التحتية والاستثمار العقاري والطرق والنقل البري وأيضا النقل البحري..الخ.

التنافس بين شركات الإعادة سيؤثر على الأداء

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– نعم بالفعل حدث خلال الفترة الماضية تراجع في النتائج الفنية لشركات الإعادة وذلك للنمو الرقمي في الرساميل وزيادة الإندماجات بين الكيانات المختلفة من شركات الإعادة، مما خلق طاقات اكتتابية جديدة غير منضبطة لبعض شركات الإعادة وبالتالي أثر ذلك على الكفاءة التنافسية، واصبح التنافس بين شركات الإعادة في مجالات مختلفة ولم تكن موجودة من قبل وليس من شك في انه سيؤثر على الأداء ككل مستقبلا.

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– السوق العربي ما يزال يتعامل مباشرة مع سوق إعادة التأمين الغربي وهذا يعود الى ان اسباب عديدة من بينها عدم ترسيخ العلاقة مع معيد التأمين العربي إما لنقص الخبرة والافتقار للثقة المتبادلة في توفير الدعم الفني والحماية اللازمة أو عدم الملاءة المالية لبعض المعيدين. ولاشك أن هذا الموضوع يحتاج لبعض الوقت كي يمكن لشركات الاعادة العربية ان تتغلب على الأسباب السابقة، وبالتالي ان تتمكن من زيادة حجم محافظها على نحو مهم.

اضاف عبد العظيم: ولا بد من تدخل الحكومات والمنظمات الاقتصادية العربية في توجيه شركات التأمين المسندة للتعامل مع شركات الإعادة العربية وهو ما سيعود بالنفع على الجميع .

تجاوزنا آثار الصدمة الاقتصادية

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– أعتقد أننا بالفعل تجاوزنا هذه الصدمة الاقتصادية بقليل وذلك لأن الحدث كان كبيرا وتداعياته عالميا كانت أكبر وبالتالي طالت انعكاساتها الجميع.

ولكن بفضل الله تجاوزنا تماما هذه الصدمة وأعتقد ان هذا العام سوف يؤكد ذلك وسنحقق كافة الأهداف المخطط لها والمرجوة، وسيكون العام المقبل أوفر حظا وأظن أن إدارة شركتنا تتوقع نموا عاما بما لايقل عن ٣٠٪ عن العام ٢٠١٠.■



محمود الصوفي (شركة البحرين الوطنية القابضة - BNH):

متفائل بالإنجازات ونمو الأسواق ونسبة الاختراق الضعيفة في المنطقة

الرئيس التنفيذي في البحرين الوطنية القابضة BNH وعضو مجلس ادارة البحرينية الإماراتية للتأمين محمود الصوفي تحدث عن تأسيس البحرينية الإماراتية للتأمين ونطاق انتشارها وتوسعها في سوقي الإمارات والكويت، بما يتوافق وخطط الوطنية القابضة BNH، مبدياً تفاؤله بالإنجازات المحققة وبنمو الأسواق العربية المستمر ونسبة الاختراق التأميني الضعيفة في المنطقة.

توسع نحو الإمارات والكويت

■ لماذا تأسيس شركة في الإمارات في ظل الأوضاع الراهنة هناك والمنطقة عموماً؟

– السوق الإماراتي واسع. وفي الواقع تأسست البحرينية الإماراتية للتأمين في البحرين منذ حوالى ثمانية أشهر، إلاّ اننا لم نعلن عنها بحكم ان السوق الذي نستهدفه من خلالها هو السوق الإماراتي.

واستهداف الأخير ينبثق طبعاً عن خطط ورؤية المساهمين الرئيسيين في الشركة وهم مجموعة شركات المسعود من أبوظبي بنسبة ٥٠ في المئة وشركة البحرين الوطنية القابضة بنسبة ٣٠ في المئة من الأسهم، وأس بي كي امان هولدنغ ليمتد الإماراتية بنسبة ٢٠ في المئة من الأسهم.

واليوم حصلنا على الرخص لافتتاح الفرع الأول للشركة في أبوظبي ونسعى لأن نفتتح خلال العامين المقبلين فرعين جديدين في الإمارات.

ويأتي التوسع نحو الإمارات ضمن خطة شركة البحرين الوطنية القابضة التوسعية فهي مستثمرة في شركة الدرع العربي في المملكة العربية السعودية، وتملك في قطر فرعاً لكل من شركة البحرين الوطنية للتأمين وشركة البحرين الوطنية للتأمين على الحياة اللتين تندرجان تحت مظلتها.

كما لدينا خطط توسعية نحو السوق الكويتي، إضافة الى أسواق عربية أخرى خارج منطقة الخليج.

نمو مستمر في الأسواق العربية

■ ألا تتخوفون من خطواتكم التوسعية في ظل الأزمة المالية العالمية؟

– كلا فنحن متفائلون بانجازاتنا، خصوصاً في ظل معدلات النمو التي تحققها أسواق التأمين العربية والتي تراوح بين ١٢ و١٥ في المئة. وهذا طبعاً نتيجة النمو الاقتصادي في المنطقة، إضافة الى تطور الوعي التأميني وغيرها من العوامل.

والمتوقع للأسواق العربية الاستمرار في النمو خلال السنوات العشر المقبلة حيث تتحضر لاستقبال فعاليات بطولة العالم في كرة القدم.

أضف الى ذلك ان نسبة الاختراق التأميني في المنطقة لا تزال ضعيفة وبالتالي هناك فرص واسعة للنمو. ■

البحرين الوطنية والتراتيون الاسترالية يطلقان التراتيون الشرق الأوسط

تعنى الشركة الجديدة بخدمة المساعدة على الطريق في دول مجلس التعاون

أعلنت شركة البحرين الوطنية القابضة – الشركة الأم لكل من شركة البحرين الوطنية للتأمين وشركة البحرين الوطنية للتأمين على الحياة – بالتعاون مع شركة التراتيون (استراليا)، عن إطلاقهما بالتناصف لشركة التراتيون الشرق الأوسط والتي ستتخذ من البحرين مقراً لها.

خدمة دول التعاون

انشئت شركة التراتيون في استراليا عام ١٩٧٩. ولا يأتي تأسيس فرعها في الشرق الأوسط تلبية لاحتياجات سوق السيارات في البحرين فحسب، بل أيضاً لخدمة دول مجلس التعاون الخليجي. وتشمل الخدمات المقدمة من قبل الشركة المساعدة على الطريق وإصلاح أعطاب السيارات المتضررة نتيجة الإصدام. وتعتزم الشركة إدارة عملياتها التشغيلية من البحرين أولاً وبالتالي التوسع في دول مجلس التعاون الخليجي ودول الشرق الأوسط في وقت لاحق.

من ضمن الخدمات المقدمة لشركات التأمين وسوق السيارات في البحرين خدمة إصلاح السيارات التي تعاني من عطل ميكانيكي بليغ أو تقني مثل شحن البطاريات وخدمة استبدال الإطارات والتزويد بالوقود، بالإضافة الى سحب السيارة، الى جانب غيرها من الخدمات. كما انها تعتزم إنشاء ورشة مختصة لإصلاح أعطاب السيارات المتضررة نتيجة الإصطدام.



شون باكلي

التراتيون الشرق الأوسط

الصوفي وباكلي

وعلق الرئيس التنفيذي لشركة البحرين الوطنية القابضة ورئيس مجلس إدارة شركة التراتيون الشرق الأوسط **محمود الصوفي**: «يأتي هذا المشروع تعزيزاً لحضور المجموعة على الصعيدين الإقليمي والدولي، الأمر الذي يتماشى مع خططنا في التوسع الإستراتيجي بأعمالنا. وسوف تقدم التراتيون الشرق الأسط حلولاً فريدة من نوعها وذات معايير دولية في الجودة وذلك من خلال خبرتنا الممتدة في مجال التأمين وخبرة شركة التراتيون استراليا في الخدمات المتعلقة بالسيارات».

بدوره علّق العضو المنتدب لشركة التراتيون استراليا ونائب رئيس مجلس إدارة شركة التراتيون الشرق الأوسط **شون باكلي**: «نحن سعداء للغاية بهذه الشراكة التجارية المشرفة لما ستوفره من حلول مبتكرة ومستوى جديد للتعاون الدولي الى جانب مجموعة متنوعة من الخدمات الجديدة في المنطقة».

ابراهيم الريّس (البحرينية الكويتية للتأمين BKIC البحرين):

الشراكة مع «فيرفاكس» اتاحت لنا الافادة من خبراتها الطويلة وعززت مكانتنا دوليا

تجسد الشركة البحرينية الكويتية للتأمين BKIC ثمرة جهد مشترك قامت به شركات كويتية وبحرينية وكان ذلك عام ١٩٧٥.

امـا اليـوم فقـد اصبحت الشركـة تابعـة لمجموعـة الخليـج للتأميـن الكويتيـة GULF INSURANCE KUWAIT وهي تعمل في الكويت اضافة الى البحرين.

الرئيس التنفيذي في الشركة البحرينية الكويتية، البحرين ابراهيم الريّس، قال لنا ان ارتفاع اسعار النفط ينعش الاقتصادات الخليجية ومن بينها البحرين وهذا الانتعاش ينعكس ايجابا علىالنشاط التأميني. وقال ان تحوّل مجموعة فيرفاكس FAIRFAX الكندية الى مساهم رئيسي في مجموعة الخليج للتأمين يعطي المجموعة زخما ويعزز مكانتها على الصعيد العالمي.



■ ■ ■

التأمينات العامة NON LIFE لم تسجل نموا يذكر بفعل المنافسة الحادة ومع ذلك حافظنا على ربحيتنا

■ ■ ■

تركيز على اعمال التأمين

■ **كيف تقوّمون الوضع الاقتصادي في دولتكم في الوقت الحاضر؟**

– الوضع الاقتصادي في البحرين الى تحسن، وكما هو معروف اقتصادات الدول النفطية مرتبطة بأسعار النفط، بحيث ان ارتفاع الاخيرة يؤدي الىانتعاش الاسواق. وعليه، نتوقع ان يشهد سوقا البحرين والكويت حيث تتواجد الشركة، مشاريع تنموية وبنى تحتية عديدة ما سينعكس ايجابا على سوق التأمين.

بالمقابل، لا يزال القطاع الاستثماري يعاني تداعيات الازمة المالية الاخيرة والفوائد المصرفية الى انخفاض، والاسواق المالية لم تتحسن بعد لذا نحاول التركيز على اعمالنا الاساسية في قطاع التأمين وقد تمكنا من تحقيق الارباح فيه من دون الاعتماد على الاستثمار. وهذا درس يجب ان تتعلمه كل شركات التأمين بعد وقوع الازمة وما خلفته من تراجع في مختلف القطاعات.

المرونة ترفع حدة المنافسة

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟**

– لا شك في ان التسهيلات التي باتت تقدمها شركات الاعادة العالمية تنعكس على الاسواق، لان مرونة الاسعار ترفع من المنافسة ومن عدد شركات التأمين وتنعكس بالتالي على اسعار السوق.

بالمقابل على شركات التأمين ان ترفع من مستوى خدماتها وتنوعها، كي يمكن لها ان تحتفظ بثقة الزبائن .

■ **اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟**

– لا تزال معظم شركات الاعادة العربية ذات قدرات متواضعة، ورؤوس اموالها ضعيفة وبالتالي لا يمكن الاعتماد عليها كليا في اسناد الاخطار. بالمقابل ثمة شركات اعادة معدودة في المنطقة العربية مثل ترست ري TRUST RE واريج ARIG تنشط وتنمو وتتطور في شكل ملحوظ وتستحوذ بالتالي على حصص مهمة من الاسواق.

الشراكة مع فيرفاكس

■ **كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟**

– نعم، اذ ان هناك بعض الشركات الاجنبية ادخلت منتجات جديدة الى اسواقنا وساهمت في طريقة تطوير المنتجات والخدمات التأمينية في اسواقنا المحلية.

■ **ما الذي تتوقعونه من شراكتكم مع «فيرفاكس» وهل ستحسن اداءكم؟**

– الشراكة مع «فيرفاكس» اتاحت لنا الافادة من خبراتها الطويلة ومن دعمها الاداري الذي سيصب في النهاية في تعزيز مكانة شركتنا وموقعها.

■ **ما كان جديدكم خلال عام ٢٠١٠؟**

– اطلقنا خلال ٢٠١٠ منتجات عدة مثـل تأمين الامراض الحرجـة CRITICAL ILLNESS اضافة الى منتجات عدة في مجال تأمين السيارات. كما وأضفنا خدمات جديدة على تأمينات الافراد الصحية.

استقرار حجم الاقساط

■ **هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟**

– شـهد السـوق البـحريني نموا في قطاع تأمين الحياة دون سواه. والبحرينية الكويتية هي شركة تأمينات عامة حيث لم يحقق سوق التأمين نموا يذكر في التأمينات العامة NON LIFE وذلك بحكم المنافسة الحادة، لذا حافظنا على استقرار حجم اقساطنا وارباحنا مقارنة مع العام الماضي. ■

سمير شمعان (اتحاد الخليج GULF UNION - البحرين):

دخلنا مجال التأمينات على الحياة والادخار ونتطلع لتسويق منتجاتنا عبر المصارف



سمير شمعان ضامن عراقي رائد وهو معروف بتمرسه بالتأمينات الهندسية. وقبل ان يتولى الرئاسة التنفيذية في مجموعة اتحاد الخليج للتأمين البحرينية – السعودية GULF UNION، تولى مناصب قيادية في اسواق العراق ولبنان وقبرص والبحرين. وقد شارك في الاحتفال الذي اقامته ترست ري TRUST RE بمناسبة مرور ٢٠ سنة على تأسيسها وقد انتهزنا لقاءنا به واجرينا حوارا اثنى خلاله على المستوى الذي بلغته ترست ري TRUST RE على مستوى تدريب وتأهيل جهازها البشري.

وحول شركة اتحاد الخليج GULF UNION قال شمعان ان الشركة دخلت مجال التأمينات على الحياة والادخار وهي تتطلع للتوسع في مجال التأمين عبر البنك BANCASSURANCE.

طاقات واسعة

■ كيف تقوّمون الوضع الاقتصادي في البحرين في الوقت الحاضر؟

– الوضع الاقتصادي في البحرين أفضل بكثير مما هي عليه غالبية دول المنطقة، وسوق التأمين في البحرين يتمتع بطاقات واسعة وبالانضباط، وان كان يعاني المنافسة بين الشركات غير انها ليست قاتلة.

■ ما هو موقع شركتكم حاليا؟

– مركزنا وموقعنا جيدان في البحرين، وأعمالنا الى تطوّر وتوسّع. ولا شك في ان كل عمل يشهد تغييرات عديدة إنما هذه التغييرات ليست بالكبيرة.

بالمقابل، يمكن ان يتوسع قطاع التأمين مستقبلاً بعد دخول التغطيات الإلزامية وأنواع جديدة من التأمينات مثل تأمين الأخطاء الطبية (MEDICAL MALPRACTICE) وغيرها، ولكن هذه الأمور يلزمها بعض الوقت لتصير واقعاً.

«ترست ري» النموذج

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– نعم يمكن ان ينعكس هذا الوضع على أسواقنا ولكن ليس بشكل كبير، اذ ان شروط شركات الإعادة العالمية لم تتغير كثيراً على الرغم من تدافعها للفوز بحصص أكبر من الأقساط.

شركة TRUST RE هي النموذج الأفضل في المنطقة العربية بالنسبة لإعادة التأمين المحلية

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– في رأيي شركة TRUST RE هي النموذج الأفضل في المنطقة العربية بالنسبة لإعادة التأمين المحلية.

وتتميّز هذه الشركة بسعيها وتطلعها الدائمين نحو التوسّع وتقديم خدمات أفضل خصوصاً في مجال تدريب وتأهيل الموارد البشرية وهذا أساسي وجوهري، فإذا لم تنطلق شركات الإعادة العربية بتدريب الكوادر المحلية فلن تنال ثقة الشركات المسندة ولن تبني سمعتها الطيبة.

أما بالنسبة للخدمات، فلم يصل سوق الإعادة العربي الى مستوى تقديم الخدمات المتخصصة ولكن أتصور أنه مع تأهيل الكوادر في الشركات المحلية ستتقدّم الأسواق العربية وتحقق قفزات نوعية.

هناك تدافع من شركات الاعادة العالمية للفوز بحصص اكبر من الاقساط

توسع في غير اتجاه

■ ما جديدكم خلال العام ٢٠١٠ وماذا تخططون للعام ٢٠١١؟

– بداية فتحنا الباب أمام تأمينات الحماية والادخار في مجال تأمين الحياة.

ونسعى الى الدخول في مجال التأمين عبر المصارف، مع انه يستلزم بعض الوقت لانجاز الترتيبات اللازمة خصوصاً لجهة ربط البنوك بالشركة الأم.

ونخطط ايضاً لتوسيع نشاطنا مع شركات ادارة المحافظ الطبية TPA من خلال مساهمتنا بشركات عاملة في هذا المجال.

■ كيف تقوّمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٠؟

– حققنا نتائج وأرباحاً جيدة أفضل من العام الماضي. ■

يونس جمال (التكافل الدولية - البحرين):

ظهور شركات إعادة عربية مقتدرة مالياً وفنياً أفقد الشركات العالمية سيطرتها شبه الكاملة على الأسواق



شركة التكافل الدولية TAKAFUL INTERNATIONAL هي اول شركة تأمين اسلامية في مملكة البحرين ومن اولى شركات التأمين الاسلامية في منطقة الشرق الاوسط.

الرئيس التنفيذي للشركة يونس جمال رأى ان شركات التأمين المباشر العربية تلقت دعما من شركات الاعادة العربية ساهم في خفض اسعار التغطيات ومنع الشركات العالمية من التحكم بأسواق المنطقة. واوضح جمال ان التكافل الدولية وضعت معايير محددة لشركات الاعادة التي تتعاون معها، معتبرا ان شركات التكافل التي نشأت حديثا شكلت جاذبا لشركات الاعادة العالمية، فبدأت هي أيضاً تؤسس شركات تكافلية في ماليزيا ودبي والبحرين.

لا تحكم بأسواق المنطقة

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– سابقا، كانت شركات الاعادة العالمية مثل «ميونيخ ري» و«سويس ري» وغيرهما تمارس سيطرة شبه كاملة على أسواق التأمين في العالم. وهي كانت فعلاً تعرض ما تشاء من الأسعار والشروط.

إلا ان تلك السيطرة فقدت الكثير من قوتها بعد ان رفعت بعض شركات الإعادة العربية مثل ترست ري TRUST RE قدراتها ورساميلها الفنية وأنشئت في المنطقة شركات إعادة ضخمة مثل GULF RE.

أضاف جمال: لقد وجدت شركات التأمين المباشر دعما كبيرا من شركات الإعادة العربية ساهم في خفض اسعار التغطيات ضمن المستوى المطلوب خصوصا في الامارات. وبناء على هذا الواقع لم يعد بإمكان الشركات العالمية التحكم بأسواق المنطقة.

معايير للتعاطي مع الاعادة

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– من الصعب ارضاء الشركات كافة وبالنسبة لنا كشركة التكافل الدولية بدأنا وضع معايير محددة للشركات التي نتعامل معها، بحيث نأخذ بالاعتبار التصنيف الدولي لتلك الشركات وقدراتها الاكتتابية لا سيّما في مجال الإسنادات الاختيارية، اضافة الى الخدمات الاضافية التي توفرها لنا في مجال التدريب والندوات الثقافية وورش العمل الخ.

توجهنا نحو قطر لما تشهده من نمو ونأمل الاستحواذ على حصة جيدة من السوق

نمو الاسواق العربية

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– تشهد الاسواق العربية نموا كبيرا في ظل المشاريع الانمائية التي تقام فيها، وفي طليعة هذه الاسواق ابو ظبي وقطر. وتشكل هذه الاسواق فرصا واعدة للشركات العالمية وتساهم في زيادة اقساطها.

اضف الى ذلك ان شركات التكافل التي بدأت تنشأ في المنطقة شكلت بدورها جاذبا لشركات الاعادة العالمية، حيث بدأت معظم هذه الاخيرة تقدم خدمات متوافقة مع الشريعة الى شركات التكافل وكما نعلم باتت هناك شركات إعادة تكافلية عربية وأخرى أجنبية تملكها ميونيخ ري وأليانز وغيرها في مناطقنا.

فرع جديد في الدوحة

■ هل اثرت الازمة المالية على خطتكم التوسعية؟

– تنتشر شركة التكافل الدولية وتتوسع بشكل سريع رغم تداعيات الازمة، وقد افتتحنا مؤخرا فرعا في منطقة سلماباد في البحرين يوفر مختلف خدمات التأمين.

وتوجهنا ايضا نحو السوق القطري بسبب ما يشهده من نمو، واصبحنا في المراحل النهائية لافتتاح فرع لشركتنا هناك، ونتوقع بدء العمل من خلاله قبل مطلع العام ٢٠١١. أضاف: ونحن نتطلع للاستحواذ على حصة جيدة من السوق القطري.

■ كيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠١٠؟

– حققنا خلال الربع الثاني من ٢٠١٠ نموا بنسبة ١٩ في المئة مقارنة مع العام الماضي، ونتوقع ان نستمر بتحقيق الأرباح لنا ولحملة عقود التأمين الصادرة عنا اذ أنهم يشاركوننا الأرباح الاكتتابية وفقاً للنظام الإسلامي للشركة. ■

أشرف بسيسو (سوليدرتي SOLIDARITY - البحرين):

تعميم التوعية حول التأمينات الفردية في المجتمعات العربية



تعدّ مجموعة سوليدرتي القابضة احدى كبريات شركات التكافل في العالم، وهي تضم شركتي سوليدرتي التكافل العائلي وسوليدرتي التكافل العام في البحرين، إضافة الى شركاتها التابعة والزميلة في السعودية والأردن ومصر وماليزيا ولوكسمبورغ.

الرئيس التنفيذي للمجموعة أشرف بسيسو نوّه بالمكتب الموحد والبطاقة البرتقالية باعتبارهما من المشاريع العربية المشتركة الناجحة المنضوية تحت مظلة الاتحاد العام العربي للتأمين، ورأى انه من الضروري تعميم التوعية حول التأمينات الفردية في المجتمعات العربية، منوهاً بالدور الذي لعبته الإعادة العربية خلال الأزمات التي مرّت بها المنطقة، مشيراً الى معاناة الشركات البحرينية مشكلات هيكلية تفرض معالجتها من طريق التشريعات والاندماج أو الاستحواذ.

شروط نجاح التأمين الإلزامي

■ اثبتت قوانين التأمين الالزامي في المجال الصحي فاعليتها في انعاش واردات صناعة التأمين واثبتت ان التباطؤ الذي تعانيه صناعة التأمين لم يكن سببه النقص في التوعية بل غياب القوانين الالزامية، هل توافقون على هذا الرأي وفي اي من المجالات الاخرى يمكن في رأيكم جعل التأمين الزاميا؟

– يعتبر فرع تأمين المحركات اليوم، الوحيد الذي أضحى إلزامياً في أكثرية الدول العربية. وقد أثبتت إلزاميته نجاحها بشكل واضح. وفي رأيي المكتب الموحّد والبطاقة البرتقالية من أنجح المشاريع العربية المشتركة تحت مظلة الاتحاد العام العربي للتأمين، ما يعني انه بوجود رغبة حقيقية وتشريعات ودراسة معمقة يمكن ان ينجح أي مشروع.

ومن شروط النجاح أيضاً ان يكون التأمين الصحي إلزامياً على غرار ما يعمل به في بعض الأسواق العربية مثل السعودية والكويت، وان يكون شاملاً وبالمستوى المبسّط ويتم بيعه إما من طريق القطاع العام أو الخاص أو من خلال جهد مشترك بينهما، اذ من غير المقبول ان يبقى هناك مواطنون من غير تغطيات صحية.

وفي هذا الإطار، من الضروري تعميم التوعية حول عدد من التأمينات الفردية مثل تأمينات الحياة والادخار ومعاشات التقاعد وغيرها، خصوصاً وان الشعوب العربية تفتقد لثقافة الادخار. وأذكر هنا بنجاح تأمينات الحياة في الدول، حيث النظام الضريبي يتيح تسهيلات للمضمونين كما في لبنان والمغرب.

أولوية للإعادة العربية

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– تطرّقنا الى هذا الموضوع في العديد من المنتديات والمؤتمرات ودعونا الى تفعيل دور شركات الإعادة والتأمين المباشر العربية كونها تمتلك طاقات استيعابية ضخمة غير مستفاد منها.

بالمقابل، لا ندعو الى التعامل الحصري مع الشركات العربية، إنما أقله اعطاؤها الأولوية، خصوصاً وان الكثير منها حائز على تصنيفات جيدة وقد لعبت دوراً حيوياً خلال الأزمات التي مرت بها المنطقة وحافظت على تغطياتها ومستوى خدماتها في وقت انسحبت شركات عالمية لأغراض تجارية بحتة.

تنافس أفقي

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– لا شك في ان هناك منافسة بين شركات الإعادة، إلا انها تختلف عن تلك التي بين الشركات المسندة. بحيث ان لدى الشركات المعيدة مجالاً واسعاً وطاقات استيعابية كبيرة وحصصاً لكل منها رغم تنافسها ذات الطابع الأفقي والذي يفرض مشاركة بينها.

■ كيف تقوّمون الملاءة المالية لشركات التأمين البحرينية؟

– مستوى الملاءة المالية وكفاية رأس المال لدى الشركات البحرينية جيّدان، لا بل ان حجم رؤوس الأموال يزيد عن حجم الأقساط لدى بعض الشركات، ورغم ذلك تعاني مشكلات هيكلية تفرض معالجتها من طريق التشريعات والاندماج أو الاستحواذ.

تفاؤل بعوائد الاستثمار

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٠ وما هي توقعاتكم لسنة ٢٠١١؟

– متفائلون بالمستقبل. ونتوقع نتائج فنية جيدة لسوليدرتي في البحرين وخارجه وبالأخص في الأردن وماليزيا، أما على مستوى الاستثمار، فأرى ان مرحلة الأزمة تجاوزتها الشركات مع توقع عوائد استثمارية مجزية حتى وان كانت دون مستوى العوائد المحققة خلال الطفرة الاقتصادية. ■

توفيق شهاب (شركة الأهلية للتأمين - البحرين):

فائض الطاقة الاستيعابية دفع بالشركات المباشرة للتركيز على تصنيف المعيد

تأسست شركة الأهلية للتأمين عام ١٩٦٧ وقد اكتسبت منذ ذلك التاريخ سمعة طيبة ومصداقية ممتازة وحصلت على ثقة الزبائن في البحرين.

مدير عام الشركة توفيق شهاب أشار الى المضاربة في الأسعار التي يشهدها سوق البحرين بوجود الطاقات الاستيعابية، ولفت الى ان الشركات المباشرة أضحت تركز على تصنيف المعيد، مذكراً بأولوية الشركة وهي صافي الأرباح المحققة.



سوق صعب

■ **كيف تقوّمون سوق التأمين في مملكة البحرين؟**

– من جهتنا أغلقنا العام ٢٠١٠ وكانت نتائجنا جيدة. ولكن هذا لا يمنع ان العمل في السوق المحلي ليس سهلاً والمنافسة صعبة.

ونكرّر ثمة فائض في الطاقات الاستيعابية يقابله حرب مضاربة في الأسعار ونشوء شركات جديدة كثيرة.

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟**

– لا شك في ان ذلك يؤثر سلباً على القطاع، بحيث ان أي سعر نريده أصبح بامكاننا الحصول عليه، في ظل موجة تأسيس شركات الإعادة في المنطقة.

تركيز على التصنيف

■ **اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟**

– في ظل الفائض الذي يتمتع به السوق عمدت الشركات المباشرة الى التشدّد في تعاملها مع شركات إعادة مركزة على تصنيفها.

أولوية صافي الأرباح

■ **كيف تقوّمون أداءكم خلال العام ٢٠١٠؟**

– ركّزنا خلال العام ٢٠١٠ على ثبات مركزنا وعلى زبائننا في ظل المنافسة الصعبة جداً.

بالمقابل، قد لا نكون حققنا خلال العام ٢٠١٠ النمو الذي طمحنا اليه، إلا ان نتائجنا لا تزال تعتبر جيدة بحيث ان الأولوية لدينا هي في صافي الأرباح المحققة ومن ثم النمو. ■

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب
(AWRIS)
٣١ عاماً في خدمة شركاته الأعضاء

يقوم الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب بتوفير تسهيلات التأمين للأخطار الخاصة لاعضائه من شركات التأمين البالغ عددها ١٧٢ شركة من ١٩ 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 about 3 decades The Arab War Risks Insurance Syndicate (**AWRIS**) has been providing
Special Risks Insurance Facilities to its 172 Member Companies, operating in 19 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 اخطار 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: ٥٣٣٤٨٨ ٧٣١٧ ٩٧٣+ ، فاكس: ٥٣٢٨٢٢ ٧٣١٧ ٩٧٣+
Falcon Tower, Diplomatic Area, Tel: +973 17 533488, Fax: +973 17 532822, P.O. Box: 10009, Manama, Kingdom of Bahrain,

Website: www.awris.com
Email:info@awris.com | awris@awris.com

عبد المطلب مصطفى الجعيدي (عمان للتأمين OMAN INSURANCE - الإمارات):

المطلوب منّا كشركات تأمين ان نعرف الحدود التي يجب ان نتوقف عندها



تعتبر عمان للتأمين الشركة الأكبر في سوق التأمين في الإمارات العربية المتحدة، وتمتلك اكثر من ١٠ فروع ضمن مختلف إمارات الدولة. وحصلت على تصنيف A الممتاز، وهي مدعومة من شركات إعادة تأمين رائدة وتغطي جميع أنواع الفروع.

الرئيس التنفيذي للشركة عبد المطلب مصطفى الجعيدي لاحظ ان التأمينات الصحية باتت حاجة حقيقية، وشدّد على حسن استغلال الطاقات الاكتتابية ومعرفة كيفية توزيع المخاطر، طالباً من الشركات المباشرة ان تكون مهنيا مستعدة للتعامل مع كل الظروف الطارئة، معتبراً التصنيفات غير كافية وللملاءة المالية والكفاءة البشرية دورهما، منوهاً بنمو تأمينات الأفراد بنسبة ٣٠ في المئة.

■ كيف تقوّمون الوضع الإقتصادي الحالي في دولة الإمارات العربية المتحدة، جرّاء الأزمة العالمية الأخيرة؟

– بدأت المؤشرات الإيجابية تتجلّى في المنحى الإقتصادي التصاعدي، وان كانت الحركة لا تزال بطيئة مع تسجيل بعض المبادرات المستقبلية التي من شأنها تحريك العجلة الإقتصادية، علماً ان التداعيات السلبية متفاوتة بين قطاع وآخر وبين فرع تأميني وآخر، خصوصاً ان الأزمة العالمية شملت بتداعياتها الدول كافة وليس فقط دولة الإمارات.

الى ذلك تسجّل مختلف القطاعات نسب نمو وأرباحاً ولكن بنسب أقل ممّا كانت سابقاً. ويمكن قياس حدة الوضع الحالي من خلال تقييم المنافسة الشرسة السائدة في الأسواق عموماً وتحديداً في إمارة دبي التي باتت تشهد مضاربات في الأسعار في محاولة لكل طرف بالإحتفاظ بحصته من السوق.

نأمل ان يولي المسؤولون عن قطاع التأمين الأهمية الكافية لنشر الوعي التأميني بين العملاء، وبالتالي ايجاد الفرص الإستثنائية التي تنتج عادة عن الأزمات نظراً لإقبال المستهلكين على المنتجات التي باتت بنظرهم معروفة.

ولا بدّ من الإشارة الى وجود أصول سواء للأفراد أو الشركات، إما غير مؤمن عليها كلياً او مؤمن عليها بمبالغ أقل من قيمتها الفعلية مما يؤدي مستقبلاً الى مشكلات بين شركات التأمين والمؤمن لهم، في حال وقوع حادث معين.

التأمينات الصحية حاجة حقيقية

■ لاحظنا ان الجمهور يتمتع بالوعي التأميني الكافي، ويفتقر فقط الى تأمينات إلزامية، بمَ تعلقون؟

– لا أقصد في حديثي عن التوعية بأن يكون المواطن مؤمناً أم لا، بل أعني ضرورة إظهار انعكاس أنواع التأمينات على حياة المواطن، على ان تكون الشروط والتغطيات والأخطار واضحة ومحدّدة.

أما في ما يتعلق بالتأمينات الصحية فقد باتت حاجة حقيقية وليس فقط مجرد توعية ولكن لا بدّ للمؤمن له ان يطلع على تفاصيل التغطيات التي يحصل عليها.

توزيع المخاطر

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– أكدنا خلال مناسبات عديدة ان المطلوب منّا كشركات تأمين ان نعرف الحدود التي يجب ان نتوقف عندها، بمعنى انه لا بد من حسن استغلال الطاقات الإكتتابية ومعرفة كيفية توزيع المخاطر. فهذه الأخيرة ليست سوى رأس مال وضعه المعيد بعهدة شركات التأمين لكي تديره بكفاءة. لذا لا بدّ من ان تنميّ شركات التأمين طاقاتها الفنية، ومستوى المعرفة لدى موظفيها وان تحسن اختيار الأخطار، وبالتالي لا يجب ان تأخذ هذه الأخيرة طاقات لا تحتاج اليها، لأنها ستواجه مشكلات عدة، يدفع السوق والمعيد ثمنها غالياً.

وفي ظل هذه المنافسة السائدة اليوم بين المعيدين، المطلوب من الشركات المباشرة ان تكون مستعدة مهنياً للتعامل مع كل الظروف الطارئة.

لا قيمة مضافة

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– لم تقدّم الشركات العالمية أية قيمة مضافة للأسواق العربية، كون هذه الأخيرة تطمح الى الاستحواذ على حصة من السوق وليس لإفادة الإقتصادات العربية.

ولكن طاقات ورساميل تلك الشركات العالمية ضخمة وتتمتع بقدرة على التحمل أكثر من الشركات الأخرى، إلا ان تأثيرها على السوق لم يتجلّ بعد بوضوح ومن المبكر التكهّن بذلك.

مؤسسات تابعة

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– في اعتقادي ان التصنيفات بذاتها غير كافية فالملاءة المالية والكفاءة البشرية تلعب دوراً كبيراً خصوصاً ان عدد شركات الإعادة في دول مجلس التعاون الخليجي يعتبر كبيراً (شركة لكل دولة تقريباً) ولكن برساميل وطاقات استيعابية متواضعة مقارنة بالشركات العالمية، مما يجعل قدرتها على التغطية متواضعة أيضاً، لتبقى مؤسسات تابعة وليس قائدة.

تحسن في تأمينات الأفراد

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– لا شك في أننا تأثرنا بالأزمة شأننا شأن كل الشركات الأخرى نتيجة النشاط الإستثماري الزائد، ولكن نتائجنا وأرباحنا ايجابية. وقد كان العام ٢٠١٠ مصيرياً على مستوى الإقتصاد. ونأمل ان تكون سنة ٢٠١١ المقبلة أفضل.

ونسعى كالعادة الى ان نبقى الأوائل في حجم الأقساط ومستوى الأرباح، وحالياً نسير على الطريق السليم، خصوصاً أننا نعتمد سياسة التنويع الناجحة.

وقد لمسنا تحسناً في تأمينات الأفراد، اذ كانت تشكل حوالى ١٥ في المئة من محفظتنا وهي الآن تشكّل ٣٠ في المئة منها، وهناك بالتالي نمو واضح وملحوظ وقد حققنا نسبة نمو إجمالية فاقت ١٥ في المئة. ■

عمر الأمين (المشرق العربي ORIENT الإماراتية):

سوق إعادة مرن لعدم تسجيل شركات الإعادة خسائر كارثية



تعدّ شركة المشرق العربي الإماراتية ORIENT احدى مجموعات التأمين العربية القليلة التي تحمل تصنيفاً بمرتبة أ (A) من وكالة «ستاندرد أند بورز».

الرئيس التنفيذي في الشركة عمر الأمين تحدث الى «البيان الإقتصادية» فرأى ان تراجع أعمال التأمين في دولة الإمارات انعكس سلباً على حجم الأقساط التي انتفى توازنها مع الأخطار بسبب المنافسة الحادة، ولاحظ سوق إعادة مرناً ومتساهلاً بعدم تسجيل شركات الإعادة خسائر كارثية مع توافر طاقات استيعابية، واصفاً الأسواق العربية بالواعدة داعياً المعيدين العرب الى رفع تصنيفاتهم.

■ كيف تقوّمون الأوضاع الإقتصادية في دولة الإمارات بعد الأزمة العالمية الأخيرة؟

– لا شك في ان الإقتصاد الوطني للإمارات سجّل تحسناً ملموساً ولكننا طبعاً لا نزال دون المستويات المطلوبة خصوصاً ان السنوات التي سبقت عام ٢٠٠٨ شهدت طفرة كبيرة..

أما أكثر القطاعات تأثراً بالأزمة فهما قطاعا العقارات والأسهم، وقد سجلت التقارير تراجعاً في قطاع العقار قارب ٥٠ في المئة وثمة توقعات مستقبلية بمزيد من التدهور بنسبة تراوح بين ١٠ و٢٠ في المئة.

وتشير التوقعات الى ان هناك حاجة لفترة زمنية تقارب العشرين شهراً لتتوازن حركتا العرض والطلب.

أما سوق الأسهم فلا يزال يراوح مكانه بعد ارتفاعات قاربت الـ ٢٠ في المئة، وعودة السوق الى الهبوط من جديد. ولكن لا يزال السوق متقدماً بنسبة ٧ في المئة تقريباً عن المستويات الدنيا التي بلغتها في شهر آب (أغسطس) الماضي.

وعلى صعيد قطاع التأمين فإن تراجع الأعمال التأمينية أدى الى تراجع حجم الأقساط وانتفى التوازن بين الأقساط والأخطار بسبب المنافسة الحادة التي ولّدت بدورها انخفاضاً في الأسعار وتدهوراً في نتائج الشركات الفنية.

من جهة أخرى، ثمة شركات تكافلية نشأت حديثاً لم تتمكن من الاستحواذ على حصة من السوق حتى الآن.

كما ان حقوق المساهمين في بعض الشركات العاملة، أدنى من رأس المال المطلوب، لذا أرى ان هناك حاجة فعلية لرفع رؤوس الأموال لبعض الشركات.

الى ذلك، قد يتساءل المساهمون عن جدوى ضخّ أموال جديدة في تلك الشركات.

سوق مرن

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– واضح اننا في دورة سوق متساهل ومرن جداً، وذلك بسبب عدم تسجيل خسائر كارثية وقد سجّلت شركات الإعادة عموماً نتائج جيدة. كما وتتوفر في السوق طاقة استيعابية ضخمة، وبالتالي، لو كان هذا الأمر ايجابياً بالنسبة لشركات التأمين التي لن تواجه مشكلات عند تجديد اتفاقيات الإعادة، إلا أنها أخبار غير سارة للشركات ذات النتائج الجيدة والتي ستواجه منافسة من المؤسسات غير الملتزمة بالقواعد الفنية.

عائق التصنيف

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– في رأيي، ان أسواقنا العربية واعدة وتتمتع بفوائض مالية ضخمة نتيجة للايرادات النفطية خصوصاً في دول مجلس التعاون الخليجي واهتمام الشركات العالمية ينبع من معرفتها ان أسواقها نامية، وتتوفر فيها أحجام أعمال هائلة.

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– لا تزال شركات الإعادة العربية دون مستوى التصنيف المطلوب وهو من فئة A أو (-A)، لذا يتوجب عليها رفع رؤوس أموالها وتعزيز ملاءتها لتحصل على تصنيفات أعلى وبالتالي حصة أكبر من الأسواق العربية.

١٥ في المئة نمواً في الأقساط

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٠ مقارنة بـ٢٠٠٩؟

– حققنا زيادة في الأقساط والأرباح بحيث كانت أقساطنا حوالى المليار درهم في ٢٠٠٩ في حين ستتجاوز المليار و١٥٠ مليون درهم هذا العام (بزيادة تقارب الـ ١٥ في المئة وتوازي ١٥٠ مليون درهم).

ومعروف انه مع زيادة حجم الأقساط، يصبح تحقيق النسبة المئوية أصعب، وبالتالي نسبة ١٥ في المئة ممتازة في ظل حجم أقساطنا الضخم.

من ناحية أخرى، سنسجّل ارتفاعاً في الأرباح والتي من المتوقع ان تتجاوز ٢٠٠ مليون درهم.

■ ما هي المنتجات الجديدة التي ستقدمونها للسوق؟

– وقّعنا اتفاقاً مع CHU الاسترالية لتقديم منتجات ستارتا STARTA في الأسواق وهي عبارة عن تأمينات ضد كل الأخطار لمالكي العقارات في دبي، وخصوصاً عندما تكون هناك ملكية مشتركة.

وقد سوّق هذا المنتج في الولايات المتحدة وأوروبا واستراليا وحصد نجاحاً كبيراً جداً.

تصنيفات من مؤسستين عريقتين

■ ما هو تصنيفكم الحالي وتأثيره على نمو شركتكم؟

– نحن مسرورون بقدرة شركتنا على رفع تصنيفها من (-A) الى (A) من ستاندرد أند بورز S & P، وكنا قد حصلنا على تصنيف من فئة (A) في نيسان (أبريل) من هذا العام من «أي ام بست» A.M.BEST ونفتخر بأننا الشركة الوحيدة في الشرق الأوسط الحاملة لتصنيفين من مؤسستين عريقتين وهذا إنجاز فريد من نوعه.

ونسعى حالياً للحفاظ على مستوى أدائنا الرفيع والعمل على تنمية أقساط الشركة وزيادة أرباحها، ولعل في ذلك خير دليل على أننا مارسنا سياسة اكتتابية تنافسية ولكن مدروسة ومتحفظة. ■

سعد ميريد (زوريخ الشرق الأوسط للتأمين .ZURICH M.E):

هذه هي الاسباب التي جعلتنا نعقد صفقة الاستحواذ على «اللبنانية»:

الصفقة اتاحت لنا ان ندخل ثلاثة أسواق عربية دفعة واحدة واهتمامنا الحالي ينصب على دخول سوق التأمين السعودي

سجلت مجموعة زوريخ ZURICH السويسرية خلال العام ٢٠١٠ خطوة جريئة حيث اقدمت على الاستحواذ على شركة تأمين لبنانية ذات امتدادات عربية عريقة. انجز الصفقة ممثل زوريخ ومديرها الاقليمي سعد ميريد.

وفي حديثه الينا عرض ميريد الاسباب التي جعلت زوريخ تعقد الصفقة مع بدرو وريكاردو ابو جوده، وورثة مؤسسها المرحوم جان ابو جوده الذين كانوا يملكون الجزء الاعظم من الشركة اللبنانية التي بلغت قيمتها ٤٨ مليون دولار اميركي.

كما ابدى ميريد انطباعاته حول الاسواق العربية قائلا انها ناشطة جدا، وتحقق نسب نمو هائلة في الوقت الذي يعيش العالم ازمة مالية.

وعن اولويات زوريخ في المنطقة قال ميريد انها تتركز على تطوير الضمان اللبنانية ودخول سوق التأمين في المملكة العربية السعودية.



الاستحواذ على الضمان اللبنانية

■ استحوذت شركة زوريخ على شركة الضمان اللبنانية بالكامل وهي تملك فروعاً في مختلف دول الخليج، ما هو السبب الرئيسي لعملية الاستحواذ؟

– ثمة أسباب عدة. بداية نحن وضعنا خطة طموحة لدخول الأسواق الرئيسية في المنطقة.

وقد أردنا دخول اسواق الإمارات، الكويت وسلطنة عمان دون ابطاء، فوجدنا ان الاستحواذ على شركة تأمين من تلك التي تعمل في تلك الاسواق هو الطريق الافضل. وهكذا وقع خيارنا على شركة الضمان اللبنانية COMPAGNIE LIBANAISE D'ASSURANCE SAL.

اضاف: لقد كانت الصفقة التي عقدناها فرصة ذهبية اتاحت لنا ان ندخل ثلاثة اسواق عربية في وقت واحد وبذلك تعزز وجودنا في المنطقة العربية وفي ثلاثة اسواق نعتبرها ناشطة جدا هي لبنان والامارات العربية المتحدة وسلطنة عمان، مع العلم انه يوجد لنا فرعان آخران في كل من دبي والبحرين.

اضاف ميريد: ان شركة الضمان اللبنانية ليست كبيرة الحجم لكنها حائزة على ترخيص لممارسة التأمين في الأسواق التي ذكرتها وهي تتعاطى التأمين على اخطار الحياة والتأمينات العامة LIFE AND NON LIFE، وهذا يساعدنا على النمو على نحو سريع.

اختلاف الأسواق

■ رغم تكرّر الكوارث الطبيعية في كل أنحاء العالم، تستمر أسعار التأمين في الانخفاض، كيف تفسرون ذلك؟

– هذا الانخفاض في الأسعار لا ينسحب على كل فروع التأمين. فمثلاً، شهدت أعمال تأمين منشآت الطاقة العائمة (OFF SHORE PLATFORMS) تحسناً في الأسعار خلال الأشهر السبعة الأولى من ٢٠١٠ وذلك يعود الى الخسائر التي تكبدتها شركات التأمين جراء انهيار المنصة العائمة في خليج المكسيك.

والملاحظ ان الأسواق العالمية أصبحت مفككة وغير مترابطة، لذا فإن الطاقة الاكتتابية باتت في غالبيتها محلية وإقليمية.

وفي اعتقادي لا يمكن التحدث بالإجمال عن انخفاض الاسعار عالمياً فكل سوق مختلف عن الآخر. وبالتالي فالأسباب ليست متشابهة ولا يمكن تطبيق مقاييس موحدة.

لكن الأكيد ان العوائد على الاستثمار تتدنى، لذا على شركات التأمين ان تعي أهمية الأرباح الفنية والاكتتابية وتعمل من اجل تحقيق هذا النوع من الارباح.

نمو قطاع التأمين الصحي

■ كيف تقوّمون صناعة التأمين الصحي في الأسواق العربية؟

– لا تعدّ شركة زوريخ لاعباً اساسياً في مجال التأمين الصحي في المنطقة، لكن نلحظ النمو السريع لهذا القطاع الذي يتطلب خدمة مكثفة، والتكلفة ستكون المحرك الرئيسي للنجاح في هذا الفرع.

■ كيف تنظرون الى أسواق ليبيا، سوريا والعراق، وهل لديكم نيّة للاستثمار فيها؟

– ندرس هذه الأسواق بتأن، وبدأنا السفر اليها ولقاء بعض الأشخاص وبناء علاقات وشراكات مهنية معهم، لكن في الوقت الحالي لا تشكّل هذه الأسواق أولوية استثمارية فورية لنا، إذ تحتاج الى مزيد من الدراسة كي نفهم كيفية تطورها ونموها.

التأمينات الفردية

■ ما هي أكثر فروع التأمين التي تعتبر واعدة في المنطقة؟

– قطاع التأمين ناشط جداً في الأسواق العربية، وقد سجّل نسب نمو هائلة في السنوات الثلاث الماضية رغم تداعيات الأزمة المالية. وهذا دليل على أهمية هذه الصناعة اقتصادياً والفرص العديدة التي توفرها الأسواق العربية للشركات العاملة فيها.

وفي رأيي تحتاج شركات التأمين الى التركيز على تلبية متطلبات الزبائن، وان تهتم بالتأمينات الشخصية تماماً كما فعلت بالنسبة الى التأمينات التجارية.

فالتأمينات الفردية مثل التأمين الصحي، الادخار الشخصي، تأمين الممتلكات وغيرها سوف يكون لها تأثير فاعل، على تطور قطاع التأمين في المستقبل.

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– طبعاً، الأولوية في المستقبل هي تطوير اعمال شركة الضمان اللبنانية التي اصبحت جزءا من زوريخ. كما نسعى الى دخول السوق السعودي ونقوم بكل الدراسات الضرورية لاختراقه بأفضل الطرق لما يوفره من فرص نمو هائلة في صناعة التأمين. ■



وسام الهيمص (اللاينس الاماراتية ALLIANCE):

تمركز الشركات الاجنبية في اسواقنا ترك آثارا سلبية

وسام الهيمص الرئيس التنفيذي لشركة اللاينس ALLIANCE الاماراتية يتابع التطورات الجارية في اسواق التأمين المحلية والعالمية بدقة، وخلال المقابلة التي اجريناها معه، ابدى الهيمص تخوفه من المنافسة الضارية التي تشهدها اسواق التأمين واسف لعدم وجود فريق او حكم يمكنه ان يوقف تلك المزاحمة. وقال ان ليس لهيئات الاشراف على التأمين اي صلاحية للتدخل الا في الحالات التي تتعلق بفقدان شركة التأمين لملاءتها او سيولتها.

واخذ الهيمص على شركات التأمين الاجنبية التي تمركزت في الامارات انخراطها في المنافسة وممارستها للعبة كسر الاسعار وصولا للفوز بحصة من الاقساط المتوافرة في السوق.

شركات التأمين المباشر منخرطة في منافسة ضارية ويزيد الامر سوءا ان شركات الاعادة تشارك فيها

المنافسة السلبية

■ كيف تقومون الاوضاع الاقتصادية في دولة الامارات العربية المتحدة حاليا؟

– لاحظنا عودة المشاريع الجديدة وتحديدا في امارة ابو ظبي. وقد نشرت الصحف معلومات تشير الى ان مشروع بناء قطار الاتحاد ستكون تكلفته مرتفعة جدا، فضلا عن منشآت توليد الطاقة ومشاريع البناء والنفط، ما يعني ان العجلة الاقتصادية استعادت تحركها وهذا سينعكس حتما على قطاع التأمين.

اضاف: الا انه من المؤسف ان المنافسة بين الشركات اخذت اتجاها انحداريا ينذر بتراجع الاسعار الى مستويات غير اقتصادية وان ذلك يؤدي الى تراجع احجام اقساط التأمين والى تردي النتائج الفنية.

الزامية الصحي والسيارات

■ اثبتت قوانين التأمين الالزامي في المجال الصحي فاعليتها في انعاش واردات صناعة التأمين واثبتت ان التباطؤ الذي تعانيه صناعة التأمين لم يكن سببه النقص في التوعية بل غياب القوانين الالزامية، هل توافقون على هذا الرأي وفي اي من المجالات الاخرى يمكن في رأيكم جعل التأمين الزاميا؟

– بالفعل ارتفعت اقساط التأمين، ولكن نتيجة للمنافسة الحادة تراجعت الاسعار كما سبق وذكرنا خصوصا لدى الشركات التي تمارس فقط التأمين الصحي ومن المحتم ان تسوء النتائج الفنية في مثل هذه الظروف لدى الشركات المشار اليها.

وفي اعتقادي انه لا بد من فرض الالزامية على بعض فروع التأمين الأخرى.

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– في رأيي المنافسة طاحنة ليس فقط بين شركات الاعادة بل وكذلك بين شركات الاعادة وشركات التأمين المباشر. وكما قلت ايضا فإن هذا الوضع سوف تكون له تداعيات سيئة على الجميع ومن المؤسف ان تكون شركات الاعادة العالمية هي من بين المتنافسين ما يعني انه لم يعد هناك من يمكنه ان يضع حدا لهذه المنافسة.

لا ثقة بالمعيد العربي

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– نجيب بطرح السؤال هل تملك شركات الاعادة العربية القدرة على قيادة الاتفاقيات؟ الوقائع كلها تؤكد ان شركات الاعادة العربية لا تزال تابعة للشركات القائدة وهي بمعظمها اوروبية، اضف الى ان شركات التأمين المباشر ليست معجبة بشركات الاعادة العربية وتتردد بالتعاقد معها الا في القليل من الاخطار المحدودة.

مسؤولية الشركات المباشرة

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– لم تكن هناك افادة من تمركز الشركات العالمية في اسواقنا العربية، بل بالعكس تماما ترك آثارا سلبية لناحية عمليات المضاربات في الاسعار التي قامت بها الاخيرة للاستحواذ على حصة من السوق، كما انها تسعى للاستحواذ على شركات قائمة.

من جانب آخر، لم يعد هناك منتجات حصرية وفريدة في اي مكان في العالم، لانه عندما تطلق اي شركة تأمين او اعادة الاجنبية منتجا جديدا فمن السهل جدا تقليده من قبل الشركات المحلية الاخرى وهذا ما يحصل كلما وضع في التداول منتج جديد.

■ هل هناك اي تدبير يمكن في رأيكم ان يؤخذ من اي جهة لوضع حد للمنافسة التي تشكون منها؟

– معروف ان الاسواق الخليجية حرة وحتى الهيئات الرقابية لا تتدخل في العمليات اليومية للشركات، بل يقتصر تدخلها في الحالات التي تتعرض فيها ملاءة الشركة للانخفاض او تفقد الشركة سيولتها عندها تتدخل هيئة الاشراف لتصحيح الوضع وتوجب على الشركة ان ترفع رسملتها منعا لانهيار المؤسسة.

لذا، فإن ايجاد الحلول المناسبة مسؤولية تلقى على عاتق الشركات المباشرة، والى حد كبير شركات الاعادة العالمية التي تسند تلك الشركات خصوصا في ظل غياب الحدود للمنافسة القائمة، سواء في تأمينات السيارات او التأمينات البحرية وغيرها...

هذا من دون ان ننسى ان كثرة عدد شركات التأمين تساهم في زيادة حدة المنافسة وهي اليوم بحدود ٦١ شركة في سوق الامارات فضلا عن ان هناك شركات اخرى جديدة لا تزال قيد التأسيس.

خدمات نوعية راقية

■ هل هناك اية تدبير يمكن في رأيكم ان يؤخذ من اي جهة لوضع حد للمنافسة التي تشكون منها؟

– تطبق شروط المنافسة على الشركات العاملة في السوق، ولكننا نحاول دائما ان نتميز بتقديم خدمات نوعية راقية للمؤمنين لدينا، كي نضمن ان هؤلاء لن ينجروا وراء الحسومات في الاسعار. ونحن نجد تجاوبا من الزبائن الذين عرفوا نوعية الخدمة التي نقدمها وحرصنا على الوفاء بالتزاماتنا.

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– نتائج شركتنا كانت جيدة في ٢٠١٠ بعكس نتائج السوق الاماراتي الذي سجل نتائج غير مرضية هذا العام والتي يتوقع لها ان تكون اسوأ في ٢٠١١. ■

بسام جلميران (الوثبة الوطنية للتأمين AL WATHBA NATIONAL INSURANCE - الإمارات):

ظروف اسواق إعادة التأمين اليوم هي في ما يسمى المرحلة الهشة في دورة السوق

أشار بسام جلميران المدير العام لشركة الوثبة الوطنية للتأمين، الى ان شركات إعادة التأمين العربية تلعب دوراً مهماً في دعم صناعة التأمين العربية، لافتاً الى ان شركات الإعادة هذه نادراً ما تلعب دور المعيد القائد.

وفيما شدّد على أهمية التأمين الإلزامي والذي يشهد نمواً على أكثر من مستوى في دولة الإمارات العربية المتحدة، رأى ان نتائج شركات التأمين العاملة في الإمارات خلال السنتين الماضيتين تدل على ان هذه الشركات عادت في ظل الأزمة الاقتصادية العالمية الى ما يسمى القواعد والأسس حيث عكست أعمالها تحسناً في النتائج الفنية.

أهمية التأمين الإلزامي

■ اثبتت قوانين التأمين الالزامي في المجال الصحي فاعليتها في انعاش واردات صناعة التأمين واثبتت ان التباطؤ الذي تعانيه صناعه التامين لم يكن سببه النقص في التوعية بل غياب القوانين الالزامية، هل توافقون على هذا الرأي وفي اي من المجالات الاخرى يمكن في رأيكم جعل التأمين الزاميا ؟

– مما لا شك فيه ان الزامية التأمين هي عامل رئيسي في نمو اقساط التأمين وليس هناك اوضح من تأمين السيارات الالزامي الذي يشكل نسبة لا بأس بها من اجمالي اقساط العديد من دول المنطقة. واليوم نجد الأمر نفسه في التأمين الصحي والذي شهد نمواً كبيراً خلال السنوات القليلة الماضية في دولة الامارات العربية المتحدة من خلال الزام الافراد من مواطنين ومقيمين بذلك. وشكل التأمين الصحي نسبة تتجاوز ١٠٪ من اجمالي اقساط الدولة البالغة ٢٠ مليار درهم للعام ٢٠٠٩. و لو نظرنا الى العديد من الدول الصناعية لوجدنا جزءاً لا بأس به من الاقساط يعود لتأمينات الزامية وخصوصا تأمين المسؤوليات وهو الامر المؤمل ان يشكل في المرحلة المقبلة عاملاً رئيسياً لنمو الاقساط في دولة الامارات وخصوصا منها المتعلقة بمسؤولية مهن معينة مثل الاطباء والمهندسين والمحامين.

شركات الإعادة العربية

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر ؟

– ان شركات اعادة التأمين العربية تلعب دورا مهما في دعم صناعة التأمين العربية من خلال مساندتها لشركات التأمين العربية العاملة، إلا اننا يجب ان ندرك ان مثل شركات الاعادة هذه نادرا ما تلعب دور المعيد القائد وبالتالي تحاول ان تكون حصتها متناسبة مع دورها اولا كشركة تابعة، وثانيا ان شركات الاعادة العربية تفضل بسط مساندتها الى اكبر عدد من الشركات بحصص مقبولة بدلا من حصص كبيرة مع عدد محدود من الشركات. فاليوم نجد الشركات العالمية ذات التصنيف الاولي تساند شركات محدودة في اي من الاسواق على عكس الشركات العربية لاعادة التأمين وهذا الامر هو ما نحن في حاجة اليه.

حركة السوق

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء أيلول (سبتمبر) في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات أكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونه من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– ان ظروف اسواق إعادة التأمين اليوم هي في ما يسمى المرحلة الهشة في دورة السوق، وذلك عائد الى غياب خسائر كبيرة تؤثر على الاسواق وبالتالي فإن النتائج الفنية لمثل هذه الشركات تدفعها الى التنافس على الاعمال ولو بأسعار لم تكن تقبلها منذ سنوات قليلة ماضية، ولكن هذا الامر كما عهدناه سابقاً سوف يستمر في غياب خسائر كبيرة وخصوصا الكوارثية منها وفي حال حصولها سوف نجد السوق يتجه الى الاعلى مرة اخرى.

الشركات الاجنبية بلغت مستوى الاشباع في مناطق عملها

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق الخارجية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– ظاهرة اتجاه شركات التأمين واعادة التأمين العالمية الى المنطقة هي اولا لان مثل هذه الشركات بدأت تصل الى مستوى الاشباع في مناطق عملها وتجد الفرص المتاحة في المنطقة العربية خصوصا لنسب النمو المرتفعة مما يجعل المنطقة مستهدفة. ولكن لمثل هذا الامر فوائده للاسواق كما له محاذيره حيث تجد بعض شركات التأمين الاجنبية تدخل الاسواق وتنافس بشكل غير فني مما يؤدي الى تفاقم المنافسة.



العودة الى القواعد والأسس

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها بعد اقفال ميزانية ٢٠١٠ خلال العام ٢٠١١ سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– ان نتائج شركات التأمين العاملة في دولة الامارات العربية المتحدة خلال العام ٢٠٠٩ و ٢٠١٠ في ظل ما يسمى الازمة الاقتصادية العالمية تدل على ان هذه الشركات عادت الى ما يسمى القواعد والاسس حيث عكست نتائجها عموماً تحسناً في النتائج الفنية بشكل ملحوظ، وتمكنت بذلك من التعويض عن الانخفاض في عوائد الاستثمارات وبالنسبة للفترة القادمة فالمتوقع ان يستمر النمو في الاقساط التأمينية مدعوماً بالقوانين والانظمة الجديدة في الدولة والتي تلزم ببعض انواع التأمينات. ولكن مثل هذا النمو سوف يكون بوتيرة ابطأ من الاعوام السابقة متأثرة بالتيارات الاقتصادية المختلفة. وبالنسبة الى النتائج العامة فسوف تعكس مثل هذا الامر ولكن للحفاظ على اي من المكاسب السابقة فإن ذلك يستوجب اللجوء الى الحكمة والابتعاد عن المنافسة غير الفنية فقط في سبيل زيادة الاقساط، بدون النظر الى النتائج الفنية لأن ذلك في مثل هذه الظروف يؤدي الى ما لا تحمد عقباه. ■



رفيق حلاّني (سلامة SALAMA - الإمارات):

أثبتت الأزمة المالية مدى ثبات المؤسسات التكافلية واستقرارها

سلامة SALAMA احدى أكبر شركات التأمين التكافلي، تأسست عام ١٩٧٩ في دبي وهي رائدة في مجال توفير حلول التأمين المتوافقة مع الشريعة الإسلامية. وتضم مجموعة سلامة ست شركات تكافل تقدم أفضل خبرات التأمين التكافلي والحلول الإسلامية المبتكرة في الإمارات والسعودية ومصر والسنغال والجزائر والأردن، إضافة الى شركة إعادة تكافل في تونس.

مدير عام المجموعة في الإمارات رفيق الحلاني لفت الى تحديات ومعوقات، واعتبر المنافسة عاملاً ايجابياً، رابطاً حصول الشركات العربية على الدعم بمرونة أسواق الإعادة، محذراً من تزايد عدد الشركات وتراجع جودة الاكتتاب ونوعية الخدمات، مؤكداً ان شركات التكافل تقدم كل ما يبحث عنه المؤمن له، مشدداً على نشر الوعي.

المنافسة عامل ايجابي

■ كيف تصفون أوضاعكم بعد الأزمة المالية، وما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في هذه المرحلة في الإمارات؟

– استطعنا تحقيق أهدافنا رغم الأزمة المالية. لكن لا شك في ان التحديات والمعوقات عديدة، فحجم الأعمال أدنى من السابق وعدد الشركات يرتفع وهذا يوجد منافسة حادة.

وبالنسبة الينا نحن ننظر الى المنافسة كعامل ايجابي يدفع الشركات الى توفير خدمات أفضل وأكثر قيمة وإفادة للمستهلك، لكن العكس يحصل في السوق حيث ان الشركات تريد الاستحواذ على حصص اكبر، لذا تقوم بالمضاربة في الأسعار التي تنخفض يوماً بعد يوم وتتراجع معها نوعية الخدمات.

يبقى ان هذه الظواهر هي الجانب السلبي للأزمة المالية، ولكنها قد تؤدي الى مشكلات كارثية لشركات التأمين في السنوات المقبلة.

خطر كثرة الشركات

■ رغم استمرار الكوارث الطبيعية في كل أنحاء العالم، تحقق شركات الإعادة العالمية نتائج جيدة علماً ان الأسعار آخذة في الانخفاض، فكيف تفسرون ذلك؟

– الطاقة الاستيعابية متاحة، واذا كانت أسواق الإعادة مرنة ستحصل الشركات العربية على الدعم المناسب مهما كانت الأسعار.

وبرغم استمرار الكوارث الطبيعية، تقدم شركات الإعادة التغطيات في سوق مرنٍ ما يجعل السوق قادراً على الحصول على تسويات في الأسعار.

■ كيف تنظرون الى تطوّر أسواق التأمين العربية؟

– صحيح ان الأسواق العربية لم تعد تشهد تدفقاً في الأعمال حالياً كما حصل خلال فترة الفورة الإقتصادية، لكن الأوضاع عادت الى طبيعتها، وسوق التأمين جيد في ظل الظروف الحالية.

لكن إذا استمر عدد الشركات في التزايد، فإن المنافسة ستصبح غير سليمة وستتراجع جودة عملية اكتتاب المخاطر وستنخفض الأسعار ونوعية الخدمات، وقد ترتفع عمولات الوسطاء وهذا سيؤدي حتماً الى خسائر جمّة.

نشر الوعي حول التكافل

■ كيف تنظرون الى تصنيف شركات الإعادة العربية، وإلامَ تحتاج لتعزيز موقعها في المنطقة؟

– معظم تصنيفات شركات الإعادة العربية تتأثر بالتصنيف السيادي للبلد الذي تتمركز فيه.

أما بالنسبة الى الحضور فشركات الإعادة العربية لها حضورها الملحوظ في منطقة الشرق الأوسط.

■ ما هو ردّكم على بعض الآراء التي تقول ان شركات التأمين التكافلية لم تقدم جديداً الى السوق؟

– تقدّم شركات التكافل كل ما يبحث عنه المؤمن له مثل الأسعار التنافسية ودفع المطالبات في الوقت المحدد.

لكن المهم هو زيادة الوعي في السوق حول التأمين التكافلي وهذا ما تركّز عليه الشركات التكافلية.

وأعتقد انه حين تعي الأسواق لأهمية التكافل وطريقة عمله وحمايته للأموال، فستقبل المجتمعات على اعتماده.

فقد أثبتت الأزمة المالية مدى ثبات المؤسسات التكافلية واستقرارها حتى انها لم تخسر أموالاً طائلة كالمؤسسات التقليدية. فنموذج العمل التكافلي يحظر الدخول في مشتقات مالية خطرة ووهمية، ويتمتع بشفافية أكبر ورقابة من مجلس الشريعة.

يبقى ان كل ما يحتاجه التكافل للانتشار هو زيادة الوعي حول ماهيته في الأسواق.

> ■■■
> **حصول الشركات العربية على الدعم مربوط بمرونة أسواق الإعادة**
> ■■■

تطوير الوثائق

■ ما هي أبرز الخدمات والبرامج التأمينية التي طرحتموها هذا العام؟

– طرحنا بعض البرامج التأمينية لقطاع الشركات المتوسطة والصغيرة والتي تساعد شركاءنا في التأمين عبر المصارف لخدمة عملائهم.

كذلك قدّمنا وثائق لأصحاب المنازل ولقطاع الصناعة، الى جانب مجموعة برامج جديدة في تأمينات الحياة.

وعموماً، تقوم «سلامة» بتطوير وثائقها باستمرار وإضافة ميزات أو إعادة تشكيلها تلبية لمتطلبات السوق.

هذا وقد افتتحنا فرعين للشركة هذا العام، ولدينا نيّة بافتتاح فروع أخرى في المستقبل.

نتائج ممتازة

■ ما هي توقعاتكم لنتائج ٢٠١٠؟

– حققنا نتائج ممتازة في الأقساط والأرباح عام ٢٠١٠ قياساً عمّا هو محقق في ٢٠٠٩.

■ كلمة أخيرة؟

– نتوجه بجزيل الشكر للسلطات الراعية لقطاع التأمين ووزارة الإقتصاد والدائرة القانونية في غرفة التجارة في الإمارات لدعمها الممتاز لشركتنا في مختلف خطواتها، وتسهيل أعمالنا في السوق المحلي. ■



عبد اللطيف أبوقورة (شركة دبي للتأمين - DUBAI INSURANCE):

حضور الإعادة العالمية في منطقتنا يرفع مستوى النضج والخبرات المكتسبة

أكد المدير العام لشركة دبي للتأمين DUBAI INSURANCE عبد اللطيف أبوقورة على إلزامية تأمينات المسؤولية المدنية والممتلكات الخاصة، ورأى انه كلما ارتفعت تصنيفات شركات الإعادة العربية، كلما انعكس ذلك بالإيجاب على الشركات المباشرة والوسطاء، متوقعاً تراجعاً في اتفاقات أسعار إعادة التأمين يصب في مصلحة المؤمن لهم، معتبراً حضور شركات الإعادة العالمية في المنطقة مؤشراً في رفع مستوى النضج والخبرات المكتسبة في الاسواق العربية.

تأمينات المسؤولية المهنية

■ اثبتت قوانين التأمين الالزامي في المجال الصحي فاعليتها في انعاش واردات صناعة التأمين واثبتت ان التباطؤ الذي تعانيه صناعة التأمين لم يكن سببه النقص في التوعية بل غياب القوانين الالزامية، هل توافقون على هذا الرأي وفي اي من المجالات الاخرى يمكن في رأيكم جعل التأمين الزاميا؟

– في رأيي يجب ان تكون تأمينات المسؤولية المهنية إلزامية. وبسبب حوادث الحرائق المستمرة في المنطقة خصوصاً في الإمارات من المفروض تحويل تغطية الحريق على الممتلكات الخاصة إلزامية، أما وفي حال عدم توفر التغطيات لدى الشركات العاملة فضرورة ايجادها واجبة عبر مجمّع (POOL) تشكله تلك الشركات.

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– لا شك في انه كلما ارتفعت تصنيفات شركات الإعادة انعكست ايجاباً عليها وعلى الشركات المسندة والوسطاء.

وبالنسبة الينا في شركة دبي للتأمين، لا عائق أمامنا يمنعنا من ان نبرم اتفاقيات إعادة مع شركات ذات تصنيف B ما دامت ملاءتها المالية ممتازة، ولنا معها تجارب ناجحة لجهة الإيفاء بالمطالبات أو الخدمة السريعة.

لا تشدّد في الأسواق

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– بالتأكيد، فالطاقة الاستيعابية الكبيرة لدى شركات الإعادة ومحاولتها الحصول على أكبر حجم من الأقساط يرفع من حدّة المنافسة.

وبناء عليه لا أتوقع تشدّداً في الأسواق خلال ٢٠١١، بل على العكس يمكن ان يحدث تراجعاً في الأسعار لمصلحة المؤمن لهم.

■ في رأيكم هل رساميل شركات التأمين في العالم العربي مقبولة وكافية ليكون وضعها جيداً؟

– قلت في مداخلة سابقة لي في أحد المؤتمرات المنعقدة في بيروت ان

الأخطار الكبيرة تحتاج لطاقات استيعابية ضخمة لا تتوافر سوى لدى شركات الإعادة العالمية

حوالى ٥٠ في المئة من أقساط التأمين في الإمارات، اي في ثاني أكبر سوق تأميني عربي، تحتفظ بها شركات التأمين المسندة، وهذه النسبة تعتبر عالية جداً وتدل على ان رؤوس أموال شركات التأمين الحالية أكثر من كافية لخدمة الأخطار في المنطقة العربية. أما الأخطار الكبيرة فهي تحتاج لطاقات استيعابية ضخمة لا تتوافر سوى لدى شركات الإعادة العالمية.

رفع مستوى النضج والخبرات

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– تبدي الشركات العالمية اهتماماً بالغاً بمنطقة الشرق الأوسط وحتى بدولتي الهند والصين، كونهما من الدول التي ستشهد اقبالاً واسعاً على التأمين مستقبلاً.

بالمقابل أجد حضور تلك الشركات في المنطقة أساسياً ومهماً ليس فقط لجهة زيادة الطاقة الاستيعابية وتحسين الأسعار، إنما ايضاً من أجل رفع مستوى النضج وخبرات التأمين المكتسبة في أسواقنا.

تركيز على التأمينات الفردية

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– سنحقق نتائج جيدة خلال العام ٢٠١٠، بعد ان حققنا لغاية الربع الثالث نمواً بنسبة ٢٥ في المئة في الأقساط و١٠ في المئة في الأرباح.

وفي اعتقادي ان نتائج شركات التأمين العربية لهذا العام ستنعكس بشكل كبير على الناحية الاستثمارية، خصوصاً في قطاعي الأسهم والعقارات.

■ ما هي أبرز انجازاتكم للعام الحالي وخططكم للعام المقبل؟

– حققنا زيادة لافتة في حصتنا من الأسواق وسنركّز خلال سنة ٢٠١١ على التأمينات الفردية التي نتوقع ان تكون دافعاً رئيسياً لنمو أقساط التأمين.■

محمد مظهر حماده (العين الأهلية للتأمين AL AIN AHLIA - الإمارات):

الشركات المباشرة تتحمل مسؤولية اسناد تغطيات أكبر للمعيدين العرب

شدّد المدير العام لشركة العين الأهلية AL AIN AHLIA في أبوظبي محمد مظهر حماده على ضرورة التزام المضمونين بعقود التأمين وعدم فبركة المطالبات، وعلى ضرورة ان تترافق التغطيات الإلزامية مع أعمال الرقابة، محملاً الشركات المباشرة مسؤولية اسناد تغطيات أكبر للمعيدين العرب، محذراً من اعطاء التراخيص لشركات الإعادة العالمية لممارسة التأمين المباشر في أسواقنا معتبراً اياه توجهاً غير صحي يرفع حدة المنافسة ويؤدي الى تضارب مصالح بين الشركات المباشرة والإعادة.



■ ■ ■

ثمة تغطيات الزامية عدة مطلوبة إنما يجب ان تترافق كلها مع أعمال الرقابة ووعي المضمونين لضرورة احترام العقود

■ ■ ■

محصلة سلبية

■ اثبتت قوانين التأمين الالزامي في المجال الصحي فاعليتها في انعاش واردات صناعة التأمين واثبتت ان التباطؤ الذي تعانيه صناعة التأمين لم يكن سببه النقص في التوعية بل غياب القوانين الالزامية، هل توافقون على هذا الرأي وفي اي من المجالات الاخرى يمكن في رأيكم جعل التأمين الزاميا؟

– من الضروري ان يكون التأمين الصحي إلزامياً، لكن من واجب المضمونين الالتزام وعدم فبركة المطالبات واستغلال البوالص.

وفي رأيي، جاءت محصلة التأمين الصحي سلبية على غرار تأمين السيارات بسبب أخطاره العالية وعدم التزام المضمونين بالبوالص وغياب موضوعية هيئات الرقابة التي نلمس ميلها الى جانب المستهلك على حساب شركات التأمين.

هذا وثمة تغطيات الزامية عدة مطلوبة مثل السيارات والممتلكات، إضافة الى المشاريع الإنشائية وأخطار العمالة، إنما يجب ان تترافق كلها مع أعمال الرقابة ووعي المضمونين لضرورة احترام العقود.

رفع الطاقات الاستيعابية

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– شركات الإعادة العربية ملتزمة بمسؤولياتها وتفي بالمطالبات في الوقت المحدّد، وبالتالي فإن مسؤولية التقصير تتحملها الشركات المسندة التي من أولى واجباتها الوثوق بالإعادة العربية واسناد تغطيات أكبر لها، بالمقابل على الأخيرة ان ترفع من طاقاتها الاستيعابية خصوصا وان رؤوس الأموال متوافرة.

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– رفع رساميل شركات الإعادة العالمية ودخول شركات جديدة الى السوق يزيدان من ليونة هذا الأخير، أضف الى ان توافر الطاقات الضخمة يؤدي الى منافسة أكبر بين الشركات الضخمة ويساهم في خفض أسعار التغطيات على حساب جودة الخدمات.

تضارب المصالح

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– أجد ذلك واقعياً، اذ ان الانترنت والتكنولوجيا الحديثة حوّلت العالم الى قرية صغيرة، ويمكن بالتالي التعامل مع أي شركة أينما كانت.

من هنا، فإن تمركز الشركات العالمية وبالأخص في دبي لها علاقة بالسياسة الاستثمارية لبعض الشركات أو حتى الأفراد.

أما اعطاء التراخيص لشركات الإعادة العالمية لممارسة التأمين المباشر في أسواقنا، فهو توجه غير صحي كونه يرفع حدة المنافسة، ويؤدي الى تضارب المصالح بين شركات التأمين المباشر والإعادة وهذا مضرّ لكل الأطراف.

محمية ومحصنة من الأزمة

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– تعتبر العين الأهلية للتأمين شركة متوسطة، لذا لم تؤثر فيها الأزمة مباشرة، ناهيك عن ان ادارتها كانت واعية لجدوى استثماراتها فحافظت على أموال المساهمين.

أما بالنسبة لسوق الأسهم الذي كان وراء تأثر معظم الشركات، فقد ركّزت فيه العين الأهلية على الأسهم الاستراتيجية العائدة لبنوك وشركات مليئة، فتعاطت بالأسعار الإسمية للأسهم ولم تدخل في المضاربات وهذا ما شكل حماية وحصانة لها من الأزمة.

وبناء عليه نتائجنا جيدة وأرباحنا ممتازة. ■

MOHAMMED IQBAL MANKANI (AMAN)

NEW COMERS ARE EAGER TO GRAB BUSINESS NO MATTER WHAT THE PRICE IS !



OUR BIGGEST GROWTH COMES FROM LIFE AND HEALTH

Mohammed Iqbal Mankani, C.O.O. at DUBAI ISLAMIC INSURANCE & REINSURANCE CO. "Aman" has been in the insurance business in the Arabian Gulf, for almost 36 years. Mr Mankani believes that the ongoing competition is the worst he ever saw in his professional life. New comers and new Takaful insurers in particular are to blame for going overboard in their attempt to get a share of the market, no matter what the price is.

We at "Aman" are growing fast and steady, and our premium income is about to reach US$ 164 million, Mankani said at the Q and A.

*** The insurance industry is said to be doing well, and rates continue to fall in spite of the catastrophes which hit many parts of the worlds. How do you explain this? And how about technical results? Do you expect them to remain profitable under these circumstances?**

- Insurance companies can hardly be expected to do well with the rates falling in spite of the catastrophes as you say. I can only comment on the UAE Insurance industry which has been my base for about 36 years now. The pressure on the rates comes from new insurers, particularly the new Takaful operators who perhaps came in at the wrong time and are eager to grab a share of the market at whatever price available. This is obviously a dangerous approach. As regards results, traditionally Insurers have never been dependent on their core business of Insurance Underwriting for profits. In fact they are more than happy to focus on return on investments, which could be the local stock market or the real estate which are both volatile now. I personally do not expect any change in the near future.

OUR PREMIUM VOLUME IS ABOUT TO EXCEED US$ 164 MILLION

REDUCE NUMBERS OF INSURERS

*** How do you look at the progress being made in the Arab markets what reforms or changes do you recommend to make them perform better?**

- Talking of Arab markets, UAE and Saudi are the two major players where major reforms are already taking shape with the regulatory authorities playing a bigger role than they were doing earlier. In the UAE, the UAE Insurance Authority has done a good job stream lining the activities of the Brokers, resulting in the license cancellation of several Insurance Brokers earlier this year. Following that we now have Insurance Laws for both Conventional and Takaful Insurers which are already implemented. The Arab countries need to look at the number of Insurers in each market and try to reduce the numbers by encouraging mergers.

NO PLAN FOR IRAQ AT THIS MOMENT

*** It is now said that Iraq is recuperating its position as second largest exporter of oil after Saudi Arabia, and great budgets are awaiting the reconstruction projects there. What plans if any do you have for Iraq?**

- Iraq has always been recognized as the centre for learning Insurance and has produced several well qualified personnel who are today leading major Insurance companies in the Middle East. Because of the volatile situation there, we do not have any plans for Iraq at the moment but once the situation improves, I am sure everyone will have second thoughts.

BANCASSURANCE IS A KEY FACTOR SELLING LIFE POLICIES

*** Are you satisfied with your results in the region? And which was the area or line of business you that has the biggest potential and likely to grow faster?**

- Yes indeed, we are very satisfied with our results in the region. The biggest growth invariably comes from Life and Medical divisions and certainly has the potential to grow even faster in 2011. Bancassurance has a big role to play in the Life sector.

IMPLEMENT CORPORATE GOVERNANCE

*** More than half of the Arab reinsurers have been rated above B in the last several years. What else do they need to strengthen their presence in the regional markets?**

- Yes it is very encouraging to see the Arab Reinsurers improving their ratings continuously as compared to their counterparts in Europe. They now need to exercise and implement Corporate Governance within the companies they rate.

OUR PREMIUM WILL REACH AED ONE BILLION EASILY IN 3 YEARS

*** What is the volume of business have you achieved so far and what volume or revenues are you aiming at, for the next three years?**

- At the end of 2010, Aman is likely to cross a Premium volume of AED Six hundred million (approx: US$ 164 million). Within the next three years Aman can easily expect to reach AED One Billion. Aman's underwriting philosophy is simply not to fill up its books with big volumes of premiums but rather focus on the quality of business on its books and the resulting profitability. Aman enjoys a BBB stable rating by S&P.■

طارق العبسي (شركة تكافل الهلال AL HILAL TAKAFUL - الإمارات):

أداء الشركات التكافلية بالإمارات الى تحسن بعد صدور نظام التأمين التكافلي الجديد



أكد الرئيس التنفيذي لشركة تكافل الهلال المملوكة بالكامل لمصرف الهلال، السيد طارق العبسي نجاح الشركة في الانتقال من حالة الخسارة الى الربحية، وتوقع أن يتحسن أداء الشركات التكافلية بعد إصدار هيئة التأمين الإماراتية نظام التأمين التكافلي الجديد الذي عزز فكرة التأمين التكافلي ودعمها بتنظيم قواعده وإضافة المزيد من الالتزامات على تلك الشركات بالإضافة إلى الالتزامات التي فرضها قانون إنشاء هيئة التأمين– بما يضمن المزيد من الشفافية والمحافظة على أصالة الفكرة النابعة من الروح التضامنية والتعاونية للشريعة الإسلامية بما يضفي على تلك الشركات المزيد من المصداقية لدى جمهور المتعاملين معها. وأضاف السيد العبسي، ان الشركات التكافلية واعية لدورها ولديها القدرة على فرض شروط وأسعار منافسة تمكنها من ضمان حقوقها، عازياً المنافسة الحادة بين الشركات الى الطاقة الاستيعابية الضخمة المتوفرة في الأسواق وكذلك رغبة بعض الشركات بالمحافظة على نسب نمو مماثلة للسنوات السابقة بالرغم من تباطؤ النمو الإقتصادي في العديد من تلك البلدان.

من الخسارة الى الربحية

■ ما هي أبرز انجازات الإدارة الجديدة لشركة تكافل الهلال ؟

– بدأنا تنفيذ خطتنا منذ ٢٠١٠/٢/٢١ أي من حوالى الثمانية أشهر تقريباً بناءً على تكليف مجلس إدارة الشركة ، وقد التزمنا بتوجيهات المجلس حتى نجحنا –بحمد الله– في نقل الشركة من حالة الخسارة الى الربحية وتحقيق سمعة طيبة تقوم على الالتزام والمهنية مع الجهات الرسمية، وحملة الوثائق، ومعيدي التأمين وكافة الأطراف ذات الصلة بالعملية التأمينية، ونتوقع زيادة في الأرباح مع حلول نهاية العام الحالي، وبنظرة عملية وعادلة تعتبر هذه الزيادة وحدها إنجازاً في حد ذاتها لشركة تكافلية جديدة استطاعت تحقيق ما لا يقل عن خمسة ملايين درهم أرباحاً منذ السنة التشغيلية الفعلية الأولى.

■ يقال ان شركات التأمين التكافلي عجزت عن تقديم منتجات جديدة للسوق، بمَ تعلقون؟

– معروف ان شركات التأمين التكافلي في دولة الإمارات العربية المتحدة مرخص لها بموجب قانون هيئة التأمين الصادر عام ٢٠٠٧، ولكن في تموز ٢٠١٠ صدر نظام جديد للتكافل ألزم شركات التكافل العاملة بالدولة والمرخصة من قبل هيئة التأمين بالمزيد من الالتزامات، التي جاءت لتأطير وتأصيل العملية التكافلية بما يصب في مصلحة المؤمن لهم والشركات على حد سواء بما يدعم تلك الأخيرة من ناحية تحسين أدائها والتزامها بمنهج التكافل وأصالته وخدمة المجتمع.

وحيث إن شركات التكافل هي جزء من منظومة الشركات العاملة في السوق، وحصتها لا تزال محدودة ولا تزيد عن ٥ في المئة من إجمالي أقساط السوق بحسب الاحصاءات الرسمية الصادرة عن هيئة التأمين في العام ٢٠٠٩، إلا أننا نتوقع تحسّن أداء هذه الشركات خلال الفترة المقبلة، وشركتنا دليل على ذلك التحسن من خلال الخدمات المتميزة التي تقدمها والتي انتجت قاعدة جيدة من العملاء، نتطلع الى تعزيزها خلال السنوات القليلة المقبلة.

■ أثبتت قوانين التأمين الإلزامي في المجال الصحي فاعليتها في انعاش ايرادات صناعة التأمين وأثبتت ان التباطؤ الذي تعانيه صناعة التأمين لم يكن بسبب نقص الوعي بل غياب القوانين الإلزامية، بمَ تعلقون؟

– أعتقد ان الوعي التأميني لدى قطاع الأعمال في دولة الإمارات مرتفع، فالكثير من الشركات تعتمد بشكل أساسي على نظام الوسيط التأميني وتحرص على الحصول على مستويات تغطية جيدة لأعمالها، إلا أن الوعي التأميني لدى الأفراد لا يزال محدوداً، فالمعرفة التأمينية لدى الأفراد ما زالت تنحصر في عملية تأمين السيارات ويكون الاهتمام الأساسي لهم هو معدل الأسعار، بمعنى ان الفرد لا يولي اهتماماً كافياً للخدمات والشروط، في وقت لا تؤدي فيه الشركات دورها المطلوب لنشر الوعي التأميني بين الأفراد بشكل عام.

منافسة بين المعيدين

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– نحن في شركة الهلال للتكافل على إتصال دائم بأسواق إعادة التأمين العالمية ولدينا فهم واضح لفلسفته واستراتيجيته ، ومن خلال هذا الفهم أعتقد أن فائض الرساميل هذا ليس عاملاً حاسماً لمنافسة غير موزونة في الأسواق، بل العامل الأساسي هو الحد الأدنى من العائد الذي تشترطه شركات الإعادة مقابل الطاقة الإستيعابية الممنوحة، فالمنافسة غير المتوازنة لن تساعد على تحقيق الحد الأدنى للعائد ونحن نعرف جيداً أن معيدي التأمين غير متساهلين على الإطلاق بهذا الخصوص، حيث رأينا بالسنوات الماضية انسحاب العديد من شركات الإعادة العالمية من بعض الأسواق لهذا السبب.

حصص محدودة للمعيدين العرب

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– تولي شركة تكافل الهلال أهمية كبرى لدعم المعيدين العرب وتجمعنا علاقات طيبة بهم. ولكن ما زالت الطاقة الإستيعابية لهذه الشركات محدودة مما لا يساعدها في الحصول على حصص أكبر من إتفاقيات إعادة التأمين من ناحية، ومن ناحية أخرى لاحظنا خلال السنوات القليلة الماضية عزوف بعض شركات إعادة التأمين العربية عن قبول حصص اختيارية نتيجة المنافسة الحادة بين شركات التأمين وكذلك النتائج السلبية لهذه العمليات الإختيارية. من جانب آخر، باتت مختلف شركات التأمين المباشر تتطلع الى إدارة المخاطر وتسند الحصص بحسب تصنيف شركات الإعادة، لذا تبقى حصص المعيدين العرب محدودة.

وجود الشركات العالمية محفز

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– بالتأكيد تقدم شركات الإعادة العالمية قيمة مضافة الى أسواقنا العربية، لأن وجودها يعزز التفاعل بين شركات التأمين وشركات الإعادة، ويزيد من الخبرات في السوق من خلال الاحتكاك المباشر لمختلف الأطراف مع بعضها البعض، وذلك بالإضافة إلى تضافر القدرات والخبرات لإيجاد حلول جذرية للمعوقات والمشكلات.

ولهذا أرى أن الشركات العالمية تؤثر ايجاباً على السوق، ووجودها في تقديري مهم جداً وضروري ومحفّز لشركات الإعادة العربية حتى تستفيد من خبراتها.

نسير بخطوات ثابتة ومدروسة نحو مزيد من التطوّر والنجاح

نحو التطور والنجاح

■ كيف تقوّمون العام ٢٠١٠ ؟

– حققنا نسبة أرباح جيدة حتى شهر تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٠ ونتوقع زيادة في هذه النسبة مع حلول نهاية العام. كما أننا سنحقق حجم أقساط يقارب ٩٠ مليون درهم وهذا رقم جيد بالنسبة لشركة لا تزال حديثة العهد.

ونحن حالياً نسير بخطوات ثابتة ومدروسة نحو مزيد من التطوّر والنجاح، علماً أننا نقوم الآن بإعداد دراسة جدوى للحصول على الترخيص اللازم لتقديم خدمة التكافل العائلي (البديل الإسلامي للتأمين على الحياة وتكوين الأموال)، لنتطرق بعدها الى التفكير بتقديم خدمة التأمين عبر المصارف من خلال مصرف الهلال وربما عبر مصارف أخرى. ■





سمير الوزان (شركة الخزنة للتأمين AKIC - الإمارات):

الازمة العالمية اعادت الاعمال الى الطريق الصحيح

الرئيس التنفيذي في شركة الخزنة للتأمين AKIC سمير الوزان أوضح لـ «البيان الإقتصادية» الأسباب الكامنة وراء توليه مهامه الحالية في الشركة، والتعديلات التي أدخلها على السياسة المتبعة في السابق حيث تم التوسع بفرعي الصحة والمركبات، ووصف السوق الإماراتي بالتنافسي، معتبراً ان الأزمة الأخيرة ساهمت في إعادة النظر بطريقة الاكتتاب، مؤكداً ان المعيدين لن يرفعوا أسعارهم، متوقعاً نقلة نوعية للإعادة العربية.

إعادة تغطيات ناجحة

■ كنتم تفكرون مؤخراً بالتقاعد، وأنتم اليوم تتولون مهام الرئيس التنفيذي، بمَ تعلقون؟

– انضمامي الى الشركة جاء بطلب من رئيس مجلس إدارتها، الذي طلب مني ان أكون عضواً مستقلاً، إلا ان الظروف أجبرتني على القيام بمهام المدير العام الى ان يعين الشخص المناسب.

وطبعاً عندما تفقد أي شركة مديرها العام ستضطرب شؤونها الإدارية لفترة معينة. أما اليوم، فاستقرت الأمور وتبلورت خصوصاً أنني كنت حاضراً خلال تجديد اتفاقيات إعادة التأمين، واشكر المعيدين الذين قدّموا دعمهم للشركة فانتهت من عملية التجديد مع قائمة من أفضل المعيدين.

إعادة النظر في المحفظة

■ ما هي أبرز المنتجات التأمينية التي تقدّمها الشركة؟

– كنت حريصاً على إعادة النظر في محفظة الشركة، التي اعتمدت في السابق التوسع في فرعي الصحي والمركبات واللذين يصعب عادة السيطرة عليهما وجني الأرباح من خلالهما.

وفي هذا الإطار، عمدتُ خلال الأشهر الثلاثة الماضية الى تعديل خطة الشركة وسياستها، واختيار الأخطار للحدّ من نسبة الخسائر في الأقساط، خصوصاً ان معظم الشركات العاملة في الإمارات سجّلت خسائر في هذين الفرعين كون تأثيرهما مباشراً على ميزانيات الشركات وربحيتها.

سوق الإمارات تنافسي

■ كيف تقوّمون صناعة التأمين في السوق الإماراتي؟

– يعتبر السوق الإماراتي من الاسواق الصعبة، مقارنة بالأسواق الأخرى، كونه يدار من قبل الوسطاء، ويضم عدداً كبيراً من الشركات وطاقات ضخمة، ما يجعله سوقاً تنافسياً قادراً على تقديم أسعار غير فنية.

■ كيف تنظرون الى صناعة التأمين في العالم العربي بعد الأزمة؟

– بعد اختفاء الأرباح الإستثمارية جرّاء الأزمة العالمية، باتت الإدارة التنفيذية ملزمة بتحقيق نتائج فنيّة مربحة.

■■■ الخزنة انطلقت مجدداً في توفير المشاريع الضخمة والخدمات المتمايزة ■■■

وفي اعتقادي ان الأزمة الأخيرة ساهمت في إعادة النظر بطريقة الإكتتاب وأعادت الأعمال الى الطريق الصحيح.

لا تشدّد في التسعير

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– بديهي ان تتراجع الأقساط في ظل وجود طاقات استيعابية ضخمة ومنافسة قوية لأن الأطراف كافة تتطلع الى جذب العمليات الى محافظها الخاصة.

ويتحدث معيدو التأمين أحياناً عن ضرورة إعادة النظر بالأسعار، ولكن في رأيي، ان السوق لا يزال مرناً والطاقات الاستيعابية لا تزال متوافرة ما يؤكد ان شركات الإعادة لن تتشدّد في عملية التسعير أو رفع الأسعار.

دعم أكبر للإعادة العربية

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– عدّلت معظم الشركات وضعها لناحية التصنيفات وطريقة الإكتتاب، لذا لاحظنا تعزيز عمليات إسناد الحصص للشركات العربية وتحديداً للمصنّفة منها، وبالتالي، فإن المسألة تحتاج فقط بعض الوقت لأن رساميل شركات الإعادة العربية لم تعد صغيرة، وأتوقع ان تحقق نقلة نوعية وتتلقى دعماً أكبر في ٢٠١١.

■ في رأيكم هل حققت شركتكم الأهداف المرجوة؟

– تعتبر الخزنة من أكبر الشركات في سوق الإمارات بحيث ان رأسمالها المدفوع يفوق ٤٠٠ مليون درهم، لكن وللأسف التغيير في إدارتها التنفيذية مرات متتالية أثر على استراتيجيتها الطويلة الأمد، فتراجعت في بعض المراحل، لكنها حالياً انطلقت في توفير المشاريع الضخمة والخدمات المتمايزة، وطبعاً مرحلة التصحيح غالباً ما تتطلب بعض الوقت. ■



أيمن العجمي (دار التكافل DAR ALTAKAFUL - الإمارات) :

الشركات العالمية لم تقدم الفوائد المرجوة لاقتصاداتنا

عدّد الرئيس التنفيذي لشركة دار التكافل وعضو معهد التأمين القانوني أيمن العجمي الإنجازات المحققة على صعيد اعادة هيكلة الإدارة واستقطاب الموارد البشرية الكفية وتحسين خدمة المطالبات، منوهاً بنجاحات شركات التكافل وبإطلاق «دار التكافل» لمنتجات فريدة من نوعها في منطقة الشرق الأوسط، مشيراً الى ان معظم الشركات العالمية لم تقدم الفائدة المرجوة منها للأسواق العربية بسبب افتقار الأخيرة للقوانين الاستثمارية، واعداً بإطلاق منتجات جديدة بداية ٢٠١١.

اعادة هيكلة

■ ما هي أبرز انجازاتكم حتى الآن، خصوصاً انكم توليتم مؤخراً منصب الرئيس التنفيذي فيها؟

– توليت منذ حوالى عام هذا المنصب، وقد واجهت الشركة بعض المعوقات في البداية، فقرّر على أساسها مجلس الإدارة تغيير الإدارة وإعادة هيكلتها وصولاً الى تعديل اتفاقيات الإعادة وتغيير طرق الإكتتاب واعتماد نظام جديد هو «مراكز الربحية».

كما وعمدنا خلال الأشهر الستة الأولى الى استقطاب الكوادر البشرية الكفية ذات الخبرات العالية في مجالي التأمين والتكافل. وقد تمكنت الشركة وخلال فترة قصيرة من جذب تلك الخبرات، الأمر الذي ترك أثراً ايجابياً على سمعتنا في السوق.

كما اننا تميزنا بخدمة المطالبات CLAIM SERVICE وبتنا من الشركات المعروفة في سوق التأمين وهذا إنجاز بذاته.

نجاح شركات التكافل

■ يقال ان الشركات التكافلية لم تقدّم منتجات جديدة للأسواق، بمَ تعلقون؟

– يمكن اعتبار هذا الكلام صحيحاً إذا ما نظرنا الى الأمور بطريقة سطحية. فنشأة شركات التكافل كانت خلال السنوات القليلة الماضية، وكل شركة جديدة تعجز عن تحقيق الربحية في سنوات انطلاقتها الأولى. من جانب آخر، كانت نجاحات هذه الشركات خلال هذه الفترة البسيطة مقارنة بشركات التأمين التقليدي جيدة سواء في المنطقة أو خارجها وتحقق نمواً مضاعفاً.

وبدورها «دار التكافل» وخلال فترة وجيزة وبالرغم من عملية إعادة الهيكلة التي خضعت لها، تمكنت من ابتكار منتج «التأمين على الخيول» المتوافق مع الشريعة الإسلامية، وهذا أمر فريد من نوعه عالمياً ويغطي منطقة الشرق الأوسط. في حين عجز التأمين التقليدي عن ذلك.

أما اتفاقيات هذا النوع من التأمين فهي خاصة معقودة مع تجمّع اللويدز LLOYD'S الذي يمنحنا حق اصدار الوثائق.

بالنتيجة الشركات التكافلية لا تقلّد المنتجات التقليدية بل أصبحنا قادرين على طرح تغطيات يعجز التأمين التقليدي عن تقديمها.

هذا فضلاً عن ان الشركات الأجنبية العالمية تنظر باهتمام الى نمو التأمين التكافلي وتحاول دخول أسواقنا العربية من طريق هذا الأخير. وعلى سبيل المثال AIG تكافل مارست نشاطها الإسلامي وتمكنت من تأمين السكن الإسلامي في ٥٠ ولاية داخل الولايات المتحدة.

افتقار الى قوانين الاستثمار

■ تؤكد الوقائع ان شركات الإعادة تملك فائضاً في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية وتتدافع للفوز بكميات أكبر من الأقساط، هل سيؤثر هذا الأمر عليكم بطريقة أو بأخرى؟

– أؤيد هذه الوقائع كونها صحيحة وتؤثر بوضوح على المنطقة، خصوصاً ان شركات التأمين التقليدية والتكافلية تتمتع بطاقات اكتتابية محدودة مقارنة بالمشاريع الإنمائية الضخمة (الطاقة، المطارات) وتعجز عن تغطيتها وتحتاج بالتالي الى الشركات الأجنبية لتقدّم لها الدعم اللازم.

والملاحظ ان الأسعار تتراجع يوماً بعد يوم والسوق المحلي يعجز عن المنافسة بالأسعار الحالية من دون دعم الشركات العالمية.

وقد توقعنا ان تكون المنافسة في الربع الرابع من ٢٠١٠ غير منطقية وعشوائية جداً ، وهذا ما تؤكده الوقائع اليوم.

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالأسواق العربية، فهل تجدون في ذلك إفادة لأسواقنا؟

– لم تقدّم الشركات العالمية بمعظمها الفائدة المرجوّة من وجودها في أسواقنا، وذلك بسبب الإفتقار الى القوانين الإستثمارية التي تلزم الشركات باستثمار هذه الأقساط في الأسواق العربية، وبالتالي، غياب الرقابة على هذه الإستثمارات سينتج عنه خسائر عدة.

ولكن بالمقابل، لا شك في ان الشركات الأجنبية عزّزت الخبرات في منطقتنا، كما وان بعض الدول العربية أضحت تطالب بنسبة من توطين العمالة المحلية للإفادة أكثر فأكثر.

أرقام ايجابية

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم للعام ٢٠١٠؟

– عموماً ستكون نتائجنا أفضل ممّا كانت عليه في ٢٠٠٩، ومن ناحية النمو فالنسبة تقارب ١٥٠ في المئة. وقد أقفل عام ٢٠١٠ بمستوى أقساط حوالى ٤٥ مليون درهم، مقارنة بـ ١٨ مليوناً خلال سنة ونصف السنة.

وقد قلّصنا حجم الخسائر وأرقامنا كلها تتجه نحو الإيجابية، وبدأنا بتوزيع الأرباح على حملة الوثائق في الربع الثالث في ٢٠١٢، وهذا إنجاز بذاته برغم الأوضاع الاقتصادية والعالمية الراهنة.

تأمينات فريدة من نوعها

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– ستسعى شركتنا دائماً الى تقديم منتجات جديدة وخدمة مطالبات منافسة لأكبر الشركات العاملة في السوق.

ولا نزال في بداية ابتكاراتنا من خلال «تأمينات الخيول» إذ سنسعى الى تقديم منتجات مبتكرة وفريدة من نوعها مستقبلاً ومنها تأمينات السفر والتأمينات الطبية التي سنطرحها بداية ٢٠١١ . ■

انطوان اسطفان (شركة رأس الخيمة الوطنية للتأمين RAK INSURANCE):

لا بد من اعتماد سياسة الحذر وعدم التسرع بعيدا عن الاستثمارات العشوائية

عضو مجلس الادارة المنتدب في شركة رأس الخيمة الوطنية للتأمين RAK INSURANCE انطوان اسطفان قال ان فرع التأمين الصحي سيف ذو حدين، كونه يكبّد الشركات خسائر، مقابل تمتعه بإيجابيات عدة من بينها توفيره التدفق النقدي، وشدد على فرض الزامية التأمين على المشاريع اثناء وبعد تنفيذها، عازيا المضاربة السائدة الى شركات الاعادة التي تسمح للشركات المباشرة باستغلالها، داعيا المعيدين العرب الى الترويج والتسويق لخدماتهم في الوقت المناسب، كاشفا عن دراسة مشروع تقديم التأمين الصحي الشامل في الامارة.



عودة التحسن

■ كيف تقوّمون الاوضاع الاقتصادية في المنطقة حاليا؟

– لا شك في اننا نشعر بركود وبطء اقتصادي واضح مقارنة بالسنوات القليلة الماضية، وذلك على الاصعدة والمستويات كافة في المنطقة.

ونتوقع ان نشهد تحسنا طفيفا وبطيئا في ٢٠١١ ولكن طبعا لن تعود المشاريع الضخمة تلقائيا والتي كانت قبل وقوع الازمة.

الزامية تأمين المشاريع

■ اثبتت التأمينات الصحية الالزامية وجود الوعي الكافي لدى العملاء، بم تعلقون وما هي فروع التأمين الاخرى التي يجب ان تكون الزامية؟

– اجد ان فرع التأمين الصحي سيف ذو حدين كونه يكبد معظم الشركات خسائر عدة، ولكن لحسن الحظ يتمتع بإيجابيات اولاها انه يوفر التدفق النقدي CASH FLOW، انما في المقابل ثمة خسائر تقع نتيجة تغطية الحوادث وعمليات الاستشفاء وتتزامن مع صعوبة الايفاء لدى المؤمن له. ومهما يكن فإن الشركات ملزمة بتقديمه كخدمة كي تتمكن من مزاولة مهامها في السوق.

الى ذلك، لا بد من فرض الالزامية على تأمين المشاريع اثناء وبعد تنفيذها، وتأمين العمال العاملين في مختلف المشاريع، فضلا عن ضرورة الزامية التأمين البحري.

سياسة متحفظة للمعيد العربي

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– في اعتقادي ان السبب الرئيسي لهذه المضاربة السائدة اليوم هي شركات الاعادة التي تسمح للشركات المباشرة باستغلالها، والاسوأ ان الشركات المباشرة تحقق ارباحا في حين تمنى شركات الاعادة بخسائر عدة وهذا امر يناقض مبدأ المشاركة بين الطرفين، ثم من البديهي ان ترتفع حدة المشكلات في السوق الذي بات خاضعا لسيطرة الوسيط.

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– لا شك ابدا في وجود شركات اعادة عربية عريقة، ولكن كلها اعتمدت سياسة متحفظة نظرا لطاقاتها الاستيعابية المحدودة. لذا، لا بد من ان تقوم هذه الاخيرة بالترويج والتسويق لخدماتها، لكن عليها انتظار الوقت المناسب بسبب ارتفاع الاسعار في المجالات كافة، خصوصا في ظل تداعيات الازمة العالمية الاخيرة.

الى ذلك، يعجز المعيدون العرب عن تولي قيادة الاتفاقيات حتى الآن، لذا لا بد من بذل المزيد من الجهود لتحقيق هذه الغاية.

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– تزيد الشركات العالمية الامور سوءا ولا تقدم اي قيمة مضافة للاسواق العربية كونها ترفع من حدة المنافسة وتعزز تدهور الاسعار.

عراقة ومصداقية

■ بمَ تتميز خدمات شركة رأس الخيمة للتأمين؟

– امارة رأس الخيمة تحتضن شركتنا التي تأسست فيها ومن مميزاتها انها تمارس اعمالها منذ حوالى ٣٥ عاما، ولها تاريخها العريق ومصداقيتها كبيرة في الامارة حتى انها تشكل العمود الفقري للاقتصاد الوطني.

من جانب آخر، عقدنا اتفاقية استراتيجية مع شركة طيران رأس الخيمة لتغطية المسافرين على طائراتها ،كما وندرس مع المعنيين امكانية تقديم خدمة التأمين الصحي الشامل في الامارة.

ولا بد من اعتماد سياسة الحذر وعدم التسرع بعيدا عن الاستثمارات العشوائية، في ظل تداعيات الازمة العالمية الاخيرة.

■ كيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠١٠؟

– بالرغم من التباطؤ المسيطر على السوق عموما حققنا نموا في الارباح الصافية لا تقل عن ٢٥ في المئة، مع زيادة في الانتاج الذي يقارب مئتي مليون درهم، وبنسبة نمو حوالى ١٢ في المئة. ■

كمال السرطاوي (شركة الظفرة للتأمين - الإمارات):

الشركات الأجنبية تنافس بشراسة ولا تقدم قيمة مضافة لأسواقنا

مدير عام شركة الظفرة للتأمين كمال السرطاوي لاحظ تباطؤاً واضحاً في اكتتاب التأمينات الهندسية نتيجة انخفاض حجم المشاريع الجديدة، ورأى ان المنافسة الشرسة لا يمكن ان تتم من دون دعم المعيدين، معتبرا ان التشريعات التي تفرض إلزامية بعض التأمينات تبقى المحرك الرئيسي لزيادة الطلب على فرع تأميني معين، منوهاً بنشاط بعض شركات الإعادة العربية وخدماتها المتمايزة، متوقعاً نمواً بنسبة ٢٠ في المئة للأقساط بنهاية ٢٠١٠.



بداية مرحلة التحسن

■ كيف تقوّمون الوضع الاقتصادي في دولتكم في الوقت الحاضر؟

– لا يزال الوضع الإقتصادي صعباً ويشكل امتداداً واضحاً للعامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ كما ان المشاريع الحالية أقل زخماً من الماضي، وبالتالي، لا نزال في بداية مرحلة التحسن، خصوصاً انه من الطبيعي جداً ان نشهد فترة «مراوحة» من وقت الى آخر.

وقد لاحظنا تباطؤاً واضحاً في اكتتابات التأمين الهندسي والتأمينات الأخرى التابعة له.

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– بالرغم من كل الخسائر المسجّلة في الأسواق لا يزال المعيدون يتساهلون مع بعض الشركات. في رأيي ان هذه المنافسة الشرسة لا يمكن ان تتم من دون دعم المعيدين.

تجمعنا علاقات طيبة مع معظم شركات الإعادة العربية الممتازة

الإلزامية محرك الطلب

■ أثبتت قوانين التأمين الإلزامي في المجال الصحي فاعليتها في تعزيز ايرادات صناعة التأمين وأثبتت ان التباطؤ الذي تعانيه صناعة التأمين لم يكن سببه النقص في التوعية بل غياب القوانين الإلزامية، هل توافقون على هذا الرأي وفي أي من الفروع الأخرى يمكن في رأيكم جعل التأمين إلزامياً؟

– في اعتقادي، تبقى التشريعات التي تفرض إلزامية بعض التأمينات المحرّك الرئيسي لزيادة الطلب على فرع معيّن، سواء في دولة الإمارات العربية المتحدة أو في أي دولة من منطقة الشرق الأوسط.

وخير دليل على ذلك ارتفاع الأقساط بشكل ملحوظ في إمارة أبوظبي بعد أن أصبح التأمين الصحي إلزامياً.

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– تجمعنا علاقات طيبة مع معظم شركات الإعادة العربية الممتازة والتي نوليها دائماً الأولوية شرط ان تكون منافسة من حيث نوعية خدماتها. ونفتخر بالتعامل مع «أريج» و«ترست» و«بست ري» و«اعادة التأمين العربية» وغيرها..

■ ما هي أبرز المنتجات الجديدة التي تقدمها شركتكم حالياً، وهل من خطة معينة معتمدة في هذا المجال؟

– نقدّم كل أنواع الخدمات التأمينية ولكننا نركّز منذ حوالى الأربع سنوات وحتى اليوم على التأمينات الفردية بأنواعها كافة.

وبالفعل، بدأت هذه الخطة تأتينا بثمار جيدة. كما أننا طوّرنا التأمينات الإلكترونية ON LINE عبر الإنترنت مما ساعدنا على تعزيز انتشارنا في الدولة وجذب عدد أكبر من العملاء.

٢٠ في المئة نمواً بالأقساط

■ ماذا عن نتائجكم للعام ٢٠١٠ مقارنة بالعام ٢٠٠٩؟

– سجلت أرباحنا الإستثمارية زيادة بنسبة ٧٧ في المئة عن العام ٢٠٠٩ وذلك حتى نهاية الربع الثالث من ٢٠١٠، وحافظنا على المستوى نفسه لناحية الأرباح الفنية أي بنسبة ٢٥ في المئة كما في العام الماضي.

ونتوقع نمواً في الأقساط بزيادة تقارب ٢٠ في المئة. كما ان أرباحنا التشغيلية زادت خلال السنوات الأربع الماضية بحيث وصلت الى أكثر من ٦٠ مليون درهم سنوياً.

وطبعاً تعتبر هذه النتائج ممتازة في ظل الأوضاع الإقتصادية العالمية المتدهورة.

■ هل لا تزالون تواجهون صعوبة في تسويق منتجاتكم عبر المصارف في الإمارات؟

– هذه الخطوة تحتاج الى علاقات وطيدة مع المصارف، خصوصاً ان معظم المؤسسات المالية الكبيرة لديها ارتباطات مع شركات تأمين تابعة لها. ■



انطوان معلولي (الفجيرة الوطنية للتأمين AL FUJAIRAH NATIONAL):

اسعار تغطيات الاعادة الى انخفاض والاسواق نحو المرونة

انطوان معلولي المدير العام لشركة الفجيرة الوطنية للتأمين لاحظ تحسن الاوضاع في مختلف القطاعات، ورأى ان اسعار تغطيات المعيدين العالميين تتجه نحو الانخفاض والاسواق الى المرونة، ناصحا شركات الاعادة العربية بتطوير ادائها وبذل جهد للتسويق والترويج لخدماتها، معلنا اعتماد الشركة سياسة محافظة.

تحسن وانتعاش

■ **كيف تصفون الاوضاع الاقتصادية العامة في الامارات؟**

– الاوضاع تتحسن وكل القطاعات الى انتعاش ولو بدرجات مختلفة.

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟**

– في رأيي لن تشهد اسواق اعادة التأمين مضاربة وتكسيرا في الاسعار اكثر مما هو موجود حاليا، لا بل ارى ان الاسعار تتجه نحو المرونة اكثر.

وفي ما يتعلق بشركتنا، فقد جددنا اتفاقيات الاعادة مع شركات الاعادة التي نتعامل معها بسهولة تامة.

حاجة الى الشركات الاجنبية

■ **كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟**

– لا تقدم الشركات العالمية اي جديد لاسواقنا العربية، لكننا نبقى في حاجة الى شركات الاعادة الاجنبية ولخدماتها.

■ **اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟**

– لا شك في ان المعيدين العرب يتمتعون بخبرات جيدة ويوفرون خدمات قيمة للاسواق العربية وهم محل ترحيب منا وندعمهم، لكنهم في حاجة الى تطوير ادائهم اكثر والى مزيد من التسويق والترويج كي تتعرف الشركات المباشرة الى ما يمكن ان يقدموا الى السوق.

سياسة محافظة

■ **كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١٠؟**

– نتائجنا عام ٢٠١٠ قريبة من العام الماضي مع بعض الانخفاض في الاقساط بسبب الاوضاع الاقتصادية العامة واعتمادنا سياسة محافظة. ■





أيمن عزارة كرادشة (الصقر الوطنية للتأمين - الإمارات):

ضرورة توافر الانسجام والشفافية في تعاطي الشركات العربية مع بعضها البعض

تواصل شركة الصقر الوطنية للتأمين احدى الشركات الرائدة في الإمارات سعيها للحصول على امتياز في مجال الخدمات التي توفرها لزبائنها، ولتلبية مصالحهم تقدم العديد من المنتجات التأمينية الجديدة ذات الفوائد المتعددة والقيمة المضافة.

المدير العام للشركة أيمن عزارة كرادشة اعتبر ان المنافسة بين المعيدين تصب دائماً في مصلحة الشركات المباشرة والمستهلك، وشدّد على ضرورة توافر الانسجام والشفافية في تعاطي الشركات العربية مع بعضها البعض، كاشفاً عن اعتماد استراتيجية مبنية على سياسة حذرة.

المنافسة في مصلحة المستهلك

■ كيف تقوّمون الأوضاع الإقتصادية في الإمارات والمنطقة العربية، جرّاء الأزمة الأخيرة؟

– لا تزال المشكلة قائمة سواء في الإمارات أو في المنطقة، جرّاء الأزمة التي انطلقت من أوروبا وأميركا وتركت تداعياتها على مختلف الأسواق والقطاعات الإقتصادية.

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– لا يزال السوق العربي مرناً أو على الأقل هذا هو الكلام السائد حالياً في الأوساط التأمينية، لذا فإن المنافسة بين المعيدين ستصبّ في مصلحة الشركات والمستهلك.

غياب الثقة والانسجام

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– نعاني في منطقة الشرق الوسط مشكلة أساسية وهي غياب الإنسجام والشفافية في تعامل الشركات العربية مع بعضها البعض، فنجدها تحتاج دائماً الى وسيط في ما بينها.

بالمقابل، نتميّز بمواردنا البشرية وشركاتنا العربية صاحبة المعرفة والخبرات في مجال عملها، ولكن للأسف لا بدّ من تعزيز الثقة والإنسجام في ما بينها.

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

المنافسة بين المعيدين ستصبّ في مصلحة الشركات والمستهلك

– طبعاً، تقدّم الشركات العالمية المزيد من الوعي في الاسواق العربية من خلال خبراتها العميقة التي تكسب المؤسسات العربية أفكاراً جديدة.

ولكن طبعاً، لا يمكن ان ننكر انها لا تملك الولاء لهذه الأسواق.

وعلينا نحن كشركات وأفراد ان نساهم في نهضة منطقتنا من خلال الإفادة من الخبرات الخارجية.

سياسة حذرة

■ هل استطعتم تحقيق أهدافكم التي رسمتموها عند توليكم مهامكم في الشركة؟

– اعتمدنا استراتيجية واضحة، مبنية على سياسة حذرة بعكس العام ٢٠٠٨ حيث كانت لا تزال الطفرة الإقتصادية في بدايتها.

وقد انطلقنا الى الأردن وعمدنا الى تأسيس شركة في قطر، ونحن في طور الحصول على الترخيص، ولعلّ ذلك يصبّ في مصلحتنا بعد اندلاع الأزمة لأننا صراحة نفضّل التريّث ودراسة خطواتنا بدقة. وقد نعود الى متابعة ملف افتتاح شركة في قطر في نهاية العام ٢٠١١ المقبل، خصوصاً ان قطر تتمتع بمستقبل زاهر وتحديداً فرع تأمين الطاقة.

وعلى صعيد البيت الداخلي نسعى حالياً الى تطوير هيكلية الشركة.

على الطريق الصحيح

■ كيف تقرأون نتائج شركتكم للعام ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٩؟

– بالرغم من ان عام ٢٠١٠ كان أصعب من ٢٠٠٩ إلا اننا نتوقع تحقيق نتائج وأقساط بنسب شبيهة بالعام الماضي الى حد بعيد.

وأرى ان شركتنا في الأردن على الطريق الصحيح بفضل سمعتها الطيبة وإدارتها المتمايزة والحكيمة.

وفي الختام لا بد ان أنوه بالبنية التحتية المتواجدة في الامارات التي لا نجدها حتى في اكثر الدول تقدما. ■

مختار الدائرة (شركة ليبيا للتأمين LYBIA INSURANCE):

شركات الاعادة العربية لا تلقى الدعم الذي تستحقه من الشركات العربية المسندة ولم ترفع قدراتها المالية بحيث تكون ندا لشركات الاعادة العالمية



شركة ليبيا للتأمين .LIBYA INSURANCE CO هي اولى شركات التأمين في ليبيا واكبرها حجما. أسست العام ١٩٦٤ كشركة خاصة وأممت سنة ١٩٧١ في اطار عملية تأميم نفذتها الثورة الليبية وشملت المصارف وشركات التأمين وغيرها من المرافق الاقتصادية. وفي العام ١٩٨١ ضمت اليها شركة حكومية ثانية كانت تحمل اسم شركة المختار للتأمين. وتسيطر شركة ليبيا للتأمين اليوم على حوالى ٤٠ بالمئة من مجمل محفظة الاقساط الليبية.

امين اللجنة الشعبية الرئيس التنفيذي لشركة ليبيا للتأمين مختار محمد الدائرة عرض في حديثه الينا نظرته الى الاسواق العربية، وسجل غياب التعاون العربي وعدم مساندة شركات التأمين العربية لشقيقاتها شركات الاعادة العربية. كما سجل على هذه الاخيرة عدم تدعيم قدراتها المالية بما يكفي من الرسملة كي يمكن لها ان تكون نداً لشركات الاعادة العالمية. وأسف الدائرة لان الاسواق العربية لم تعمل ما فيه الكفاية للتخفيف من تحويل أقساط الاعادة الى الاسواق العالمية.

ودعا الدائرة شركات التأمين العربية الى تكثيف اسناداتها الى شركات الاعادة العربية كما دعا هذه الاخيرة لتقوية قدراتها المالية بحيث يمكن لها ان تحتفظ بالمقدار الاكبر من اقساط التأمين العربية داخل الوطن العربي، وبذلك نحدّ من تسرب اقساط الاعادة الى الاسواق الاجنبية قدر الامكان.

من الطبيعي ان تشهد الاسواق العربية اقبالا من شركات التأمين الاجنبية فمنطقتنا تشهد نهضة اعمارية بالغة الاهمية وتسجل نموا كبيراً

مرحلة تطويرية

■ كيف تقوّمون الوضع الاقتصادي في ليبيا في الوقت الحاضر؟

– تشهد ليبيا حالياً مرحلة انتقالية تتجه نحو تطوير البنية التحتية للإقتصاد الوطني. أما صناعة التأمين الليبية فإنها اليوم تمر بمرحلة تطويرية لجهة توفير أرقى وأجود أنواع الخدمات للمجتمع الليبي.

كما اننا نشهد تقاربا بين شركات التأمين الليبية وتعاونا في ما بينها في مجالات عديدة وهي مجتمعة تدعم الجهود التي تبذلها هيئة الاشراف على التأمين في ليبيا بغية تطوير القطاع وتدعيم اوضاع كافة وحداته. واضاف ان شركات الاعادة العربية لم ترفع طاقاتها الاكتتابية الى المستوى الذي يؤهلها للاحتفاظ بمقدار اكبر من الاقساط العربية بحيث لا يحوّل الى الخارج الا القليل والضروري منها.

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– لا بد من الاستمرار بالعمل وحض شركات التأمين في الاسواق العربية كافة على الاحتفاظ بأكبر نسبة من الأقساط داخل منطقتنا العربية. من هنا، تتجلّى أهمية التعاون بين شركات التأمين العربية من جهة وشركات الاعادة العربية من جهة اخرى، واعتماد تفاهمات واتفاقات من شأنها تفعيل دور شركات الإعادة العربية.

أهمية الاحتفاظ بالأقساط

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– بعد توفر الوعي التأميني العام في منطقتنا، لا بدّ الآن من العمل لدى شركات التأمين العربية لاقناعها بأهمية اسناد الاقساط الى شركات الاعادة العربية وبضرورة الاحتفاظ بأكبر حصة من الأقساط في الأسواق العربية.

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– تدرك الشركات العالمية ان الأخطار في منطقتنا العربية محدودة وقابلة للتغطية وبالتالي مربحة. كما ان المنطقة تشهد نهضة اعمارية من شأنها ان تغذي شركات التأمين بكميات هائلة من الاقساط، لذا لا بد لنا ان ندرك أهمية هذا الواقع للإحتفاظ بالأقساط في منطقتنا.

منتجات فريدة

■ ما هي أبرز المنتجات التي قدّمتها شركة ليبيا للتأمين هذا العام؟

– طرحنا منتجات متطورة أبرزها التأمين الصحي والتأمينات التكافلية الفريدة من نوعها والتي أطلقت للمرة الأولى في السوق الليبي. ونعمل حالياً على تطوير سلة منتجات جديدة.

■ كيف تقوّمون العام ٢٠١٠ مقارنة بـ ٢٠٠٩؟

– سجّلنا نمواً واضحاً في الأقساط التي زادت بنسبة ١٥ في المئة مقارنة بالعام الماضي. ■

ناجي بن طالب (الإفريقية للتأمين - ليبيا AFRICAN):

نسعى دائماً لاختيار العملاء الأنسب لنا وبالتالي تنظيف المحفظة من الأخطار غير المناسبة بحيث نزيد الربحية وليس فقط حجم الأقساط

تسعى الشركة الإفريقية للتأمين AFRICAN – ليبيا منذ تأسيسها الى دعم الإقتصاد الليبي وقد جعلت من أولوياتها تقديم خدمة متميزة لزبائنها مع السرعة في سداد التعويضات.

نائب مدير عام الشركة ناجي بن طالب توقع ان تندلع المنافسة بين شركات الإعادة خلال تجديد الاتفاقيات في ٢٠١١، متوقفاً عند بعض العوامل التي تلعب دورها في موضوع التشدّد أو المرونة، ورأى ان شركات الإعادة العربية بحاجة الى تعزيز دورها في مجالات ادارة المخاطر وتقديم الاستشارات الفنية، ودراسة الأخطار والسرعة في دفع المطالبات، مشيراً الى ان الشركات الأجنبية باتت تقتنص الفرص في منطقتي الشرق الأوسط وشمال افريقيا كونهما تشكلان أسواقاً واعدة .



لا تأثير سلبياً على السوق الليبي

■ كيف تقوّمون الوضع الاقتصادي في دولتكم في الوقت الحاضر؟

– لا شك في أن قطاع التأمين تأثر سلباً بالأزمة المالية العالمية الأخيرة، بحيث توقفت مختلف المشاريع في أنحاء العالم. وتراجعت أحجام أقساط التأمين في الدول العربية خصوصاً صاحبة المجالات الإستثمارية المتعدّدة.

أما في ليبيا والسعودية والإمارات (ابوظبي) و قطر، فتداعيات الأزمة كانت محدودة. ففي ليبيا استمرت مشاريع البنى التحتية من دون أي توقف، كما ان حجم أقساط التأمين الليبي بقي على تزايد بالرغم من حدة المنافسة في السوق. أما السبب في ذلك فيعود الى فائض تلك الدول من رؤوس الأموال جرّاء ارتفاع أسعار النفط في السنوات الماضية.

وبالنتيجة، انحصرت التأثيرات السلبية في الجانب الإستثماري للشركات الخاصة في الدول المذكورة.

التشدّد نسبي

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– أرى ان المنافسة ستتجلّى عند تجديد اتفاقيات العام ٢٠١١، من خلال اعتماد شركات الإعادة العالمية المرونة أو التشدّد في فرض الشروط.

ولكن في النهاية، الطاقة الاستيعابية تعتمد على نوعية شركة الإعادة وتأثرها بالأزمة. فمثلاً يمكن ان تلجأ «ميونيخ ري» و«سويس ري» الى فرض بعض الشروط والاستثناءات المحددة في الإتفاقيات، ذلك لأن تأثرها بالأزمة كان متواضعاً جداً، ما وفر لها قدرة أكبر على السيطرة على الإتفاقيات.

أما التغطيات الاختيارية، فالأمر يعتمد على نوعية الخطر ومدى حاجة المعيدين الى الأقساط في بعض الدول وأنواع الأخطار التي يكتتبون فيها. ومهما يكن فإن سوق الإعادة يضم طاقات ضخمة.

تغطيات محدودة للإعادة العربية

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– أرى ان شركات الإعادة العربية لا تحوز تصنيفات عالية من فئة "A" باستثناء AFRICA RE والحاصلة عليه من ستاندرد أند بورز "S & P" وهي ناشطة خاصة في جنوب افريقيا.

ولا شك في ان الهيئات الرقابية تفرض شروطاً تلزم الشركات المسندة بعدم التعامل مع معيد إلا إذا كان مصنفاً "BBB" مثلاً، ما يفرض عليها عدم التعامل مع شركات إعادة سواء كانت عربية أو أجنبية ما لم تكن مصنفة تصنيفاً عالياً.

الى ذلك تحتاج الشركات العربية الى تعزيز دورها في مجال إدارة المخاطر، وتقديم الإستشارات الفنية ومراقبة أو دراسة الأخطار RISK SURVEY والسرعة في دفع التعويضات لإعطاء قيمة مضافة لخدماتها، بمعنى ان لا يقتصر اهتمامها بالطاقة الإستيعابية وأن تكون ذات ملاءة مالية تتوافق ومتطلبات السوق المعني.

هذا وتسند الإفريقية للتأمين بعض الحصص الى شركات إعادة عربية، ولكنها ليست كبيرة من بينها تغطيات محدودة تعود لقطاعي الطيران والنفط.

اقتناص الفرص

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– في ظل الانفتاح والعولمة وتحوّل الكرة الأرضية الى قرية صغيرة، باتت كل الشركات تعمل على اقتناص الفرص في منطقتي الشرق الأوسط وشمال افريقيا كونها أسواقاً واعدة وغنية بالثروات، مع الأخذ بالاعتبار التعديلات التي أدخلت على بعض القوانين وعززت رغبة الشركات الأجنبية بالتمركز في أسواقنا، فمثلاً فرض الإلزامية على التأمين الصحي في ليبيا دفع «ميونيخ ري» MUNICH RE الى التواجد من طريق التعاون مع شركة التأمين الصحي التي أسست في السوق الليبي، علماً ان الشركات العالمية تملك إضافة الى رساميلها الضخمة قدرة على ايجاد منتجات جديدة، وتوفير خبرات بشرية من خلال التدريبات، فضلاً عن قدراتها الإدارية ما يعطي قيمة مضافة للأسواق العربية.

المرتبة الثانية في السوق

■ ماذا عن نتائجكم للعام ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٩؟

– حققنا في ٢٠٠٩ حجم أقساط قارب ٩٧ مليون دينار ليبي أي ما يعادل ٨٠ مليون دولار أميركي، وضعنا في المرتبة الثانية في السوق الليبي. كما أننا حققنا ربحية جيدة خصوصاً بعدما حسّنا في شروط الوثائق، في سوق يشهد طفرة هائلة رغم الأزمة الأخيرة.

أما في ٢٠١٠ فركّزنا على فروع التأمين المربحة علماً ان بعض هذه الفروع تسند غالبية أقساطها الى الخارج بسبب طبيعة اخطارها.

هذا وسنعتمد الخطة نفسها في ٢٠١١، ونسعى دائماً لاختيار العملاء الأنسب لنا، وبالتالي تنظيف المحفظة من الأخطار غير المناسبة بحيث نزيد الربحية وليس فقط حجم الأقساط.

كما ونتطلع الى التركيز على فروع تأمين أخرى مطلوبة في السوق كالتأمينات الصحية. ■



احمد الورفلي (شركة القافلة للتأمين QAFELA - ليبيا):

آمل في ان تتحول كل أنواع التأمين في ليبيا الى الزامية

باشرت شركة القافلة للتأمين أعمالها في أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ وهي تتمتع بالمعرفة والخبرة المهنية والقدرة المالية التي تمكنها ان تنافس شركات التأمين العاملة في السوق المحلي.

مدير عام التخطيط والتطوير في الشركة احمد الورفلي كشف عن اعتماد سياسة التطور والتقدم بثبات وتأنٍ، وشدّد على السبق والتمايز من خلال تلبية متطلبات المؤمن لهم على اختلافها، عارضاً لتوسع الشركة عبر فروع مستجدة في العديد من المدن الليبية، آملاً ان تتحول كل أنواع التأمين الزامية لأنها تساهم في تنمية القطاع وتصب في مصلحة المؤمن لهم. خالصاً الى ان الحل لفائض السيولة في السوق الليبي يبقى في ابتكار منتجات جديدة وفريدة من نوعها.

التقدم بثبات

■ برغم حداثة الشركة، كيف تصفون نشاطكم في العام الأول وهل حققتم الأهداف المرجوّة؟

– حققت الشركة في السنة الأولى لانطلاقتها نسبة أقساط جيدة تجاوزت المليون وسبعمئة ألف دولار تقريباً، إلا أننا قرّرنا اعتماد سياسة التقدم بثبات وتأنٍ كوننا شركة حديثة العهد.

هذا ونسعى دائماً الى ابتكار منتجات متمايزة وفريدة من نوعها والانخراط في أسواق جديدة.

■ ما هي أبرز المنتجات الجديدة التي قدّمتها شركتكم للسوق؟

– نقدّم حتى اليوم منتجات تقليدية معتمدة في مختلف الأسواق، ولكننا حالياً ندرس امكانية ابتكار منتجات فريدة وجديدة وأبرزها: التأمينات عبر المصارف، التأمينات التكافلية، تأمينات الحياة والتأمينات الإئتمانية، ونحرص على ان نكون سبّاقين ومتميّزين من خلال تلبية متطلبات المؤمن لهم على اختلافها.

توسع سريع

■ ما هي مشاريعكم التوسعية؟

– بالرغم من ان عمر الشركة لم يتعدّ السنة الواحدة إلا اننا استطعنا افتتاح ثلاثة فروع رئيسية في بنغازي، مصراتة والزاوية، كما اننا حالياً في صدد افتتاح فرع في طرابلس، فضلاً عن مكتب آخر لا يزال في طور التأسيس.

وبهذا فإن حركة انتشارنا تعتبر سريعة ولكنها مدروسة بدقة وتأنٍ.

■ في رأيكم ما هي أكثر أنواع التأمينات المطلوبة في السوق الليبي؟

– أبرز التأمينات المطلوبة هي التأمينات الهندسية، إضافة الى التأمينات الطبية والتي باتت الزامية بموجب القانون.

■ ما هي التأمينات الإلزامية في ليبيا؟

– كما سبق وذكرت التأمين الصحي الزامي في ليبيا إضافة الى تأمينات المركبات. أما نحن فنأمل ان تتحوّل كل أنواع التأمين الى الإلزامية لأنها تساهم في تنمية القطاع وتصب في مصلحة المؤمن لهم.

وفي هذا الإطار لا بدّ من تعريف السوق المحلي على مختلف أنواع التأمين، وتعزيز الوعي والثقافة التأمينية.

المنافسة مفتوحة

■ كيف تنظرون الى قطاع التأمين في ليبيا حالياً، في ظل الأزمة العالمية الأخيرة؟

– سجّلنا زيادة في حجم الأقساط في السوق الليبي قاربت ٢٥ في المئة سنوياً، مما يؤكد ان آثار الأزمة كانت طفيفة جداً، والنمو مستمر في شكل تصاعدي.

ولكننا لاحظنا انخفاضاً واضحاً في الأسعار عموماً، ولكن هذا الأمر عمّ الأسواق العالمية جميعها وليس فقط سوقنا المحلي.

■ هل تعتقدون ان الشركات الخاصة باتت تلعب دوراً أساسياً في السوق المحلي؟

– لم تعد الشركات العامة موجودة في السوق الليبي، اذ تعتبر كل الشركات مساهمة بالكامل، وبالتالي فإن المنافسة مفتوحة لإثبات جودة ونوعية المنتجات التي تقدمها الشركات الخاصة والتي تعتمد نظاماً احتكارياً الى حدّ ما.

مسؤولية الشركات

■ كيف تنظرون الى الطلب على التأمينات التكافلية؟

– لا يمكن ان نلمس الطلب بوضوح، ولكن هناك في الواقع شريحة تمتنع عن التأمين لأسباب شرعية، وبالتالي فإن توجهها الى التأمين التكافلي يبقى الحل الأنسب، وفي هذا السياق تدرس هيئة الإشراف والرقابة على التأمين اصدار قانون لدعم هذه العملية.

■ حصلت معظم شركات الإعادة العربية على تصنيفات عالية، وتشكو بالمقابل من ضعف الأسواق العربية، بمَ تعلقون؟

– تشكو الشركات العالمية كلها من ضعف الإنتاجية في السوق العربي، بسبب محدودية الوعي التأميني، وانتشار المنافسة غير المدروسة، وهنا يجب إلقاء اللوم على الشركات العالمية والعربية لعدم تعاونها في عملية تحديد الأسعار، خصوصاً ان الأعمال التأمينية أشبه بسلسلة مرتبطة ببعضها البعض ولا بدّ من التنسيق بين مختلف الأطراف.

منتجات جديدة

■ يعاني السوق الليبي فائضاً في السيولة، في حين لا تزال الاستثمارات محدودة، كيف تواجه شركات التأمين المحلية هذا الواقع؟

– في اعتقادي، ان الحل يبقى في ابتكار منتجات جديدة وفريدة من نوعها، وبالأخص ان المصارف الليبية تعاني الافتقار الى التأمينات الإئتمانية، ما يؤدي الى تكدس الأموال. في حين نرى شركات التأمين في الشرق الاوسط وأوروبا وأميركا توفر المنتجات التي تضمن الإلتزام بالدفع.

وبالنتيجة عندما تتوفر التأمينات الإئتمانية CREDIT INSURANCE ستنشط حركة البنوك ولكن طبعاً هذا الامر يتطلب وقتاً وتعديلاً للقوانين والتشريعات.

■ كلمة أخيرة؟

– نركّز دائماً على تقديم أرقى وأجود أنواع الخدمات بأسعار مدروسة وتنافسية. ■



ابراهيم محمد فلفل (شركة الصحارى للتأمين SAHARA - ليبيا):

من مصلحة السوق المحلي والاقتصاد الوطني ان يضعا حداً ادنى لاسعار احتساب اقساط التأمين

المدير التنفيذي في شركة صحارى للتأمين – ليبيا ابراهيم محمد فلفل نوّه بمرحلة الازدهار والانفتاح على العالم التي تعيشها الجماهيرية على نطاق واسع، وما رافقها من إصدار تشريعات جديدة مواكبة لمختلف القطاعات، ورأى ان معيد التأمين الواعي لمتطلبات السوق لن يتنازل عن شروطه ومطالبه من أجل حفنة أقساط قد تعود عليه بخسائر هو في غنى عنها، معتبراً ان غالبية شركات الإعادة العربية لا تلعب دورها لخدمة الأسواق من خلال توفير الدعم الفني والتقني، مؤكداً وجود إفادة للأسواق العربية من اهتمام الشركات الأجنبية بها، تتمثل في الاحتفاظ بالأقساط داخل الدائرة الإقتصادية العربية وإفساح المجال للشباب لاكتساب الخبرات.

خطة طموحة

■ كيف تقوّمون الوضع الاقتصادي في دولتكم في الوقت الحاضر؟

– من المعلوم على نطاق واسع ان الجماهيرية في الوقت الحاضر تمر بمرحلة ازدهار وانفتاح على العالم بعد حصار دام اكثر من عشرين سنة، مما ادى الى تعديل بعض التشريعات والقوانين واستحداث البعض منها لتواكب حركة الوضع الاقتصادي الجديد والمتمثل في خصخصة القطاع العام والسماح بتأسيس شركات مساهمة اهلية، والتي كان من ضمنها شركات التأمين والتي وصل عددها حاليا الى تسع شركات. هذا بالاضافة الى طرح خطة طموحة لبناء ليبيا الغد والمتمثلة بإعادة البنية التحتية للاقتصاد الليبي في جميع مناحي الحياة، مما يشير ويؤكد على الامكانيات المتاحة لمستقبل واعد بكل خير.

المعيد الواعي لا يتنازل عن شروطه

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– نعم تؤكد الوقائع ان شركات اعادة التأمين بات لديها فائض في الرساميل وهذا ينتج عنه بطبيعة الحال قدرات استيعابية اكبر لدى هذه الشركات وخاصة في تسيير اوضاع السوق نتيجة عدم وجود خسائر كبيرة كما هو حادث الآن في سوق تأمينات النفط والطاقة، وهذا ايضا يؤدي الى الاتجاه الى تخفيض اسعار التأمين، ولكن هذا لا يمنع انه في مجال اعادة التأمين الاخرى لا تقوم شركات اعادة التأمين الكبيرة من امثال الـ SWISS RE، MUNICH RE ومن هي في مستواها بالتنازل عن متطلباتها من اسعار وشروط تأمينية كأساس لقبولها اي عمل اعادة سواء في المجال الاتفاقي او الاختياري.

وعليه.. فإننا نرى ان معيد التأمين الواعي لمتطلبات السوق لن يتنازل عن شروطه ومطالبه من اجل حفنة من الاقساط قد تعود عليه بخسائر هو في غنى عنها. هذا بالاضافة الى الاوضاع الاقتصادية التي تشهدها الآن الكثير من الدول الاوروبية حيث تتضاءل فرص العوائد الاستثمارية.

ونشير الى اننا لم نلحظ حتى تاريخه منافسات غير موزونة حيث اننا لا نفتح ابوابنا لمعيدي تأمين غير مؤهلين، ونشعر بالريبة من اي عروض مخالفة لما هو عليه العرف في سوق اعادة التأمين حيث انه من مصلحة السوق المحلي والاقتصاد الوطني من وجهة نظرنا ان يوضع حد ادنى لاسعار احتساب اقساط التأمين.

تقصير من الإعادة العربية

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– من دواعي سرورنا ان نرى شركات اعادة تأمين عربية تنعم بتصنيفات دولية، وعلى جميع الشركات الوطنية مساندة شركات الاعادة العربية، ولكني ارى ان اغلبية شركات الاعادة العربية لا تلعب الدور المنوط بها لخدمة الاسواق وذلك بتوفير الدعم الفني والتقني. بعض الشركات العربية توفر طاقة استيعابية لا غير ومن هنا يأتي الشعور بعدم الرضى من قبل شركات التأمين الوطنية، حيث ان تقديم الدراسات التحليلية اللازمة للسوق وتطوير برامج تأمينية لمساعدة الشركات الوطنية هي من اهم الخدمات التي يجب ان يتقدم بها معيد التأمين العربي لاستحواذ الاهتمام من قبل شركات التأمين العربية.

بالاضافة الى ما ذكرناه اعلاه، يعود في كثير من الاحيان عدم تمكن شركات اعادة التأمين العربية من الاستحواذ على حصص كبيرة من السوق العربي الى:

* زيادة نسب الاحتفاظ لدى الشركات العربية والاتجاه الى تغطيات زيادة الخسائر بدلا من تغطيات الاتفاقيات النسبية.
* التزام الشركات باتفاقيات اعادة نسبية مع معيدين معينين وعلى مدى سنوات طويلة مما يجعلها من الصعوبة بمكان ان تقوم هذه الشركات بحل التزاماتها ونقل اعمالها الى جهات اخرى.

سياسات اقتصادية حكيمة

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– نعم نرى ان في هذا افادة كبيرة لاسواقنا العربية من حيث:

* الاحتفاظ بأقساط داخل الدائرة الاقتصادية العربية.
* افساح المجال امام الشباب للاحتكاك بهذه الشركات والعمل لديها واكتساب الخبرات اللازمة لتطوير اعمال التأمين بشكل خاص واعمال التأمين بشكل عام على المستوى المحلي.

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– نتيجة للسياسات الاقتصادية الحكيمة التي انتهجتها الدولة الليبية في العقود الاربعة الاخيرة آخذة بمبدأ الحيطة والحذر، لم يتأثر الاقتصاد الليبي بالازمة المالية الاخيرة والتي طالت جميع اقطار العالم. اما في ما يتعلق بشركة الصحارى للتأمين فإننا نتطلع لتحقيق نتائج مربحة فنيا وماليا وبمستوى معدل العائد للسنوات الخمس الماضية والتي تقدر بحوالى ٢٠٪ من رأس المال المكتتب به والمدفوع بالكامل.

ولنا امل كبير في تحقيق وتحسين الانتاج ورفع مستوى الدخل بإدخال بعض المنتجات الجديدة وتطوير الاداء بماكينة الشركة وتطعيمها بعناصر كفية جديدة. ■



فرج الهادي الجبو (الثقة للتأمين - ليبيا TRUST LYBIA):

خدماتنا للسوق المحلي ذات قيمة مضافة

الثقة للتأمين شركة تأمين ليبية، واحدى شركات مجموعة الثقة العالمية TRUST INTERNATIONAL GROUP وتمارس نشاطها في معظم البلدان العربية وتضم كفاءات عالية وخبراء متخصصين على مستوى العالم.

المدير العام في شركة الثقة للتأمين في ليبيا TRUST LYBIA فرج الهادي الجبو عرض لخدمات الشركة المتميزة في عالم التأمين، وذكّر بأن الإقتصاد الليبي يشهد فورة عمرانية وانفتاحاً على الاستثمارات الخارجية، ما سيعزّز قطاع التأمين، مشدداً على ضرورة الحفاظ على المصالح العامة المشتركة لأطراف عملية التأمين، كاشفاً عن تطوير الثقة للتأمين بعض أنواع التأمينات، متوقعاً زيادة في الأرباح في ٢٠١٠.

تدرج وخبرة

■ هل لنا بنبذة عن شخصكم الكريم وسيرتكم المهنية؟

– بدأت العمل في شركة ليبيا للتأمين في ١٥/ ١١/ ١٩٧٦ تدرّجت في السلم الإداري فانتقلت من موظف الى رئيس قسم، وصولاً الى منصب مدير إدارة، ثم توليت إدارة فرع شركة الإتحاد العربي لإعادة التأمين في ليبيا لمدة ٤ سنوات بعدها انتقلت الى شركة الثقة للتأمين.

■ ما هي المنتجات والخدمات التي تقدمها شركتكم لتنافس الشركات الأخرى العاملة في السوق الليبي؟

– بدأت الشركة نشاطها في مجال التأمين عام ٢٠٠٧ ويشمل اليوم مختلف الفروع، ومعروف ان الثقة للتأمين المتميزة بخصوصيات تعود بالفائدة على السوق المحلي كونها تكسبه قيمة مضافة.

فورة عمرانية وانفتاح

■ كيف تقوّمون الوضع الإقتصادي حالياً في ليبيا؟

– يشهد الإقتصاد الليبي تطوراً هائلاً في ظل تعزيز حركة البناء التي من المتوقع ان تنتج عنها فورة عمرانية تساهم في التطوير والانفتاح على العالم، من خلال شراكات استراتيجية ومشاريع إنمائية تهدف الى تعزيز الإيرادات وتنويع الاستثمارات وعدم الإكتفاء فقط بالتركيز على عوائد النفط.

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

كل طرف من أطراف العملية التأمينية يسعى الى إرضاء مصلحته الخاصة

– تسعى شركات التأمين دائماً الى تقديم أفضل الخدمات لمضمونيها، من خلال توفير الغطاء التأميني المناسب ودفع التعويضات عند وقوع الحوادث. كما وتتطلع الى تلبية المتطلبات الفنية للأسواق من خلال تنظيمها لدورات التدريب والتأهيل.

خدمة الإقتصاد

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– أرى ان كل طرف من أطراف العملية التأمينية يسعى الى إرضاء مصلحته الخاصة من خلال تعامله مع الأطراف الأخرى. لكن لا بد من النظر الى المصالح العامة المشتركة التي تخدم الإقتصاد عموماً بعيداً عن استغلال الفرص لتسويق بعض المنتجات التي تضرّ الأسواق.

ومن ايجابيات هذا الواقع، انه يوفر التعاون المطلوب لتطوّر الأسواق العربية كي تتمكن من تحقيق نتائج مرضية.

تطوير المنتجات

■ في رأيكم ما هي أبرز المنتجات الجديدة التي قدّمتها شركة الثقة ليبيا للسوق المحلي؟

– نعمل حالياً على تطوير تأمينات السفر من خلال الموقع الإلكتروني. فضلاً عن أننا نوفر تغطيات الحياة التي تخدم العملاء بطريقة مباشرة.

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٠ مقارنة بـ ٢٠٠٩؟

– نتوقع زيادة في الأرباح والأقساط للعام ٢٠١٠، مقارنة بالعام ٢٠٠٩، خصوصاً اننا نعتمد سياسة تتركز حول خدمة العملاء بمصداقية وشفافية لتحقيق الأهداف المنشودة. ■

مصباح الآغا (شركة المتحدة للتأمين - ليبيا):

تحسين خدمات الإعادة العربية لتشمل ادارة المخاطر وتدريب الموارد البشرية

نائب مدير عام شركة المتحدة للتأمين الليبية مصباح الآغا لفت الى معاناة شركات الإعادة العربية من نقص في خدماتها بعكس الشركات الأجنبية، ودعاها الى تحسين خدماتها لتشمل تدريب وتأهيل الموارد البشرية وإدارة المخاطر، متمنياً الإفادة من تجارب الشركات الأجنبية العاملة في السوق الليبي.



تحسين المعيدين العرب لخدماتهم

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– في رأيي تعاني شركات الإعادة العربية نقصاً في الخدمات بعكس الشركات العالمية التي تملك خبرات طويلة وتوفر دورات تدريبية وتساعد في اجراءات معاينة الحوادث وغيرها.

وهذا التنوّع الذي توفره الإعادة العالمية يجعل شركات التأمين العربية تلجأ الى التعاون معها مقابل زهدها في التعامل مع الإعادة العربية.

من هنا ندعو المعيدين العرب الى تحسين خدماتهم لتشمل تدريب وتأهيل الموارد البشرية وادارة المخاطر.

لا كوارث محلية

■ هل تشهدون تشدداً من الإعادة العالمية في السوق المحلي؟

– أستطيع القول ان نتائج السوق الليبي بالنسبة الى إعادة التأمين كانت جيدة إذ لا كوارث طبيعية كبيرة محلياً.

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– فتح السوق الليبي أخيراً أبوابه لدخول شركات خارجية، والتي نتمنى ان تفيد السوق المحلية من خبراتها في ظل تجارب الشركات العربية المحدودة وحاجتها الى تنمية وتطوير أكبر.

١٢ في المئة نمواً في الأقساط

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– تخطينا تداعيات الأزمة المالية، ونتوقع ان تكون نتائجنا بنهاية ٢٠١٠ أفضل من ٢٠٠٩، اذ ان الأرقام كانت ايجابية في الارباع الثلاثة الأولى من عام ٢٠١٠ حيث حققنا نمواً في الأقساط بنسبة ١٢ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٩.

كما نتوقع ان نحقق زيادة في الأرباح عام ٢٠١٠ عن ٢٠٠٩ خصوصاً اننا اعتمدنا على الاستثمار بشكل كبير.■



عماد عبد الخالق (شركة التأمين الأردنية JIC)

شركة التأمين الأردنية حازت على جائزة يوروماني كأفضل شركة تأمين في الأردن في عام ٢٠١٠

عضو مجلس الإدارة المدير العام لشركة التأمين الأردنية عماد عبد الخالق توقع ان تلجأ الشركات الى الاندماج في ظل المنافسة الحادة في السوق المحلي المحدود وضعف النتائج بل ان بعض الشركات يحقق خسائر ، ورأى ان على شركات الإعادة العربية ألا تعتمد فقط على تصنيفاتها، إنما عليها تقديم خدمات متميزة وان تلعب دور المرشد وتقديم الخدمة الأفضل مما يعطي قيمة مضافة لاسواق التأمين العربية ، ملاحظاً تشدداً من قبل المعيدين برغم النتائج الجيدة، كما اشار الى نيل الشركة جائزة يوروموني كأفضل شركة تأمين في الأردن، والى التوازن الحاصل في المحفظة التأمينية ، وتحديث الأنظمة المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات .



اندماج في ظل المنافسة

■ يتردد ان بعضا من شركات التأمين الاردنية تعاني من نقص في الملاءة وان احداها وجدت متمولين يخرجونها من المأزق بينما لا تزال الشركات الاخرى تبحث عن مخارج. هل ما يشاع في هذا الصدد صحيح؟ وكيف يمكن في رأيكم حل المشكلات التي تواجهها تلك الشركات؟ الايسيء وجود شركات تأمين متعبة ماليا الى قطاع التأمين الاردني ككل؟

– تعثرت بعض الشركات العاملة في السوق الأردني وتراجع هامش ملاءتها الى أقل من ١٥٠ في المئة. وفي رأيي كان على هيئة التأمين الأردنية مراقبة هذه الشركات وتوجيهها قبل ان تصل الى هذا المستوى المتدني. وقد تنبهت الحكومة الى ضرورة تقليص عدد الشركات العاملة في السوق الأردني وعددها ثماني وعشرون شركة عن طريق تقديم حوافز مجزية للشركات المندمجة لتشجيع الشركات على الاندماج .وقد كان لتراكم الخسائر لدى بعض الشركات والتركيز على التأمين الالزامي اثر واضح ورئيسي على انخفاض هامش الملاءة دون المستوى المطلوب.

وعلى ضوء ما سبق اتوقع ان تتم عمليات اندماج للخروج من المأزق الذي يمر به سوق التأمين الأردني.

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– أرى ان شركات الإعادة العربية ممتازة ولكن لا يجب ان تعتمد فقط على التصنيفات التي تحصل عليها، بل عليها تقديم خدمات متميزة وأن تلعب دور المرشد الذي يقدّم النصائح المفيدة لشركات التأمين ويوفّر قيمة مضافة للأسواق، اضافة الى تنظيم دورات تدريبية لكوادر شركات التأمين العربية ومساعدتها على تسعير تغطيات الإعادة، عندها ستتمكن من منافسة المؤسسات العالمية.

تشدّد من المعيدين

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– لا شك في ان توفر الطاقات والرساميل الضخمة سيؤدي الى تراجع الأسعار بسبب احتدام المنافسة بين مختلف الأطراف.

بالمقابل، ولدى تجديدنا اتفاقيات الإعادة للعام ٢٠١١ لاحظنا تشدداً من قبل المعيدين بالرغم من نتائجنا الجيدة. لذا لا بد من تحديد السوق المرن الذي تتوفر فيه فوائض في الرساميل مما يوفر مرونة في عقد الاتفاقيات .

وفي رأيي أنه عندما تقرّر شركة تأمين معينة العمل مع الشركات العالمية ذات السمعة الجيدة والاداء المتميز ان تعقد اتفاقيات متوازنة يتم مراعاة الظروف التي تمر بها الشركة مثل الاخذ في الاعتبار المنافسة الحادة التي تواجهها في الاسواق التي تعمل فيها.

> **■■■**
>
> **على الشركات العربية المعيدة لعب دور المرشد وتوفير قيمة مضافة للسوق**
>
> **■■■**

٤,٥ ملايين دينار أرباحاً

■ كيف تقوّمون نشاط شركة التأمين الاردنية في ٢٠١٠؟

– عام ٢٠١٠ كان صعباً على كافة الأطراف في السوق الأردني، ولكن شركة التأمين الاردنية استمرت في زخم الاداء والخدمة وحازت على جائزة يوروماني EUROMONEY AWARD 2010 كأفضل شركة تأمين في الأردن في ٢٠١٠، وقد حصلنا على تصنيف من أعلى التصنيفات التي منحتها شركة إي ام بست A.M.BEST في الأردن.

كما ان هذا العام هو الأفضل من حيث النتائج الفنية وسيبلغ حجم الاقساط مع نهاية السنة ٤٢.٥ مليون دينار أردني، أما أرباحنا فستصل الى حدود أربعة ملايين ونصف المليون دينار، وكلها أرقام جاءت أعلى من توقعاتنا، مع العلم اننا تعرضنا الى ارتفاع نسبة الحوادث في تأمينات السيارات بشكل لافت بحيث بلغت الزيادة في عدد حوادث السيارات المؤمنة لدينا حوالى الف ومئتي حادث عن الحوادث الحاصلة في عام ٢٠٠٩. في حين بلغت الزيادة في الاقساط حوالى ٧ في المئة وهي نسبة متواضعة.

محفظتنا تتوزع بحسب الفروع كالآتي: ٣٠ في المئة لتأمين السيارات، ٢٨ في المئة لتأمينات الحريق، ٢٠ في المئة لتأمينات الحياة، ١٥ في المئة للتأمين الصحي و ٧ في المئة للتأمين البحري ، مما يؤكد ان محفظتنا متوازنة.

وقد سجلنا هبوطاً في الأقساط في الإمارات بسبب المنافسة الحادة أما الربحية فكانت جيدة حيث بلغت حوالى مليون و٧٠٠ ألف دينار . وقد سجل فرع الكويت نتائج وارباحاً جيدة.

خدمات الفروع على الانترنت

■ ما هي أبرز خططكم المستقبلية؟

– سنحتفل في عام ٢٠١١ بمرور ٦٠ عاماً على تأسيس شركة التأمين الأردنية، كما ونفتخر بأن ١٥ موظفا من موظفي شركة التأمين الأردنية قد تم ايفادهم لدورات في معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية BIBF ونتوقع ان يكون عام ٢٠١١ عاماً جيداً على كافة الاصعدة .

– الاستمرار في محاولة فتح فروع جديدة في الأسواق المجاورة او المساهمة في تأسيس شركات تأمين في تلك الاسواق.

– الاستمرار في انتهاج سياسة اكتتابية محافظة ومنطقية من خلال كوادر فنية مؤهلة تكون قادرة على خدمة عملائها بمهنية عالية.

من جانب آخر، عدّلنا في الأنظمة التكنولوجية في الشركة واعتمدنا نظاما ذكياً أكثر تطوراً وباتت خدمات فروعنا الخارجية كلها متوافرة عبر الإنترنت.

كما ونستخدم نظام CRM الذي سيساعدنا على استقطاب الفاعلين في هذا المجال.■

عصام عبد الخالق (الشرق العربي - الاردن ARAB ORIENT):

سقوط بعض الشركات الاردنية كان له وجه ايجابي وهو انه جعل المواطن يدرك أهمية اختيار الشركة التي يتعاقد معها

الجلسة التي عقدناها مع عصام عبد الخالق المدير العام لشركة الشرق العربي الاردنية ORIENT ARAB كانت مناسبة ليكشف عبد الخالق خلالها الحقائق حول الاوضاع التي تسود قطاع التأمين في الاردن وهي سيئة ولا يمكن التخلّص منها الا بجراحات عاجلة، ومما قاله عبد الخالق ان ارتفاع النفقات الادارية وتقلّص المردود الاستثماري وضع الجميع في مأزق.

وقال ان عدد الشركات التي سوف تتمكن من تسجيل ارباح تزيد عن مليون دينار لا يتجاوز عدد اصابع اليد الواحدة. وطالب عبد الخالق هيئة الاشراف بالسماح للشركات الكبرى والمصنفة عالميا بأن تمارس اعمال التأمين كافة دون تمييز بين شركة التأمين على الحياة LIFE والتأمينات العامة NON LIFE. اما على مستوى الشرق الاوسط فقال عبد الخالق ان الشركات العالمية تتسابق للتمركز في المنطقة نظراً لضخامة المشاريع التي يجري تنفيذها فيها.



■ هل أساءت الشركات الأربع التي فقدت الملاءة، الى قطاع التأمين في الاردن؟

– أساءت الشركات الاربع الى نفسها أولاً قبل ان تسيء الى القطاع وأظهرت كأن قطاع التأمين في الأردن ضعيف. ولكنها في الوقت نفسه فتحت عيون الناس على حقيقة مهمة وهي انه يجب على المواطن ان يكون حريصاً جداً لدى اختياره شركة التأمين، فالشركات أصبحت تبحث عن شركات تأمين مليئة وقوية ومعروفة بقدرتها على الاسراع في دفع التعويضات من دون تأخير.

اضاف: ولذلك يمكن القول انه على رغم سيئات ما حصل للشركات المتعثرة ففي الواقع انعكس ذلك ايجاباً على الشركات الجيدة. فأولاً هناك شركات ضعيفة جداً ولم تنم بطريقة سليمة وثانياً تعوّدت تلك الشركات على الإستثمار في بيئة استثمارية ضخمة كانت تدرّ عليها مدخولاً عالياً، ولدى زوال هذه البيئة، عادت الشركات للعمل في التأمين وهذا لم يكن متاحا لها إلا من خلال تحطيم الأسعار في بداية العمل، ولكنه سيضرب الشركة لاحقا، وذلك إضافة الى ان التأمين الالزامي على السيارات اثقل كاهل الشركات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة.

ومن جهة أخرى، فإن الرواتب والأجور ارتفعت ونحن غير قادرين على تخفيضها، لذلك فالجميع في مأزق، وبرأيي فإن ثمانين بالمئة من شركات التأمين في السوق الأردني ستخسر باستثناء ثلاث أو أربع شركات ينتظر ان تسجل أرباحاً فوق المليون دينار اردني فقط.

يضاف الى ذلك انه ليس لدينا أية مؤسسة تنتج خبرات تأمينية أو معهد أو جامعة تخرّج طلاّب تأمين، كذلك تغيب الخطط التدريبية أو الخطط الشاملة للنهوض بهذا القطاع والتخلص من إلزامية التأمين ضد الغير.

ومن ناحية أخرى، نطلب من هيئة التأمين تسهيل بعض التعليمات الصادرة عنها والتي تحمل طابعا متشددا لا سيّما على الشركات الكبيرة والمصنفة دوليا، فتتشدّد عندما تكون هناك حاجة للتشدد وتسهّل عندما تتوفر فرصة تجارية للتطوير والنمو.

■ هل يمكن ان تعطينا مثلا عن التعليمات التي تحتاج الى تصويب؟

– نحن مثلاً كشركة مصنفة وكبيرة، ويفوق حجم اقساطنا الـ ٥٠ مليون دينار لا نستطيع الإكتتاب في التأمين على الحياة، في حين أستطيع تغطية الوفاة نتيجة حادث ولا استطيع تغطية الوفاة الطبيعية. وهذا يعني وجود أكثر من ثغرة في تعليمات قوانين هيئة التأمين يجب تصحيحها، وإعطاء الفرصة لشركات التأمين الكبيرة لممارسة كل أنواع التأمين ما دامت تمتلك الرأسمال الكافي.

اضاف: من جهة اخرى لا بد من الإشارة هنا الى ان السوق الأردني في مرحلة تصحيحية ذاتية بسبب الظروف الحالية،

الشرق الاوسط أصبح قبلة للشركات العالمية وهي تتسابق للفوز بحصة من المشاريع التي تنفذ فيه

وما يحدث هو ان الجيد سيصبح ممتازاً والسيئ إذا استمر على ما هو عليه سيخرج من السوق، خصوصاً ان بعض الشركات الصغيرة لم يعد لديها القدرة على إعطاء المردود لمساهميها والسوق الأردني يرزح تحت هذه الأزمة منذ أكثر من خمس سنوات، وازدادت حدتها منذ ثلاث سنوات حتى الآن، وما يزيد الامر تعقيدا ان شركات التأمين لا تتقبل فكرة الاندماج، وتكوين مؤسسات تأمينية قوية هذا بالاضافة الى عدم قدرة الاتحاد الاردني لشركات التأمين على اصدار توجيهات ملزمة لاعضائه.

وقال عبد الخالق اخيرا وهو يصف السوء الذي بلغه واقع التأمين في الاردن: حتى ان الديون بين شركات التأمين اصبحت ديونا مشكوكا فيها بعد ان كانت ديونا ممتازة، فإلى اين نحن متجهون، نحو الظلام في هذا القطاع؟ وهل من الممكن ان تجد الحكومة نفسها يوما مضطرة الى وضع يدها على قطاع التأمين؟ وهي اذا لم تفعل ذلك الآن قد ترى نفسها مضطرة الى اتخاذ هكذا قرار لاحقا وهذا امر خطير ولا تجيزه القوانين لان التأمين قطاع خاص.

اتحادنا ضعيف ولا انجازات

■ هل تعتقدون ان تقديم الحوافز كافٍ لعملية الدمج بين الشركات؟

– يوجد حوافز ضريبية وحوافز لتسريع الاندماج وتسهيل شروطه التشريعية والقانونية والضريبية. لكني لست متفائلا بوضع القطاع فاتحادنا ضعيف ولا اتفاق على المستوى الشخصي بين اعضائه الذين بات همهم الوحيد من يتولى الرئاسة في الاتحاد.

وقال: هذا رأي كل شركات التأمين وهو ليس سرا ولا تهجما، بل انا انتقد نفسي والعديد منا يؤمن بأن لا قدرة للاتحاد الاردني لشركات التأمين على حل المشاكل والمشكلة الاهم في الاتحاد هي ان المكتب الموحّد للتأمين الالزامي الذي انشأه ويتولى الاشراف عليه تتلاعب به الاهواء السياسية.

■ خلال اجتماع مونتي كارلو الاخير تبين ان شركات الاعادة الكبيرة لديها فائض اكتتابي وتتنافس في ما بينها لاعطاء تسهيلات اكثر، فهل يؤثر ذلك على شركات التأمين العربية؟

– هذا الموضوع ليس جديداً فهذه الطاقة موجودة منذ ثلاث سنوات ولا تزال تزداد وخاصة من ناحية السوق المرن SOFT MARKET.

أما السبب الثاني فيعود الى ان السوق الشرق أوسطي بات يحسب له حساب وينمو على نحو لا مثيل له في مناطق أخرى في العالم. وأشير هنا الى انه بعد ان ربحت قطر استضافة كأس العالم في عام ٢٠٢٢، اعلنت انها ستضخ أموالاً بقيمة ٤٠ الى ٥٠ مليار دولار لاعداد الملاعب والبنى التحتية وهذا المبلغ الكبير سوف يفتح الابواب امام شركات التأمين لتغطي المنشآت الجديدة.

اضاف عبد الخالق: السعودية بدورها وضعها ممتاز جداً في هذا القطاع كذلك الكويت، فبرميل نفط لا يزال بحدود ٩٠ دولاراً، وهناك اموال فائضة، ومشاريع ضخمة في الدول العربية ولذلك فإن السنوات الخمس المقبلة ستشكل انفجاراً في عالم التأمين في الوطن العربي، ولذلك فإن شركات الإعادة العالمية تعرف هذه المواضيع، ومن هذا المنطلق تتسابق لاتخاذ مواقع في الشرق الاوسط والدليل على ذلك وجود العديد من شركات التأمين التي عادت وفتحت في دبي والعالم العربي وهي تعمل بجدية من اجل تشجيع الشركات على إسناد الأخطار اليها.

تحقيق أرباح غير مسبوقة

■ ما هي تطلعاتكم خلال العام الحالي؟

– سيكون العام ٢٠١٠ من اهم السنوات بالنسبة للشركة، فشركة «فيرفاكس» FAIRFAX كانت تملك من الشرق العربي حصة اثنين وعشرين ونصف بالمئة اشترت ٤١٪ من مجموعة الخليج GULF الكويتية والتي بدورها تملك اكثرية شركة الشرق العربي، وهذا أمر ممتاز وسوف يتيح لنا ان نتجاوز كل الأرقام القياسية في مستويات غير مسبوقة في السوق الأردني، فسيفوق حجم اقساطنا ٧٠ مليون دولار بسهولة، وأرباحنا ستراوح الـ ٤ الى ٥ ملايين دينار. ويرتفع عدد موظفينا ويصل الى حوالى ٣٠٠ موظف خلال السنوات الثلاث المقبلة وستنتقل ARAB ORIENT الاردنية الى مبنى ضخم اشتريناه حديثاً وسنرفع رأسمالنا. كذلك افتتحنا فرعاً جديداً في إربد، فأصبح لدينا ستة فروع منتشرة في أنحاء المملكة ولدينا خطط توسعية ونحن متفائلون جداً بالنسبة للخطوات التصحيحية التي يمر بها السوق.■



د. وليد زعرب (جوفيكو JOFICO - الاردن)

هيئة التأمين فرضت في السنوات الماضية قيوداً لا يقوى الاقتصاد الاردني ان يتحملها

عــزا عضو مجلس الإدارة المدير العام للشركة الأردنية الفرنسية للتأمين JOFICO الدكتور وليد زعرب الأوضاع السيئة التي تمر بها شركات التأمين الأردنيـة الى عوامل داخلية وخارجية، وأشار الى ان هذه الشركات تتمتع بموجودات قيمة وتلتزم دفع مستحقاتها كاملة لكن أرباحها متدنية وهي غير قادرة على خدمة السوق كما يجب، ولفت الى ان قيام عمليات دمج بين الشركات في السوق الأردني مطلب حكومي، مذكراً بطرحه الشخصي القاضي بضرورة اعداد الهيئة دراسة لواقع سوق التأمين وعرض الشركات القادرة على الاندماج مع بعضها البعض لتشكيل شركة اقوى، موضحاً هدف «الأردنية الفرنسية للتأمين» السعي الى الاندماج مع شركة متكافئة.

■ يتردد ان بعضا من شركات التأمين الاردنية تعاني من نقص في الملاءة وان احداها وجدت متمولين يخرجونها من المأزق بينما لا تزال الاخرى تبحث عن مخارج. هل ما يشاع في هذا الصدد صحيح؟

– تعود الأوضاع السيئة لبعض شركات التأمين الأردنية الى عوامل داخلية وأخرى خارجية.

والعوامل الداخلية تتلخّص في التردّي بنوعية الموظفين داخل الشركة ومعالجة المشكلات بطريقة شخصية وليس مهنية.

أما العوامل الخارجية فهي تتمثل بداية بهيئة التأمين التي وضعت قيوداً كثيرة في السنوات العشر الماضية على شركات التأمين وفرض التزامها بمعايير دولية لا يقوى الاقتصاد الأردني على تحملها.

فالشركات كانت ولا تزال ملتزمة بمعدّلات معيّنة من حيث الاستثمار والمخصصات والمتطلبات العالية جداً لشركات صغيرة مثل شركاتنا، وهذا أدّى الى ضعف في الميزانيات.

ثم ان شركات التأمين في الأردن تتمتع بموجودات قيّمة، وتاريخها طويل في السوق وهي ملتزمة دفع كامل مستحقاتها، وأصولها جيدة ومرتفعة، لكن أرباحها متدنية ان وجدت ولا تتماشى مع حجم الاستثمار الموجود، وهي غير قادرة على خدمة السوق كما يجب بسبب القيود المفروضة عليها.

وقد ساهمت الأزمة المالية بتأثيرها السلبي على الوضع الاقتصادي المحلي، في إضعاف بعض الشركات التي كانت أوضاعها دقيقة. ورغم ذلك لم تقم الهيئة بمساعدة الشركات في تلك المرحلة الصعبة.

ولا شك في ان هذه الشركات تسيء الى سمعة القطاع وتفقد ثقة المواطن بها وبشركات التأمين الأخرى، خصوصاً ان قطاع التأمين لم يأخذ حجمه الطبيعي كأحد الأعمدة الرئيسية في الاقتصاد الأردني.

من هنا، ان الضرر المادي يمكن تعويضه لكن تبقى سمعة القطاع هي الأساس.

الدمج مطلب حكومي

■ طرح في السوق الأردني إمكانية قيام عمليات دمج بين الشركات مقابل حوافز عدة، فما مدى أهمية هذا الموضوع وهل يمكن ان نشهد عمليات مماثلة قريباً؟

– طرح موضوع الدمج بين شركات التأمين الأردنية من قبل رئيس الوزراء الأردني بطلب من وزير الصناعة والتجارة ورئيس مجلس إدارة هيئة التأمين لإعداد دراسة حول الحوافز المطلوبة من قطاع التأمين لقيام عمليات دمج في السوق، بمعنى ان قيام عمليات دمج في الأردن هو مطلب حكومي.

وقد ارسلت رئاسة الوزراء كتاباً للهيئة حول هذا الموضوع، وعقدت لقاءات عبر الاتحاد الأردني لشركات التأمين.

وقد لاحظت شخصياً ان شركات التأمين لن تقوى على تسمية الحوافز التي تريدها في عمليات الدمج.

وقد ذكرت معظم الشركات مسألة الإعفاء من ضريبة الدخل وهي لا تهم قطاع التأمين إذ ان خسائره متراكمة وتتطلب خمس سنوات لسدادها، وحتى الإعفاء من هذه الضريبة على مدى ثلاث سنوات لا يساعد في حل المسألة، بمعنى ان الحوافز لا تأتي عبر الإعفاء من ضريبة الدخل أو من طرف واحد هو الحكومة.

وقد طرحت شخصياً ضرورة دراسة الهيئة لواقع سوق التأمين، وعرض الشركات القادرة على الاندماج مع بعضها البعض لتشكيل شركة أقوى ممّا كانت منفصلة. فليس هدف الأردنية الفرنسية للتأمين الاستحواذ على شركة متعثرة تقوم بإضعافها، بل نسعى الى الدمج مع شركة متكافئة.

ونحن نعلن استعدادنا عبر «البيان الإقتصادية» للإندماج مع أي شركة متكافئة مع تنازلنا عن رئاسة مجلس الإدارة والإدارة العامة وتركيزنا على قيادة الشركة نحو مستقبل واعد ومزهر.

وحين الانطلاق في عملية الدمج، تظهر احتياجات الشركة لتعزيز أوضاعها بدل التراجع.

فمثلاً إذا كانت شركتنا لديها موجودات عقارية، فنحن نفضّل الحصول على حوافز لناحية رسوم نقل الملكية بدل الإعفاء من ضريبة الدخل.

من هنا، حوافز الدمج لا يمكن ان تكون موحدة ونموذجية اذ ان كل عملية دمج بين شركتين أو أكثر لها معطياتها الخاصة.

لذا من واجب الحكومة مساعدة هذه الشركات وتقويتها وليس إضعافها، وبالتالي مساندتها في توفير المتطلبات التي تحتاجها.

لذا، من الخطأ ان تكشف الحكومة عن المزايا والحوافز التي تريدها شركات التأمين من دون قيام عمليات دمج حقيقية، فالطرفان أي الحكومة وشركات التأمين لا يملكان الخبرة الكافية في هذه المسألة.

المرحلة الأفضل للدمج

■ هل تعتبرون عملية الدمج دليلاً على قوة أو ضعف في السوق؟

– نعتبر ان مطلب الدمج يأتي من موقع قوة، أقله بالنسبة لنا. فالشركة الراغبة في الاستمرار والنمو في المنطقة، يجب ان ترتبط وتتشارك مع شركات أخرى في الأعمال والإدارة.

وفي رأيي ان المرحلة الحالية هي الأفضل لقيام عمليات دمج بين الشركات، إذ ان المستثمر غير العامل في قطاع التأمين يبحث عن استثمار مجد ومربح وهو غير متوفر حالياً.

دعم الحكومة

■ هل لديكم مطالب إضافية تساعد على تحسين أداء السوق الأردني؟

– لا شك في ان قيام اندماجات واستحواذات يريح السوق ويساعد على تقليص عدد الشركات العاملة.

كما من واجب الحكومة ان تساعد هذا القطاع في مجال التأمين الإلزامي للسيارات والذي يسبب خسائر هائلة ومؤلمة للشركات كلها، وهذا الوضع لا يجوز.

وقد آن الأوان لاتخاذ قرارات جريئة وقاطعة

لمصلحة القطاع من قبل كل الأطراف من الحكومة والمستثمرين والعاملين فيه، إذ لا يمكن ان تستمر الأوضاع على حالها.

تسيّب ومرونة في الأسعار

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟**

– تتحكّم شركات الإعادة بالأسواق لناحية تشددها أو مرونتها. وفي هذه المرحلة هناك تسيّب ومرونة واضحتان بالأسعار في السوق الأردني.

وقد تدنت الأسعار الى مستويات غير منطقية في العامين الماضيين، ومهما كانت المنافسة شديدة اليوم فهي لن تصل الى مستويات أدنى مما شهدناه سابقاً بغض النظر عن الطاقة الاستيعابية.

■ **ما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠؟**

– ركّزنا منذ ثلاث سنوات على إعادة ترتيب البيت الداخلي للشركة والاستعانة بكوادر وكفاءات تأمينية لمواكبة تطورات صناعة التأمين. وقد نجحنا في تشكيل فريق عمل مميز وطموح وديناميكي.

أما بالنسبة الى متابعتنا للأسواق، فنحن لا نسعى الى تحقيق حجم أقساط بغض النظر عن التسعير بل نوازن بين الخطر وقيمته.

ولا ننافس بعدد الأقساط بقدر ما يهمنا الربحية التي نحققها.

ولا شك في ان محفظة التأمين الإلزامي أرهقتنا خلال السنوات الماضية، وقد بدأنا السيطرة عليها عام ٢٠٠٩ وانتهينا منها عام ٢٠١٠ لتنعكس ايجاباً على نتائجنا.

وقد زادت الشركة مخصّصاتها الفنية واتخذت الاحتياطيات اللازمة في السنوات الثلاث الماضية لمواجهة المستقبل العسير المتأثر بالمنافسة الموجودة.

كما توسعت الأردنية الفرنسية في محفظتها العقارية وتمكنت من الاستحواذ على عدد من الأراضي مع إشغال مبنيين مكتبيين ما عزّز متانة الشركة وملاءتها المالية.

ويمكن القول اننا راضون عن أدائنا للعام ٢٠١٠.

التعامل مع الإعادة الأجنبية

■ **اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟**

– لا يزل هناك ضعف في تسويق خدمات شركات الإعادة العربية حتى ولو كانت مصنّفة وذلك لعدم قدرتها على منافسة الشركات العالمية.

الى ذلك فإن أسواق الإعادة العربية تعتمد على قرارات عاطفية وشخصية بعكس العالمية التي تعمل بمهنية وجدية ووفق منهج علمي. ■

عقد تأمين جماعي من «جوفيكو» JOFICO لنقابة المقاولين في الاردن

جرى في عمان التوقيع على عقد تأمين جماعي للاعضاء المنتسبين الى نقابة المقاولين في الاردن وهو يغطي اخطار الحياة والصحة LIFE AND HEALTH.

وقّع الاتفاق كل من رئيس النقابة المهندس **احمد الطراونة** والدكتور **وليد زعرب** المدير العام لشركة التأمين الاردنية الفرنسية جوفيكو JOFICO .

واذ رحّب المهندس **الطراونة** بالتوقيع على العقد الجماعي قال «ان العقد يوفّر ضمانا بقيمة ٢٥ الف دينار اردني عند وفاة المقاول عضو النقابة، كما يضمن الخدمة الصحية والاستشفائية للمقاولين الاعضاء والعاملين لديهم واعضاء عائلاتهم».

من جهة اعلن الدكتور **زعرب** عن سعادة الشركة بفوزها بثقة المقاولين، مؤكدا حرص «جوفيكو» JOFICO على تقديم افضل الخدمات والاستشارات التأمينية لهم. وقد تم الاتفاق بين النقابة والشركة على عقد لقاءات لاحقة لبحث مجالات التعاون المشتركة وضرورة اقامة ندوات وورش عمل لتثقيف المقاولين في مجال الخدمات التأمينية.

EGIA
Elite Global Insurance Agency
شركة النخبة الكونية لوكالة التأمين المحدودة

Jeddah
Tel.: +966 2 6689732 / 34 / 35 / 36
Fax: +966 2 6689733
eghafari@egi-s.com
P.O.Box: 51058 Jeddah 21543
Kingdom of Saudi Arabia

جـــدة
تليفون: ٣٦/٣٥/٣٤/ ٦٦٨٩٧٣٢ ٢ ٩٦٦+
فاكـــس: ٦٦٨٩٧٣٣ ٢ ٩٦٦+
بريد الكتروني: eghafari@egi-s.com
ص.ب: ٥١٠٥٨ جـدة ٢١٥٤٣
المملكة العربية السعودية

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -



سامي قموه (الأردنية الدولية للتأمين - الأردن):

العالم العربي يستحق شركة إعادة رائدة ولدينا القدرة لتحقيق ذلك

أطلق السيد سامي قموه رئيس الشركة الأردنية الدولية للتأمين صرخة مدوية ناشد فيها جميع أرباب التأمين والقيمين على القطاع العام الفاعل لرفع شأنه وتحقيق المستوى المطلوب بدل التلهي في الخطب والكلام المستعاد والمؤتمرات التي وصفها بأنها مجرد سياحة مجانية على نفقة المساهمين.

واعتبر انه حان الوقت لقيام شركات تأمين مباشر تعمل في كل الوطن العربي كما هي الحال في العديد من الشركات حول العالم. وأيد عمليات الاندماج بين الشركات مؤكداً ان ذلك يؤمن الأداء الأفضل والخدمات الجيدة في كل المجالات.

صرخة لتطوير القطاع

■ ماذا ينقص شركات الإعادة العربية لتقوية مراكزها في العالم العربي على الرغم من تصنيفها؟

– شركات إعادة التأمين العربية ليست على المستوى الدولي فالعالم العربي يضم ٣٢٠ مليون شخص، ألا يستحق شركة إعادة تأمين بمستوى شركة سويس ري؟ وإذا كانت هذه الشركات حققت نجاحاً نظراً لخبرتها الطويلة في السوق، فهناك شركات في العالم العربي أكثر عراقة مثل شركة إعادة التأمين المصرية والتي كانت موجودة قبل كل شركات التأمين في العالم، وعليه يفترض بنا ان نكون قد خطونا خطوات كبيرة وبنينا شركات عملاقة أو على الأقل تلائم حجم اقتصادات العالم العربي وهو امر ضروري للإقتصاد. وبدل ان يكون اعتمادنا على الشركات الأجنبية فمن المهم وجود شركات عربية تقوم بالإعادة بمستوى الشركات العالمية نفسه.

وقطاع التأمين في العالم العربي عليه ان يدخل القرن الواحد والعشرين برؤية وأفكار جديدة وهذا الكم الهائل من شركات التأمين لا يدل على صحة إنما على بعثرة الجهود. وأملنا كبير بأن نقلل من مؤتمراتنا واصدار التوصيات وألا نكرر أنفسنا في كل عام. فهل نحن فعلاً قدمنا للإقتصاد العربي والاقتصاد العالمي ما يدل على قدراتنا المالية والإقتصادية والفنية والبشرية، فمعظم الشركات العالمية تضم رجالاً وسيدات من العالم العربي ولديهم مواقع متقدمة جداً، وأنا أشعر انه يوجد مجال كبير للتحسين ولتجميع القوى بكل أنواعها.

لقد حان الوقت لقيام شركات تأمين مباشر تعمل في كل الوطن العربي كما هي الحال في العديد من الشركات في أوروبا وكندا وأميركا وحتى في الهند وكوريا.

فأين العقول ورؤوس الأموال العربية لتقدم مبالغ في خدمة هذا القطاع الهام. وأين المعاهد التي تعلّم وتدرّس التأمين، فهي قليلة جداً في الوطن العربي، في حين يجب ان يكون في كل دولة معهد تدريب على قدر عال من المهنية والكفاءة.

فالشركات تقوم باجترار أساليب العمل أو تبادل العاملين في ما بينها واقتناص الكفاءات وهذا ما يدل على ضعف شديد، فإذا شئنا البحث مثلاً عن مدير عام للتأمين فلا نجده بسهولة والمسألة تأخذ سنوات وهذا يعني ان ليس هنالك قيادات فائضة أو جاهزة. في حين ان هناك تخمة وزحمة للموظفين في هذا المجال في أوروبا.

هذا مع العلم ان قطاع التأمين يعتبر خط الدفاع الأول عن اقتصادات الدول، فلماذا التخلف في هذا المجال؟ حتى منتجات قطاع التأمين في العالم العربي، لا تزال تقليدية، ولم نقدم شيئاً جديداً أو مميزاً بل هو استعادة لما لدينا، ولا أبحاث حقيقية لتطوير هذا القطاع وتجويد المنتجات المقدمة للمواطن، فكل عملنا أصبح يقوم على المنافسة التجارية السريعة وبذلك نبطل قيمة التأمين وأهميته في تقديم الحماية.

وفي الحقيقة فإن التراجع ليس فقط في هذا القطاع، فكم كلفت الأزمة الإقتصادية العالمية؟ لقد دفعنا خسائر مذهلة، وذلك بسبب وضعنا فوائضنا المالية في مواقع غير مأمونة، ولو تم توظيف تلك الفوائض في اوطاننا لساهمت في النمو الإقتصادي بشكل جيد وحاربت آفة الفقر والبطالة في العالم العربي. فنحن مقصرون في حق أنفسنا. وقيادات التأمين في العالم العربي بحاجة الى مراجعة وأفكار ورؤى أوسع من الرؤى التقليدية البسيطة المعتمدة في عالم التأمين. فسويسرا التي تضم ثمانية ملايين شخص، لديها شركة سويس ري وهي علم من أعلام التأمين في العالم، لذلك نحن نبدو متواضعين في انجازاتنا ونكثر من الخطب والأحاديث أقوالنا أكثر من أفعالنا ومؤتمراتنا كثيرة، فلماذا هذه السياحة المجانية على نفقة المساهمين؟ نحن خبراء في إضاعة الوقت والفرص والأموال. فالتطوير بحاجة الى عقول جادة وأناس يجلسون في مكاتبهم ويعملون، فأين البحث العلمي في منتجاتنا.

خطوات جيدة في مجال التأمين

■ ما هو السبب وراء ما حصل مع الأربع شركات في الأردن وهل يسيء ذلك الى قطاع التأمين في المملكة؟

– لا شك في ان الأردن خطت خطوات جيدة في مجال تنظيم العمل التأميني فيها، لكن للأسف هناك فجوة في الأنظمة التي قدمت، اذ يوجد مجال واحد لا غير هو التأمين الإلزامي على السيارات، وهذا بحاجة الى مراجعة جادة وتحرير الأسعار التي هي أيضاً بحاجة الى النظر فيها، وهي قيد الدراسة، أما التعديل الذي حصل العام الماضي فلم يؤثر ايجابا. فقد رفعوا الاسعار بنسبة عالية وفي الوقت نفسه رفعوا المزايا (فوائد المنافع) هذا بالدرجة الاولى، يرافقه ضعف الكوادر والقيادات في الشركات، بالاضافة الى ان السوق العربي بشكل عام والاردني بشكل خاص ليس بحاجة الى هذا الكم الهائل من شركات التأمين، وما يجري في الاردن يحصل في العالم العربي كله، واذا انسحبت الشركات من فرع تأمين السيارات تلغى اجازة التأمين لهذا الفرع. وانا اتصور ان هذه فترة عابرة وستعالج قريبا، والدولة تحاول تشجيع الاندماج واعطاء حوافز للشركات، لان السوق الاردني ليس بحاجة الى اكثر من عشر شركات كحد اقصى، والكوادر بدل ان تكون ضمن هذه الشركات العشر فإنها موزعة على ٢٨ شركة.

تأييد عمليات الاندماج

■ هل انتم مستعدون للاندماج؟

– نحن كنا من الاوائل الذين قدمنا اقتراحات منذ فترة طويلة بضرورة الاندماج بين الوحدات الاقتصادية المختلفة من اجل تأمين الاداء الافضل وبالتالي تقديم خدمات احسن في كل المجالات وليس فقط في قطاع التأمين. ونحن كنا مع اقتراح الاندماج ليس فقط مع شركات محلية بل لتشكيل شركات عابرة للمنطقة العربية كلها والعمل في السوق العربي وان يكون رأسمالها مقبولا وكوادرها كذلك، ومنتجاتها التي تقدمها للمواطنين على مستوى عال.

■ ما هو وضع شركتكم اليوم؟

– شركتنا كانت ولا تزال جيدة، ولكن ارباحنا تراجعت بسبب الفجوة في فرع التأمين على المركبات، والسوق الاردني يتوزع بأكثريته بين المركبات والطبابة والارباح من هذين المجالين نادرة والنتائج تنعكس على الفروع الاخرى، ولذلك كانت نتائجنا متواضعة، بالرغم من اعتبار شركتنا قوية وتضم كوادر من ذوي الخبرة وتنفق كثيرا على التدريب وتأهيل الموارد البشرية. ■

د. رجائي الصويص (الشرق الأوسط للتأمين MIDDLE EAST INSURANCE - الأردن):

تغيير النظرة الى الإعادة العربية يتطلب وقتاً وجهداً ومالاً



يـرى المـديـر العـــام لشركـــة الشـرق الأوسـط لـلـتـأمـيـن – الأردن MIDDLE EAST INSURANCE الدكتور رجائي الصويص ان هيئة التأمين الأردنية وحدها المخولة توفير المعلومات عن أي شركة عاملة، وقال ان لا أحد يرغب في ان تكون ثمة شركة أردنية تعاني مشكلات، لأن ذلك ينعكس سلباً على بقية الشركات. واعتبر ان النظرة الى شركات الإعادة العربية على انها مساندة وليست قائدة يلزمها وقت ومال وجهد للوصول الى مستويات شركات الاعادة العالمية، علما ان شركات الاعادة العربية لها مكانة مرموقة في الاسواق العربية وأصبح وجودها ضروريا، متوقعاً بوادر تحسن استثمارية في السوق الاردني.

شركات قوية وضعيفة

■ يتردد ان بعضا من شركات التأمين الاردنية تعاني من نقص في الملاءة وان احداها وجدت متمولين يخرجونها من المأزق بينما لا تزال الاخرى تبحث عن مخارج. هل ما يشاع في هذا الصدد صحيح؟ وكيف يمكن في رأيكم حل المشكلات التي تواجهها تلك الشركات؟ الا يسيء وجود شركات تأمين متعبة ماليا الى قطاع التأمين الاردني ككل؟

– المعلومات الصحيحة عن السوق هي التي تعطيها هيئة التأمين حيث انها تملك جميع احصائيات وارقام كل شركة على حدة. كما انها تطلع أولاً بأول على ما تقوم به كل شركة في مجالات الإنتاج والتعويضات والاستثمارات. لذلك نعتقد بأن أية معلومات لا يكون مصدرها الهيئة تبقى غير أكيدة وغير مكتملة. برأينا لا يمكن ان نجد حلاً واحداً لمشكلات مجموعة من الشركات اذ يجب دراسة حالة كل واحدة منفردة ومعرفة مشكلاتها حتى يمكن اقتراح الحلول. لا نعتقد بأن أحداً يرغب بأن يرى أي شركة أردنية تعاني مشكلات مادية لأن ذلك سينعكس على الجميع ولكن لا يجب ان يعتبر ذلك اساءة الى جميع الشركات، اذ ان جميع الأسواق في العالم تحتوي على شركات ضعيفة وأخرى قوية، ويعود للمؤمن له وحده دراسة أوضاع الشركة التي يتعامل معها للتأكد من قوتها ومتانتها المالية وخبراتها الفنية.

التغيير يتطلب جهداً

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– ان حصول شركات الإعادة العربية على تصنيفات دولية جيدة هو أمر مطلوب، اذ لولا حصولها على تلك التصنيفات الجيدة لكانت حصصها من الأسواق أقل بكثير مما هي عليه. لا تزال الأسواق العالمية تنظر الى كثير من شركات الإعادة العربية بأنها شركات مساندة وليست شركات قائدة. ان تغيير هذه النظرة يحتاج الى جهد ووقت ومال للوصول الى مستويات شركات الإعادة العالمية المعروفة. لكن الواقع أيضاً يشير بوضوح الى ان شركات الإعادة العربية لها مكانة مرموقة في الأسواق العربية وأصبح وجودها ضرورياً ويعتمد عليها اعتماداً كبيراً في كثير من أعمال الإعادة.

لم نلمس من المعيدين تنافساً يختلف عن السابق

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– المنافسة بين معيدي التأمين العالميين لم تتوقف في أي من الأعوام الأخيرة. انهم يعلمون ما يفعلون. يتنافسون على الأعمال الجيدة حتى لو كانت نتائجهم غير جيدة. لذلك فإن أسواقنا على صغرها قياساً بالأسواق العالمية تبقى محط أنظارهم ما دامت نتائجها مربحة. وفي الواقع لم نلمس منهم هذا العام تنافساً يختلف كثيراً عمّا نلمسه في العادة.

بوادر تحسن استثماري

■كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– الاسواق العربية واعدة والتأمين فيها مرشح لزيادات كبيرة وحتى الآن لا تزال النتائج مرضية، فمن الطبيعي ان يكثر اهتمام الشركات العالمية بأسواقنا. بطبيعة الحال لا ينطبق هذا على جميع الأسواق العربية انما تحظى منطقة الخليج العربي بحصة الأسد من هذا الاهتمام لوجود النفط فيها وما يتبع ذلك من برامج للتنمية ومصروفات حكومية كبيرة يكون عادة للتأمين منها حصة معقولة. الى ذلك كثرة هذه الشركات المباشرة في المنطقة تنافس الشركات الوطنية المباشرة وتأخذ منها حصة كبيرة من أعمال ذلك السوق.

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– بالنسبة للسوق الأردني لا تزال المعاناة من انخفاض أسعار الاستثمارات والأصول موجودة. هناك بوادر تحسن في بعض النواحي وقد يحتاج السوق الى عام آخر حتى يبدأ باسترجاع جزء ملحوظ مما فقده خلال العامين أو الثلاثة الماضية. يبقى ان أسواقنا تتأثر بسرعة بالأزمات ولكنها تتجاوب ببطء عندما يبدأ الانتعاش. ■

سامي جميل بركات (المجموعة العربية الأردنية للتأمين - AJIG والبركة تكافل):

ضرورة اندماج الشركات تعزيزاً لملاءاتها والتخفيف من حدة المنافسة

رئيس مجلس إدارة المجموعة العربية الأردنية للتأمين AJIG وشركة البركة تكافل سامي جميل بركات رأى ان لكل قطاع مشكلاته وان المسبب الأكبر للخسائر في قطاع التأمين هي التغطيات الإلزامية، مشدداً على توجه الشركات نحو الاندماج من أجل تعزيز ملاءاتها والتخفيف من حدة المنافسة، مطالباً هيئة التأمين الأردنية بتقديم ما أمكنها من حوافز الى الشركات لتشجيعها على الإندماج.



وريث خبرات عائلية

■ هل لنا لمحة عن شخصكم؟

– حائز على شهادة الدكتوراه من الولايات المتحدة الأميركية. وأعمل في قطاع التأمين منذ ٢٥ عاماً، ولدّي استثمارات في قطاعات التأمين والعقارات والألبسة والاستثمارات المالية.

ولكن ركزت في شكل أساسي على الخوض في قطاع التأمين خصوصاً وانني ورثت خبرات عائلية طويلة في هذا المجال، اذ كان جدّي السيد جميل بركات رحمه الله من المساهمين في معظم شركات التأمين في الأردن.

لكل قطاع مشكلاته

■ كيف تقوّمون سوق التأمين في الأردن، ولماذا اخترتم التركيز على هذا المجال في وقت هناك قطاعات أخرى كثيرة يمكن ان تكون أكثر ربحية وأقل خطراً؟

– المسبب الأكبر للخسائر في قطاع التأمين هو التأمين الإلزامي والشركات باتت تنظر اليه كأنه مصيبة مالية، اذ ليس هناك توازن بين الأضرار والخسائر والتعويضات والأقساط التي تأخذها الشركات. وهذه الاخيرة باتت تركز من أجل تحقيق الأرباح على الجانب الاستثماري بدل الفني.

من جهتي أرى انه يجب على شركات التأمين في الأردن ان تتوجه نحو الاندماجات من أجل تعزيز ملاءاتها والتخفيف من المنافسة، بما يعود بالفائدة عليها وعلى قطاع التأمين ككل.

أما حول اختياري لقطاع التأمين، فأقول ان لكل قطاع مشكلاته، ولاحظنا كيف ان الأزمة المالية العالمية جمّدت القطاع الاستثماري وانعكست على كل القطاعات الأخرى وفي كل دول العالم.

لذا لا يمكن القول ان هناك قطاعاً أفضل من آخر.

كيان تكافلي

■ ما الهدف من عملية الدمج؟

– لا تتعامل شركة البركة تكافل في مجال تأمينات الحياة، بخلاف المجموعة العربية الأردنية للتأمين. والهدف من مشروع دمج الشركتين هو اطلاق شركة تكافل تتعاطى مختلف فروع التأمين.

فالسوق التكافلي في الأردن واعد ويشهد نمواً، ومؤخراً دخلت خمسة مصارف تكافلية الى السوق الأردني. وبالنسبة الى شركات التأمين فمن أصل ٢٨ شركة عاملة في الأردن ثلاث فقط منها تكافلية وواحدة فقط منها تتعاطى تأمينات الحياة. من هنا ارتأينا ان الخروج بكيان تأميني تكافلي قوي يتعامل في مختلف أنواع التأمين فرصة ذهبية لنا.

ثم ان دمج الشركتين يقلّل المصاريف من جهة ومن جهة أخرى يحدّ من خسائر التأمين الإلزامي اذ لم يعد هناك كيانان يحققان خسائر.

آلية اتمام الدمج

■ ما هي الإجراءات التي تتطلبها عملية الاندماج؟

– تتطلب الآلية القانونية لاتمام الاندماج بعد موافقة مجلس الإدارة على مشروع الدمج، التقدّم الى الجهات القانونية والرقابية بطلب الاندماج. بعدها وبناء على طلب هيئة الرقابة، بحسب عقد هيئة عمومية غير عادية خلال شهر من تاريخ موافقة مجلس الإدارة من أجل اتخاذ القرار النهائي بالدمج والاتفاق على الصورة النهائية للشركة الجديدة الناتجة عن الدمج لتسير بعدها في الإجراءات القانونية لإتمام عملية الدمج.

خلل في التوازن

■ ما هي الأسباب الرئيسية التي أدت في السابق الى تراجع أوضاع شركتي البركة تكافل والعربية الأردنية للتأمين؟

– كما سبق وذكرت مصيبة شركات التأمين في الأردن هو التأمين الإلزامي. فعلى سبيل المثال، يقدر التعويض على الضرر الجسدي بحدود الـ ٢٠ أو ٢٢ ألف دينار، بالمقابل القسط الصافي والنهائي الذي تأخذه شركات التأمين على تغطية الإلزامي هو ٧٠ ديناراً، ونتيجة هذه المعادلة، فإن شركة التأمين بحاجة الى ٣٠٠ سيارة مؤمنة لا تكبد الشركة أي تعويض عن الضرر الجسدي مهما كان حجمه، وهذا يؤكد الخلل الكبير في التوازن بين التعويض والقسط.

وفي هذا السياق رفعت الحكومة الأردنية مؤخراً كتاباً الى شركات التأمين تسألها فيه عن توجهاتها حول كيفية تحرير قطاع التأمين الإلزامي.

■ هل رأسمال الشركة الوليدة من الاندماج سيكون عبارة عن جمع ما بين رأسمالي البركة والمجموعة العربية الأردنية؟

– القضايا الفنية والمالية المتعلقة بالكيان الناتج عن عملية الدمج لها حسابات خاصة، خصوصاً واننا نقوم بتحويل شركة من التأمين التقليدي الى الإسلامي.

الاندماج مفيد للقطاع

■ سمعنا ان شركة الضامنون العرب ربما ستكون أيضاً ضمن عملية الاندماج، فهل هذا صحيح؟

– في حال اتخذ مجلس ادارة شركة الضامنون العرب قراراً بالإنضمام الى هذا الاندماج، ستكون الفكرة محل ترحيب، فنحن دائماً من مشجعي الإندماج كونه مفيداً للقطاع.

كما وليس هناك من مانع، ان ندعو عدداً من المصارف الى المساهمة في الشركة الجديدة بعد نضوج الاندماج، علماً ان مساهمة أي مصرف إسلامي بشركة تأمين إسلامية تشكل إفادة له حيث يؤمن أصحاب القروض.

تشجيع على الاندماج

■ ما هي أبرز المطالب التي ترفعونها الى هيئة التأمين؟

– نطالب هيئة التأمين في الأردن بتقديم ما أمكنها من حوافز الى شركات التأمين لتشجيعها على الاندماج.

■ هل لقيتم دعماً من قبل معيدي التأمين بالنسبة للشركة الوليدة من الاندماج؟

– بداية القرار بالاندماج لا يزال حديثاً، ثم ان مساهمة السيد **علي عوض** معنا وهو صاحب الخبرات الطويلة والسمعة الطيبة في السوق سترفع اهتمام المعيدين بشركتنا. إذ في النهاية عمل التأمين هو نوع من العلاقات العامة ومبني على الثقة. ■

جمال نزيه العبد الحسين (شركة الاتحاد العربي الدولي للتأمين - الأردن):

استثماراتنـــا العقاريـــة القديمـــة لا تـــزال تأتـــي علينـــا بمـــردود جيـــد



رئيس شركة الاتحاد العربي الدولي للتأمين ARAB UNION INTERNATIONAL في الأردن جمال نزيه العبد الحسين قال لنا خلال المقابلة التي اجريناها معه ان بعض شركات التأمين مثل الاتحاد العربي الدولي ARAB UNION INTERNATIONAL يملك استثمارات عقارية قديمة العهد وذات مردود استثماري مجدٍ. وهذا ما ساعدها على الاستمرار في تحقيق الارباح في الوقت الذي تعاني فيه اسواق العالم من تراجع العوائد الاستثمارية. وأمل السيد جمال الحسين في تعديل أسعار التأمين الإلزامي وتسهيل عمليات الدمج بين الشركات، معولاً على نجاح التجربة في ادارة محفظة التأمين الصحية.

ندعو بقوة الى تحرير اسعار التأمين الالزامي وتحفيز الشركات على الدمج

■ تعثرت بعض الشركات العاملة في السوق الأردني، هل تعتقدون ان هذه الاوضاع ستؤثر سلباً على قطاع التأمين؟

– أرى ان هذه المعضلة ناتجة عن التباطؤ الإقتصادي العالمي، خصوصاً ان معظم أرباح شركات التأمين كانت قبل اندلاع الازمة المالية تحقق ارباحها في المجال الاستثماري ولا سيما العقاري. وبعد ان تراجعت الموارد الاستثمارية والعقارية فقدت شركات التأمين ذلك المورد. وبالتالي الخلل ليس محلياً بل ناجماً عن ركود الأسواق المالية وتراجع قطاع العقار، فضلاً عن الظروف السياسية المحيطة بالمنطقة.

اضاف: وبالرغم من كل الصعوبات الحالية امكن لبعض الشركات ان تحقق ارباحا من خلال استثمارات عقارية قديمة ما تزال تنتج عوائد مجزية وقد انعكس ذلك على نتائجها ايجابا، وشركتنا هي واحدة من بين تلك الشركات القليلة.

وقال: من جهة اخرى نسعى الى تعديل أسعار التأمين الإلزامي والذي من شأنه الحدّ من الخسائر. كما نسعى الى اقناع الحكومة وهيئة الإشراف على التأمين بتحرير أسعار التأمين الإلزامي بحيث تحل معضلة التأمين الالزامي على السيارات نهائيا.

تعزيز عمليات الدمج

■ ما هي الحلول التي تقترحونها؟

– عدد شركات التأمين في السوق الأردني كبير لذا من المفترض تعزيز عمليات الدمج. وأنا شخصياً أشجّع الدمج ومستعد لذلك مع شركات أخرى شرط ان تكون أوضاعها جيدة.

ندعو شركات الإعادة الى الحفاظ على العلاقة القديمة التي تجمعنا بها

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– هذا لا ينطبق على جميع شركات الاعادة، فشركة ميونيخ ري MUNICH RE تصعّد شروطها، وهذا ما يجعل شركات التأمين المسندة تتوجه نحو وسطاء الاعادة للحصول على تغطيات وأسعار اكثر تنافسية. ولكن طبعاً هذا لا يلغي وجود المعيد العالمي صاحب الإمتيازات الخاصة.

اضاف: في هذا الإطار ندعو شركات الإعادة الى الحفاظ على العلاقة القديمة التي تجمعنا بها.

موضوع الإسناد مرتبط مباشرة بالعلاقات العامة بين مختلف الأطراف

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– أرى ان موضوع الإسناد مرتبط مباشرة بالعلاقات العامة بين مختلف الأطراف. كما انه لا بدّ من الإشارة الى أهمية ان يسوّق المعيد العربي خدماته ويبني علاقات جيدة مع شركات التأمين كي يعزز أعماله.

نتائج جيدة في فرع السيارات

■ سوقتم منذ فترة وجيزة برامج تأمين صحية، كيف تقوّمون نتائجها؟

– كانت تجربتنا ناجحة، رغم أننا واجهنا بعض الصعوبات في البداية لأننا كنا نفتقر الى الخبرات اللازمة.

وأشير ايضا اننا حققنا نتائج جيدة في فرع السيارات مع العلم ان تحقيق الأرباح في هذا المجال يحتاج الى إدارة حكيمة ومتابعة دائمة.

النتائج

■ كيف تقوّمون نتائج العام ٢٠١٠ مقارنة بما كانت عليه في ٢٠٠٩؟

– حققنا أرباحاً فنية واستثمارية حتى الربع الثالث من السنة بقيمة ٣,٣ ملايين دينار، كما ان حجم أقساطنا يقدّر بعشرة ملايين دينار. ■

يعقوب صوالحه (شركة التأمين العامة العربية GENERAL ARABIA):

هناك طاقات كبيرة في المنطقة إن استغِلّت في شكل سليم ستساهم في إحداث نمو شامل

رأى مدير عام شركة التأمين العامة العربية GENERAL ARABIA – الاردن يعقوب صوالحه ان أهم المعايير التي تقيّم بموجبها شركات التأمين وتؤكد قدرتها على القيام بالتزاماتها المستقبلية هو هامش الملاءة المالية، وشدّد على وجوب ان تدرك الإدارات التنفيذية في الشركات المخاطر التي تواجهها وان تكون لديها القدرة على اتخاذ اجراءات وقائية لتجنب حدوث أي مخاطر، متوقعاً ان تكون الأرباح المتحققة في ٢٠١٠ موازية لما تم تحقيقه في ٢٠٠٩، مع زيادة في الأقساط المكتتبة بنسبة تراوح بين ١٠ و١٢ في المئة، وهي تعمل لزيادة الأقساط المكتتبة خلال ٢٠١١. لافتاً الى ان هناك طاقات كبيرة في المنطقة، إن استغِلّت بشكل سليم ستساهم في إحداث نمو شامل.

هذا ما قاله صوالحه الحامل شهادة ACII لمجلة «البيان الإقتصادية» وهنا تفاصيل الحوار:



اجراءات لا بد منها

■ يتردد ان بعضا من شركات التأمين الاردنية تعاني من نقص في الملاءة وان احداها وجدت متمولين يخرجونها من المأزق بينما لا تزال الاخرى تبحث عن مخارج. هل ما يشاع في هذا الصدد صحيح؟ وكيف يمكن في رأيكم حل المشكلات التي تواجهها تلك الشركات ؟ الا يسيء وجود شركات تأمين متعبه ماليا الى قطاع التأمين الاردني ككل؟

– كما نعلم فإن حساب هامش الملاءة المالية هو من اهم المعايير التي تقيّم بموجبها شركات التأمين والتي تؤكد قدرتها على القيام بالتزاماتها المستقبلية. وهو ما يتطلب من ادارات الشركات التركيز على ادارة الاصول والخصوم واتباع اساليب حديثة في ادارة المخاطر وتنظيم اتفاقيات اعادة التأمين بما يخدم قدرتها التنافسية ويوفر الحماية للمستفيدين من وثائق التأمين.

اما بخصوص ان بعض الشركات تعاني من نقص الملاءة وانها قد تجد متموّلين يخرجونها من المأزق (او قد لا تجد) فصحيح ان رفع رؤوس الاموال سوف يساعد في رفع هامش الملاءة في المنظور القريب، ولكن الحل لا يكمن فقط في رفع رأس المال ولكن في معرفة الاسباب التي ادت الى تدني هامش الملاءة والعمل ووضع الحلول القابلة لتحسينها، ومنها على سبيل المثال، التنوع في اعمال الشركة والتركيز على اعمال المرابحة وادارة المخاطر وتحليلها بطريقة علمية والتركيز على التأمينات الفردية وتأمينات الحياة مع التأكيد على ضرورة اعادة هيكلة محافظ التأمين على الحياة من محافظ تقليدية الى منتجات ذات وحدات استثمارية متغيرة. لذلك فأنه يجب على الإدارات التنفيذية في شركات التأمين ان تدرك المخاطر التي تواجهها وان تكون لديها القدرة على اتخاذ اجراءات وقائية لتجنب حدوث هذه المخاطر او احتوائها والتقليل من تأثيرها حين وقوعها.

ارتفاع حصة المعيدين العرب

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– اعتقد ان هناك زيادة ملحوظة في السنوات الاخيرة في حصة معيدي التأمين العرب من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة وخصوصا لدى شركات الاعادة العربية التي حصلت على تصنيفات دولية جيدة والتي اثبتت خلال الممارسة الفعلية قدرتها على الاكتتاب وسرعة تسديد المطالبات.

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– مما لا شك فيه ان هنالك زيادة في الطاقة الاستيعابية لشركات التأمين العالمية وخصوصا تلك التي تملك فائضا في رساميلها وانها تسعى جاهدة للفوز بحصة اكبر من الاقساط الواردة للاسواق العالمية. ولكن تجدر الاشارة الى ان معظم المعيدين الذين التقيناهم خلال الفترة السابقة، ركزوا في نقاشاتهم وتحليلاتهم على تقييمهم لمدى قدرة الشركة على الاكتتاب وخبرتها في ادارة وتقييم المخاطر او ملاءتها المالية وسمعتها واسلوب ادارتها. لذلك لا اعتقد ان زيادة الطاقة الاستيعابية سوف تؤدي الى تراجع النتائج الفنية بل على العكس اعتقد انها ستساعد الشركات على التركيز على نتائجها الفنية والمالية والادارية اذا رغبت بالاستفادة من الطاقة الاكتتابية الكبيرة.

تطلّع عالمي الى اسواقنا

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك فائدة لاسواقنا العربية؟

– نعم لاحظنا بوضوح اهتمام الشركات العالمية بأسواقنا وقد بدا ذلك واضحا في الحضور الكبير لتلك الشركات للمؤتمر العام العربي للتأمين والذي عقد في منطقة البحر الميت في أيار ٢٠١٠. واعتقد ان هذه الشركات تدرك بأنه في هذه المنطقة طاقات كبيرة إن استغلت بشكل سليم وضمن خطط واضحة وطموحة، فأنها سوف تساهم في إحداث نمو شامل، ليس في قطاع التأمين فحسب بل في العجلة الاقتصادية ككل. لذلك يتوجب علينا الاسراع في الاستفادة من الطاقات والامكانات الموجودة في منطقتنا من خلال زيادة طاقاتنا الاستيعابية وتدريب وتأهيل كوادرنا البشرية من الناحية العلمية والعملية، وعمل دراسات واقعية لاحتياجات السوق في جميع قطاعاته والعمل بجد على زيادة الوعي التأميني لدى الافراد والمؤسسات وطرح منتجات تأمينية جديدة وتفعيل الطلب عليها، والتركيز على التأمينات الفردية والتي تشكل حوالى ٦٠٪ من اقساط التأمين العالمي (علما بأنها لا تصل الى ٢٠٪ في العالم العربي) وهذا باعتقادي ما تسعى اليه الشركات العالمية.

ثبات الارباح وزيادة الاقساط

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام ٢٠١١ سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– لا يمكن القول أن اية شركة قد تجاوزت تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، الا اذا تأكدت من ان هذه الاستثمارات لن تنخفض اسعارها في المستقبل. اما بخصوص نتائجنا للعام ٢٠١٠ فباعتقادي أننا سنتمكن من تحقيق نسبة ارباح موازية لما حققناه في العام ٢٠٠٩ مع زيادة في الاقساط المكتتبة بنسبة تراوح بين ١٠–١٢٪ عما حققناه في العام ٢٠٠٩. ونعمل جاهدين من خلال تنويع وزيادة قنوات التسويق وطرح منتجات جديدة (تأمينات عامة وتأمينات حياة ادخارية) لزيادة اقساطنا المكتتبة خلال العام ٢٠١١ مع تركيزنا على النتائج الفنية الايجابية. ■



رشيد الهباب (شركة التأمين الوطنية - الأردن)

قمنا بتغييرات هيكلية وفنية وحققنا أرباحاً رغم التحديات

شركة التأمين الوطنية الأردنية هي من الشركات القليلة التي حققت أرباحاً في السوق الأردني، واستطاعت تجنب العديد من المتاعب التي تنوء تحت ثقلها شركات عديدة أخرى.

مدير عام الشركة رشيد الهباب والذي تسلم منصبه منذ أشهر قليلة يشير إلى أن الشركة هي في مرحلة إعادة هيكلة شاملة تشمل جميع النواحي، كما تشمل تحديث جهازها الفني والإداري لكي تتمكن من مواكبة متطلبات الحداثة والاستمرار وسط المنافسة التي وصفها بالشديدة في السوق الأردني.

■ **يتردد أن بعضاً من شركات التأمين الأردنية تعاني من نقص في الملاءة وأن بعضها وجدت متمولين يخرجونها من المأزق بينما لا تزال أخرى تبحث عن مخارج. هل ما يشاع في هذا الصدد صحيح؟ وكيف يمكن في رأيكم حل المشكلات التي تواجهها تلك الشركات؟**

– في الحقيقة يوجد عدد من شركات التأمين التي لم تنجح بوضع حلول ناجحة لمسيرتها وركزت على تسويق التأمينات الإلزامية على السيارات وقد تكبدت خسائر كبيرة، خصوصاً بعد تغيير القانون. واليوم بات هناك خسائر فنية إضافة إلى الخسائر في الاستثمارات. في السنوات السابقة كانت السوق المالية تساعد بتوفير السيولة لتغطية الخسائر الفنية، ولكن منذ سنتين أو اكثر تدنت مؤشرات السوق المالية وسببت خسائر إضافية للشركات.

بالنسبة إلى الحل فكل شركة لديها خططها على مستوى مجلس الإدارة والإدارة العليا ويجب أن يكون لدى كل شركة خطة ورؤية مستقبلية للثلاث أو للخمس سنوات القادمة يتم العمل بموجبها ويعاد تقييمها خلال ستة أشهر على الاكثر لتعديل أي انحرافات في النتائج واتخاذ الحلول المناسبة، ولكن العمل بدون خطة يؤدي إلى نتيجة سلبية.

هيئة التأمين جادة في مسعاها

■ **استمزجتكم هيئة التأمين بالنسبة للدمج، فهل البنود والمحفزات كافية لدمج الشركات والتخلي عن رئاسة مجلس الإدارة أو المدير العام؟**

– يمر سوق التأمين الأردني بمرحلة مخاض، إذ أن هناك شركات مضطرة لبحث كافة الخيارات المعروضة نظراً إلى وضعها الحرج، في حين أن هناك شركات مليئة مالياً ونحن منها، وبالتالي ليس لديها مشكلة على هذا الصعيد واعتقد أن هيئة التأمين جادة في مسعاها لتوفيق أوضاع بعض شركات التأمين عن طريق منحها محفزات واعفاءات للاندماج، وعلى هذه الشركات أن تأخذ هذا الطرح على محمل الجد والتخلي عن المصلحة الشخصية في سبيل مصلحة المساهمين.

أما بالنسبة للمحفزات فهناك شركات ستجد نفسها مضطرة للتنازل إذا أرادت الاستمرار، وبالتالي دراسة الخيارات المعروضة عليها.

سوق منافس جداً

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو أن شركات الإعادة باتت تملك فائضاً في الرساميل وفي طاقاتها الإكتتابية ولذا تتدافع للفوز بكميات أكبر من أقساط الإعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جاء ذلك؟**

– طبعاً، فنحن في سوق منافس جداً ومستوى الأسعار أصبح منخفضاً جداً، وهذا ينعكس على ربحية الشركات، وإذا استمرت تلك الطاقة الاستيعابية معروضة في السوق الذي هو اصلاً SOFT MARKET فطبعاً سيكون هناك تأثير سلبي، يتمثل في تراكم الخسائر وعدم القدرة على تغطية المسؤوليات مقابل المنافسة الشديدة في الأسعار والذي سيؤدي إلى خروج العديد من الشركات من السوق.

تغييرات هيكلية وفنية

■ **ماذا أضفتم وما هي مشاريعكم؟**

– لقد تسلمت إدارة الشركة منذ ستة أشهر، ونحن في مرحلة إعادة هيكلة شاملة للشركة، وقد أنجزنا خلال الأشهر الماضية دراسة محفظة الشركة على أسس فنية سليمة، ووضع سياسة اكتتابية جديدة، كما أدخلنا تعديلات شاملة على نظام الكمبيوتر، وأصبح لكل موظف في الشركة بريده الإلكتروني الخاص، وقد انتهينا من اطلاق الموقع الإلكتروني الجديد للشركة. وقد استثمرنا في الموارد البشرية وإجرينا تعيينات على مستوى الإدارة العليا والمتوسطة.

أما بالنسبة للبرامج الجديدة، فنحن حالياً نقوم بدراسة حاجة السوق، وسوف نبدأ بطرح بعض البرامج الجديدة التي تركز على التأمينات الفردية وكذلك انشاء قسم خاص لخدمة العملاء وانشاء دائرة تسويق لتغطية كافة انحاء المملكة، وقد نجحنا مؤخراً بتجديد اتفاقيات إعادة التأمين مع إدخال بعض التحسينات عليها.

أضف إلى ذلك اننا نعمل على تجهيز مبنى خاص بالشركة سيكون ذا تصميم عصري وقد جددنا شعار الشركة وذلك تماشياً مع رؤيتنا المستقبلية.

الوصول الى اعلى المراتب

■ **كيف تقارنون عام ٢٠٠٩ مع ٢٠١٠ من ناحية النتائج؟**

– بالرغم من التغييرات الكبيرة التي تم ادخالها وعمليات إعادة الهيكلة الجارية في جميع نواحي الشركة، حققنا في عام ٢٠١٠ زيادة في الأقساط، ونحن من الشركات التي حققت أرباحاً في الأشهر التسعة الأولى من هذا العام ونأمل بأن نستمر بهذا النهج للوصول بالشركة إلى أعلى المراتب. ■



علي الوزني (الأولى للتأمين FIRST - الأردن):

حاجة الحلول للشركات المتعثرة لمزيد من العمل والجرأة والشفافية

مدير عام شركة الأولى للتأمين FIRST INSURANCE CO علي الوزني سأل: ماذا بعد تعثر بعض الشركات في السوق الأردني، وإذ نوّه بنجاح التشريعات الصادرة والتي تستطيع ان تكشف الخلل وبسرعة فائقة، رأى ان الحلول اللازمة لا تزال بحاجة الى مزيد من العمل والجرأة والشفافية.

واعتبر ان المعيدين العرب والإقليميين ذوي التصنيفات المتقدمة لا يمكن ان تفوق حصصهم السوقية تلك التي يحصل عليها كبار المعيدين العالميين وتحديداً الأوروبيين، معدداً العوامل التي تقف حائلاً أمام نمو الإسناد العربي بالشكل الذي نطمح اليه. واصفاً المنافسة بالأمر الصحي كونها تحسن الأسعار وتطور الخدمة وتحسن مستوى صناعة التأمين متوقعاً تحقيق نسبة ٣٠ في المئة نمواً بالأقساط.

تشريعات تكشف الخلل

■ يتردد ان بعضا من شركات التأمين الاردنية تعاني من نقص في الملاءة وان احداها وجدت متمولين يخرجونها من المأزق بينما لا تزال الاخرى تبحث عن مخارج. هل ما يشاع في هذا الصدد صحيح؟ وكيف يمكن في رأيكم حل المشكلات التي تواجهها تلك الشركات؟

الا يسيء وجود شركات تأمين متعبة ماليا الى قطاع التأمين الاردني ككل؟

– لم يعد سرا أن هنالك أكثر من شركة في السوق الأردني لا تزال تلهث للوصول إلى الحد الأدنى لهامش الملاءة، ولم يعد سرا أن هنالك أكثر من شركة تدنت هوامش ملاءتها عن الخط الأحمر.

المهم في الموضوع، هو ما الذي حدث لها بعد هذا التدهور في أدائها وقدرتها المالية؟ هل تلقت عقوبات نتيجة لذلك؟ هل تم تحديد قدرتها الاكتتابية بحجم معين من الأقساط؟ هل تم منعها من الاكتتاب في نوع معين من التأمين؟ هل تم منعها من تقديم عروض لأخطار تتجاوز قيمة معينة؟ هل تم نشر مثل هذه المعلومات بشكل يجعل حامل الوثيقة واعيا مع أي شركة يقوم بالتأمين؟

اسئلة كثيرة تدور حول «وماذا بعد ذلك»؟! لقد وضع المشرع الأردني مجموعة متكاملة من التشريعات التي تستطيع أن تكتشف الخلل وبسرعة فائقة. وقد نجحت التشريعات في ذلك، إلا أن الخطوة التالية والتي تتمثل في إيجاد العلاج والحلول اللازمة – ومنها المؤلمة – لا تزال بحاجة إلى مزيد من العمل والجرأة والشفافية.

أما من حيث الإساءة للقطاع فهو بالطبع أمر وارد لاسيما وأن القطاع يعاني من تراجع وضعف في صورته الذهنية لدى المستهلك الأردني، آخر ما يحتاجه القطاع اليوم هو سقوط شركات وعدم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها. سوف يشكل ذلك بالتاكيد ضربة قوية للقطاع وللاقتصاد الأردني بشكل عام.

عوامل تعوق نمو الإسناد العربي

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– من الجيد أن نرى اليوم معيدي تأمين عرباً وإقليميين يحملون تصنيفات متقدمة للقدرة المالية، إلا أن ذلك لا يكفي للحصول على حصص سوقية تعادل او تفوق تلك التي يحصل عليها كبار معيدي التأمين العالميين وتحديدا الأوروبيين.

ومما لاشك به ان حصول معيدي التأمين العرب على تصنيفات متقدمة زاد من فرص حصولهم على حصة سوقية اكبر وشجع الكثير من شركات التأمين العربية على تعزيز التعاون مع معيدي التأمين العرب والإقليميين. إلا أن عوامل مهمة مثل السعة الاكتتابية وتنوع فروع التأمين التي تتعامل بها هذه الشركات، والمعرفة المهنية في أنواع معينة من الأخطار، وإحجام هذه الشركات عن أنواع أخرى، كلها عوامل تؤدي إلى عدم نمو حجم الاسناد العربي – العربي بالشكل الذي نطمح إليه جميعا.

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– بالتأكيد، ما يقبله المعيدون اليوم ما كانوا ليقبلوه قبل سنوات، هنالك طاقات اكتتابية كبيرة فائضة، والمنطقة باتت نقطة جذب لطاقات اكتتابية جديدة ومما لاشك فيه أن ذلك سيكون له أثر على النتائج الفنية. ومن يقول أننا لم نلمس الأثر السلبي لذلك مخطىء تماما، فالهوامش الربحية تنحسر يوما بعد يوم وتشكل ضغطا هائلا على إدارات الشركات وأصحاب القرار.

لم يعد النشاط التأميني قادرا على منافسة الأنشطة الاقتصادية الأخرى، وهذا يضع سؤالا مهما أمام المستثمرين وهو: هل تحقق شركات التأمين العوائد المتوقعة؟ وإذا كانت كذلك هل تعتبر هذه العوائد قابلة للاستمرار Sustainable؟

المنافسة صحية

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– بالطبع هنالك فوائد كبيرة سواء للأسواق العربية بشكل عام أو للأسواق الفردية بشكل خاص والتي تشهد هذا التركز مثل الإمارات العربية المتحدة، البحرين وقطر، شأنها في ذلك كشأن باقي الاستثمارات الأجنبية التي تسعى الدول لاستقطابها.

فهي تعمل على تدوير العجلة الاقتصادية وتوفير فرص العمل ونقل المعرفة المهنية وما يصاحب كل ذلك من عوامل تسهم في زيادة النمو الاقتصادي للمنطقة. أما إذا كان ما يرمي إليه السؤال هو اثر هذا الزخم من الشركات في زيادة حدة المنافسة، فهذا أمر وارد أيضا إلا أنني لا أرى انه أمر سيئ، فالمنافسة أمر صحي، فهي تحسن الأسعار وتطور الخدمة وتحسن مستوى الصناعة بشكل عام، وستفرز بالنهاية مجموعة من الشركات هي الأقدر على الاستمرار وتقديم القيمة لأصحاب العلاقة.

٣٠ في المئة نمواً في الأقساط

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– لا يزال سوق التأمين الأردني يعاني من الآثار السلبية لتدهور أسعار الاستثمارات والأصول، والعام ٢٠١٠ ليس أفضل من الذي سبقه في هذا السياق. إلا أن العودة إلى أصول العمل Back to basic من شأنها أن تجعل نتائج السوق أكثر قبولا خصوصا وأن التراجع في الاستثمارات قد اثر على جميع القطاعات وليس فقط التأميني.

أتوقع أن تحقق الأولى للتأمين نموا كبيرا في حجم أقساطها يتجاوز ٣٠٪ وهي بذلك تتفوق على ما توقعته من نسب نمو في الأقساط المكتتبة والتي من المتوقع أن تتجاوز ١١ مليون دينار والأرباح الإجمالية ٧٥٠ ألف دينار.

ومن المتوقع أن يحقق حساب حملة الوثائق للسنة الثانية فائضا تأمينيا يصل إلى ٢٥٠ ألف دينار. وتعتبر هذه المؤشرات جميعها مميزة خصوصا وان العام ٢٠١٠ هو العام التشغيلي الثاني فقط للشركة. ■

حسن علي أبو الراغب (اليرموك للتأمين Yarmouk Insurance - الأردن):

شهية شركات الإعادة أدت الى تراجع الاسعار



شركة اليرموك للتأمين Yarmouk Insurance من الشركات الرائدة العاملة في السوق الأردني، وتحرص على توفير كافة الاحتياجات التأمينية لعملائها كما تحرص على التعامل مع وسطاء تأمين وإعادة تأمين ومكتتبين عالميين لتوفير التغطية التأمينية الخاصة مثل تأمينات مسؤولية المطارات، تأمين أجسام السفن، تأمين المسؤولية المهنية، الوثائق المصرفية الشاملة، تأمين أخطار الحرب والإرهاب بالاضافة الى انواع التأمين الاساسية في مجال تأمين الممتلكات والنقل والهندسي والحوادث العامة والحياة والطبي.

عضو مجلس الإدارة والمدير العام للشركة حسن علي أبو الراغب دعا الى اندماج الشركات المتعثرة ، وأكد دعم شركات التأمين العربية لشركات الاعادة العربية، وانتقد شهية بعض شركات الاعادة على اكتتاب بعض الأخطار مما ادى الى تراجع الأسعار والاخلال بسلامة الاكتتاب، لافتاً الى اهمية عملية ترتيب البيت الداخلي وتعزيز الكوادر الفنية وتحسين أدائها.

مشكلات مالية

■ يتردد ان بعضا من شركات التأمين الاردنية تعاني من نقص في الملاءة وان احداها وجدت ممولين يخرجونها من المأزق بينما لا تزال الاخرى تبحث عن مخرج. هل ما يشاع في هذا الصدد صحيح؟ وكيف يمكن في رأيكم حل المشكلات التي تواجهها تلك الشركات؟

الا يسيء وجود شركات تأمين متعبة ماليا الى قطاع التأمين الاردني ككل؟

– تعاني بعض شركات التأمين في الأردن من مشكلات مالية وصعوبات في هامش الملاءة، وهذا طبعاً يؤثر سلباً على الجسم التأميني الاردني وذلك يتطلب الحرص بالتعامل والمشاركة بين الشركات المحلية واذ نحن لا نتمنى الاذى لاي من الشركات الزميلة الا ان اندماج هذه الشركات سيعزز من مركزها المالي والفني . أما عدم قدرة هذه الشركات على الاستمرار فسوف يفتح المجال للشركات الاخرى كي تستحوذ على حصص أكبر من السوق.

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– ندعم شركات الإعادة العربية ونشجعها على تعزيز قدراتها والاندماج لتوسيع طاقاتها الاستيعابية، ونستغرب كيف تشكو الإعادات العربية من قلة إسناد شركات التأمين العربية للحصص المناسبة، فلطالما دعمت شركات التأمين العربية أشقاءها بالإعادة. وهنا نتمنى من شركات الاعادة العربية أن تقوم بدور اكبر واكثر فاعلية من خلال قيادة اتفاقيات شركات التأمين العربية وعدم الاكتفاء بدور التبعية لشركات إعادة التأمين الأجنبية وبالتالي الاستحواذ على حصة الأسد.

تنافس شركات الإعادة

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– لا شك أن هذا التمركز لشركات الإعادة في المنطقة يعزز مكانة أسواقنا العربية ويؤكد اهتمام الشركات العالمية فيها.

ومعظم الشركات العالمية لها حضورها في المنطقة منذ زمن وتخدم الأسواق العربية من خلال مكاتبها الرئيسية ولكن وجود مكاتب إقليمية بالمنطقة يساهم في سرعة الأداء وخدمة أفضل .....

ايجابيات وسلبيات

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– ثمة ايجابيات وسلبيات لهذه المسألة، فالطاقة الكبيرة لشركات الإعادة تزيد شهيتها على اكتتاب أقساط من الأسواق العربية، وبالتالي يمكن لشركات التأمين الحصول على تسهيلات عدة وتطوير أعمالها وتوفير اسعار تنافسية لعملائها.

لكن من ناحية أخرى، هذه المنافسة على اكتتاب أكبر حصة من أعمال التأمين في المنطقة تؤدي الى انخفاض مستوى الأسعار الفنية.

ومن السلبيات أيضاً، ان شركات الإعادة تقوم بعملية الاكتتاب نيابة عن شركات التأمين، وهذا يجعل السوق والعملاء غير قادرين على التمييز بين شركة التأمين المحترفة صاحبة الكوادر الفنية الخبيرة وبين الشركات الأدنى مستوى.

ترتيب البيت الداخلي

■ ما هي التحسينات والتغييرات التي أدخلتموها على الشركة مع تسلمكم مهام إدارتها؟

– ركّزنا في الفترة الأولى على ترتيب البيت الداخلي من ناحية تجديد شعار الشركة وتحديث المكاتب واطلاق الموقع الالكتروني واكتمال فريق العمل الفني وتدريب الكوادر الفنية وتحسين مستوى أدائها. وهذا كله انعكس على صورة الشركة داخلياً وخارجياً وكان له الأثر الإيجابي لمؤشراتها ونتائجها.

٧ ملايين دينار أقساطاً مباشرة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تسجيلها نهاية عام ٢٠١٠؟

– حققت شركة اليرموك زيادة في الأقساط بنسبة ٣٠ في المئة لتتجاوز ٧ ملايين دينار أردني مع نهاية شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٠ مقارنة بعام ٢٠٠٩ حيث كانت الأقساط بـ ٥,٤ ملايين دينار أردني ، علماً أن الشركة لا تتعامل مطلقاً في أقساط إعادة التأمين (Retro Cession) بين الشركات المحلية لتضخيم الأقساط من أجل الدعاية .

أما الارباح فقد بلغت ١١٨ ألف دينار أردني بتاريخ ٣٠/٩/٢٠١٠ مقارنة مع العام الماضي حيث كان هناك خسارة بقيمة نصف مليون دينار أردني .

ونأمل ان نلعب دوراً أكثر فاعلية في السوق الأردني عام ٢٠١١ وتوفير خدمات وبرامج إضافية.■

زكي نورسي (دلتا للتأمين DELTA - الأردن):

أتوقع ان يشكل تعثّر بعض الشركات حافزا للشركات الاخرى المتمسكة بأصول المهنة

المدير العام لشركة دلتا للتأمين DELTA JORDAN في الأردن زكي نورسي توقع ان يشكل تعثر بعض الشركات في السوق المحلي حافزاً للشركات الأخرى المتمسكة بأصول المهنة، وحذر من العودة الى برامج دمج شركات التأمين، التي طبقت أواخر الثمانينات، معيباً عليها تقييد حرية هذه الشركات في اتخاذ قراراتها بما يتوافق ومصالحها الخاصة، داعياً المعيدين الى عدم التشدّد والحرص الزائد وغير المنطقي كما في السابق، مبدياً عدم ارتياحه لدخول كيانات ضخمة الى السوق الأردني، لافتاً الى نتائج ايجابية على الصعيد الاكتتابي.



ضرورة عدم العودة الى برامج الدمج التي طبّقت في أواخر الثمانينات ولا بدّ من ان تترك الحرية للشركات في اتخاذ القرار الذي يناسبها

حافز للتمسك بأصول المهنة

■ **يتردد ان بعضا من شركات التأمين الاردنية تعاني من نقص في الملاءة وان احداها وجدت متمولين يخرجونها من المأزق بينما لا تزال الاخرى تبحث عن مخارج. هل ما يشاع في هذا الصدد صحيح؟ وكيف يمكن في رأيكم حل المشكلات التي تواجهها تلك الشركات؟**

الا يسيء وجود شركات تأمين متعبة ماليا الى قطاع التأمين الاردني ككل؟

– تعثّر بعض الشركات الزميلة كان متوقعاً بسبب الخسائر الكبيرة التي منيت بها فروع السيارات، إضافة طبعاً الى تدهور الأسعار، وعدم الإلتزام بشروط التأمين الأساسية، بحيث لم تأخذ الشركات المنافسة بالاعتبار قواعد وأصول العمل التأميني.

وبالنتيجة أدّى هذا الوضع الى كوارث في المؤسسات وأثر على السوق الأردني، غير انني أتوقع ان يشكل هذا التعثّر حافزاً للشركات الأخرى المتمسكة بأصول المهنة، على أمل ان يدرك العملاء ان البقاء يكون دائماً للأفضل.

وبالنسبة الى «دلتا للتأمين» لم نشعر حتى بأية تأثيرات سلبية، بل بالعكس تماماً استطعنا جذب عدد من العملاء اتصلوا بنا ومحضونا ثقتهم مبدين كل اهتمام للتعامل معنا.

عدم العودة الى برامج الدمج القديمة

■ **تحاول هيئة التأمين تقديم حوافز لتعزيز عمليات الدمج. هل ترون ان الشركات ستلجأ فعلاً الى عمليات الدمج في ما بينها؟**

– لم تصدر بعد تشريعات وقوانين تظهر الفوائد من عمليات الدمج.

وهنا لا بدّ من الإشارة الى ضرورة عدم العودة الى برامج الدمج التي طبّقت في أواخر الثمانينات. ولا بدّ من ان تترك الحرية للشركات في اتخاذ القرار الذي يناسبها وبما يتوافق ومصلحتها الخاصة، كي تفيد من الدمج بعيداً عن فرض سيطرة جهة معينة.

دعوة لعدم التشدّد

■ **معظم شركات الإعادة العربية تحصل على تصنيفات جيدة، فهل تعتقدون ان هذا الأمر يكفي لكي تسند اليها نسبة أكبر من الأقساط؟**

– لا شك في ان حصول شركات الإعادة العربية على تصنيفات عالية سيؤدي الى تعزيز التعامل معها.

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟**

– هناك سهولة واضحة في التعامل مع شركات الإعادة وهي ناتجة عن فائض في قدراتها الاكتتابية. وتأسيساً على ذلك أتمنى على هذه الشركات عدم اللجوء الى التشدّد والحرص الزائد غير المنطقي كما كان الحال سابقاً.

حذر من دخول الكيانات الضخمة

■ **كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟**

– أرى ان الشركات العالمية ليست بحاجة لأسواق صغيرة نسبياً كأسواقنا العربية، علماً اننا نتعاون معها أصلاً في مجال الإسنادات، علما انني لا أنظر بارتياح الى دخول هذه الكيانات الضخمة الى سوق صغير.

توقع زيادة في الإنتاج

■ **كيف تقوّمون نتائج العام ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٩؟**

– استطعنا في النصف الثاني من هذه السنة تعزيز نتائجنا ونتوقع زيادة جيدة في حجم الإنتاج مع حلول نهاية ٢٠١٠، ونسباً مقبولة في الأرباح الإستثمارية نظراً لضعف الأسواق وشحّ الأسهم الإستثمارية بفعل الأزمة العالمية الأخيرة. أما نتائج الشركة الإكتتابية فكانت جيدة بفضل جهودنا المكثفة وطموحنا للإرتقاء بصناعة التأمين الى أعلى المستويات.

■ **ما هي خططكم للعام ٢٠١١؟**

– سننتقل في بداية ٢٠١١ الى المبنى الجديد للشركة كما سنباشر التوسع في تأمينات الحياة، هذا فضلاً عن اننا بدأنا تأسيس دائرة خاصة للتسويق.

الى ذلك، سنعلن قريباً عن منتج تأميني متميز سنطلق عملية الاكتتاب فيه مطلع ٢٠١١. ■

علاء عبد الجواد (الشركة الاردنية الاماراتية للتأمين JORDAN EMIRATES) :

اذا استمرت صعوبات بعض الشركات فالاندماج هو الحل

اعتمدت الشركة الاردنية الاماراتية للتأمين JORDAN EMIRATES استراتيجية عمل مختلفة عن سواها، سعت من خلالها الى توفير الانتشار في السوق واختراقه، وترتكز الخطة الجديدة على الانتشار السريع وبناء قاعدة زبائن قوية من دون ان تكون اسعارها بالضرورة اقل من سواها.

ويرى المدير العام للشركة الاردنية الاماراتية للتأمين علاء عبد الجواد، ان شركات التأمين التي تتعامل بشكل اساسي بتأمين السيارات ضد الغير تأثرت، لافتا الى انه اذا استمرت الصعوبات في وجه بعض الشركات فإن الاندماج هو الحل.

واعتبر الجواد انه من الخطأ تسليط الضوء على الاقساط من دون النظر الى الارباح، وهو ما قامت به الشركات بعد الازمة المالية سعيا وراء تكبير حجم الاعمال.



الحل بالاندماج

■ يتردد ان بعضا من شركات التأمين الاردنية تعاني من نقص في الملاءة وان احداها وجدت ممولين يخرجونها من المأزق بينما لا تزال الاخرى تبحث عن مخارج. هل ما يشاع في هذا الصدد صحيح؟ وكيف يمكن في رأيكم حل المشكلات التي تواجهها تلك الشركات؟

الا يسيء وجود شركات تأمين متعبة ماليا الى قطاع التأمين الاردني ككل؟

– اذا أردنا أن نبدأ بالأسباب، فقد تأثرت الشركات التي تتعامل بشكل أساسي بتأمين السيارات ضد الغير. والوضع الحالي لا يبشر بالخير وإذا استمر على هذا النحو، سوف نجد شركات أخرى غير الشركات الأربع التي نتحدث عنها تعاني من مشاكل مادية. ويكمن الحل الأنسب في اندماج شركات التأمين القائمة حالياً، وذلك لأن الوضع الإقتصادي والمالي لا يسمح بضخ المزيد من رؤوس الأموال في هذا القطاع من أجل إنعاشها، وخصوصاً بعد أن ثبُت أن التأمين في ظل هذه الأسعار غير مجدٍ والعائدات من عمليات الإستثمار أقل ما يمكن أن تكون. من هذا المنطلق، لا نعتقد أنه يوجد مستثمرون على استعداد لضخ الأموال في أسواق هذا القطاع، مما يردنا إلى الحل الأول وهو الحل الذي يقضي باندماج الشركات. وبهدف تحفيز الشركات على الإندماج، يجب إيجاد الحوافز المناسبة مقابل هذا الإندماج، حوافز ستدفع بالشركات الناجحة إلى مد يد العون للشركات المتعثرة وتحمُّل أعبائها المادية، ومن ضمن هذه الحوافز على سبيل المثال الإعفاءات الضريبية...

قد يكون الحافز الوحيد للشركات التي لا تملك رخصة حياة الإندماج مع الشركات التي تملك هذه الرخصة، وعلى الرغم من ذلك، يجب على الشركات أن تبقى على حذر، فهناك مسؤوليات كبيرة تقع على كاهل شركات التأمين. فإذا أردت أنا شخصياً أن أقدم على عملية دمج، ينبغي أن أقوم مسبقاً بدراسة كاملة لكي أحمي نفسي من أي عقبات مستقبلية قد تؤثر على هيكلية الشركة الجديدة... ومن وجهة نظري، إنه لخطأٌ جسيم أن يتم الإندماج ما بين شركتين متعثرتين لأنه بطبيعة الحال ستكون النتيجة شركة جديدة خاسرة أيضاً من دون أي قيمة مضافة.

■ ما رأيكم بالحوافز المشار اليها بكتاب الدمج؟

– قامت هيئة التأمين بإرسال كتاب موجَّه إلى رؤساء مجالس الإدارات والمدراء العامين للإستعلام عن أية إضافات، ونحن في صدد دراسة هذا الكتاب للرد عليه ومعرفة القيمة المضافة التي ستستفيد منها الشركات من عملية الإندماج. كما يؤدي الإندماج إلى حل مشكلة أخرى من خلال تقليل عدد شركات التأمين الموجودة والحد من المنافسة القوية غير المبرَّرة.

التحسب للاخطار

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– بعد وقوع الأزمة المالية ومع انخفاض عائدات الإستثمار إلى ما دون الصفر أحياناً، توقعتُ أن تكون الشركات أكثر عقلانية من حيث الإكتتاب بحيث يجب أن يكون مدروساً وأن يتم التحسُّب للأخطار المحتملة وبالتالي السعي إلى تحقيق عائدات من التأمين أو الإكتتاب من منطلق غياب أي عائدات من الإستثمار. غير أن ما يثير الدهشة هو أننا شهدنا عكس ذلك تماماً، فأصبحنا نتحدث عن الأقساط متناسين الخط النهائي اي الأرباح. وأنا أعمِّم هذا الأمر على كل الأسواق الأردنية وحتى الأسواق الإقليمية التي تتبع المنهجية نفسها. وللأسف، إن كل الشركات ومن ضمنها نحن، الأردنية الإماراتية، انجرفت بهذه الموجة بحيث كان تسليط الضوء على الأقساط وتم غض النظر عن موضوع الأرباح. فأصبح همّ الجميع الحصول على الأعمال بأي سعر ممكن على الرغم من ارتفاع الأسعار وازدياد نسبة التضخم، كما هي الحال في مجالي التأمين الطبي وتأمين السيارات، بالإضافة إلى ارتفاع المسؤوليات على التأمين الإلزامي بموجب التعديل الأخير بنسبٍ أعلى من ارتفاع الأقساط... كل هذه الأمور لا تبشِّر بالخير.

يوجد عدد من الشركات في السوق التي يعود مصدر قوتها إلى كونها تشكِّل جزءاً من مجموعة شركات، ولا نريد الدخول هنا في التسميات... وهذا ما يمنح شركات التأمين الأداة المناسبة للمنافسة في الأسعار من دون الحاجة إلى الرجوع إلى شركات التأمين المحلية.

ونحن ايضا طرحنا على الشركة الأم فكرة عقد اتفاقية اعادة تأمين شاملة لجميع الشركات التابعة لشركة الصقر الوطنية للتأمين ولا يزال هذا الأمر قيد الدراسة وقد سبق وأن تم تطبيقه من قبل شركات أخرى.

استراتيجية جديدة

■ كيف كانت نتائجكم للعام ٢٠١٠ وماذا تتوقعون للعام ٢٠١١؟

– نحن بصراحة وكشركة جديدة، اعتمدنا استراتيجية مختلفة نسعى من خلالها إلى توفير الإنتشار في السوق واختراقه. كان هدفنا الإنتشار بسرعة وبناء قاعدة زبائن وعملاء للشركة من دون أن تكون أسعارنا هي بالضرورة أقل من سواها. لكن الإستراتيجية يجب أن تتغير مع الوقت، فبعد أن كان مجموع أقساط الأردنية الإماراتية ٦,٣ ملايين دينار أردني في العام ٢٠٠٩، ثم أصبح المجموع ما يقارب ١١ مليوناً في الربع الثالث من ٢٠١٠ ونتوقع بلوغ ١٢ مليون دينار مع نهاية ٢٠١٠، محققين بذلك نمواً بنسبة ١٠٠٪. وأعتقد أن استراتيجيتنا للعام ٢٠١١ ستقضي بالمحافظة على نسبة نمو تراوح بين ١٠ و١٥٪ في فرع تأمين المركبات وهي النسبة المتعارف عليها في السوق، والتركيز على التأمينات الأخرى، كما نحاول إلتزام الحذر بشأن التأمينات الطبية.

محمد غالب ابو قورة (الشركة المتحدة للتأمين UNITED الاردن):

حـوافـز الانـدمـاج مشروطـة بإجـراءات الـزاميـة مـن الـدولـة



طمأن المدير العام للشركة المتحدة للتأمين الاردنية UNITED محمد غالب ابو قورة الى ان سوق التأمين الاردني لايزال قياديا في المنطقة العربية واحد الاسواق الرئيسية لتصدير الموارد البشرية ذات الخبرات العالية، ورأى ان الشركات التي حققت نتائج جيدة وارباحا فنية مجزية هي الكيانات التي تمكنت من تخطي الازمة بفضل خططها الحكيمة وخبراتها التنفيذية. وربط ابو قورة توافر الحوافز التشجيعية للاندماج باتخاذ الدولة اجراءات الزامية، متوقعا مرونة من جهة المعيدين خلال المرحلة المقبلة، مذكرا بأن المعيدين العرب لا يزالون يفتقرون الى الملاءة المالية والطاقات الاستيعابية التي تتمتع بها الشركات العالمية، عارضا لنمو الاقساط والارباح خلال ٢٠١٠.

يذكر ان السيد ابو قوره انتقل في منتصف شهر ديسمبر الى الامارات العربية المتحدة مديرا عاما للشركة المتحدة للتأمين وقد استلم السيد عماد الحجي منصب المدير العام في الشركة المتحدة للتأمين في الاردن.

افتقار الى الخبرات الفنية والادارية

■ يتردد ان بعضا من شركات التأمين الاردنية تعاني من نقص في الملاءة وان احداها وجدت متمولين يخرجونها من المأزق بينما لا تزال الاخرى تبحث عن مخارج. هل ما يشاع في هذا الصدد صحيح؟ وكيف يمكن في رأيكم حل المشكلات التي تواجهها تلك الشركات؟

الايسيء وجود شركات تأمين متعبة ماليا الى قطاع التأمين الاردني ككل؟

– تناهت الينا هذه الشائعات ونفترض ان تكون الامور تحت سيطرة هيئة الرقابة، الا ان هذه الاخيرة طمأنتنا الى ان اوضاع شركات التأمين المحلية جيدة بالرغم من تعثر البعض منها، والتي يمكن الوقوف على اسبابها ومعالجتها. واود ان اطمئن الجميع الى ان سوق التأمين الاردني لا يزال قياديا في المنطقة العربية واحد الاسواق الرئيسية لتصدير الموارد البشرية ذات الخبرات العالية.

وفي رأيي، العامل الاساسي الذي أدى الى الخلل الحالي، يكمن في افتقار بعض ادارات الشركات للخبرات الفنية وحتى الادارية والقدرة على اتخاذ قرارات استراتيجية في ضوء الازمة العالمية الاخيرة.

وارى ان الشركات التي حققت نتائج جيدة وارباحاً فنية مجزية هي الكيانات التي تمكنت من تخطي الازمة بعد ان وضعت خططا حكيمة ونفذتها بدقة وحدّت من خسائرها الاستثمارية بفضل خبراتها التنفيذية.

صعوبة في الدمج

■ ثمة مشروع قانون حالي لدمج الشركات كيف تنظرون اليه؟

– هذا المشروع قديم حديث، ولا شك في ان سوق التأمين متخم بعدد كبير من الشركات وتوافر حوافز تشجيعية على الاندماج. لكن شرط ان تتخذ الدولة اجراءات الزامية والا ستكون هناك صعوبة في انجاز عمليات الدمج، وذلك لان الرضائية منها تصطدم بصعوبات ومعوقات، كون الشركات الضخمة سترفض الاندماج الاختياري مع الكيانات الضعيفة. وقد نشهد استحواذات كاملة، فتتراجع اسعار اسهم شركات التأمين الا ان هذا الامر لن ينعكس ايجابا على السوق الاردني على المدى الطويل.

تجديدات مرنة

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– شهدنا خلال السنوات الثلاث الماضية تجديدات مرنة ونتوقع استمرار هذا الوضع على حاله في المرحلة المقبلة مع الاخذ بالاعتبار ان المنافسة الشرسة بين شركات التأمين تقابلها منافسة حادة ايضا بين المعيدين، مما سيؤثر طبعا على سهولة الشروط المفروضة اثناء تجديد الاتفاقيات.

الاعادة العربية والملاءة

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– يكفينا ان المعيدين العرب يلقون اللوم على شركات التأمين المباشر، بينما المطلوب من هؤلاء لعب دور ايجابي لجذب تلك المؤسسات وتشجيعها على زيادة التغطيات المسندة، علما انه لا بد من التأكيد على ان هدف شركات التأمين الاساسي في عالمنا العربي هو تحقيق الربح وهي تتوجه الى الجهة التي تمكّنها من تحقيق ذلك. مع التذكير بأن المعيدين العرب يفتقرون الى الملاءة المالية والطاقات الاستيعابية التي تتمتع بها شركات الاعادة العالمية، من دون ان ننسى ان المنافسة في الاسواق العالمية تستدعي زيادة الحصص من تغطيات الشركات المسندة مما يقلّص حظوظ المعيد العربي في زيادة تغطياته.

الخامسة من حيث الربح

■ كيف تقوّمون نتائج العام ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٩؟

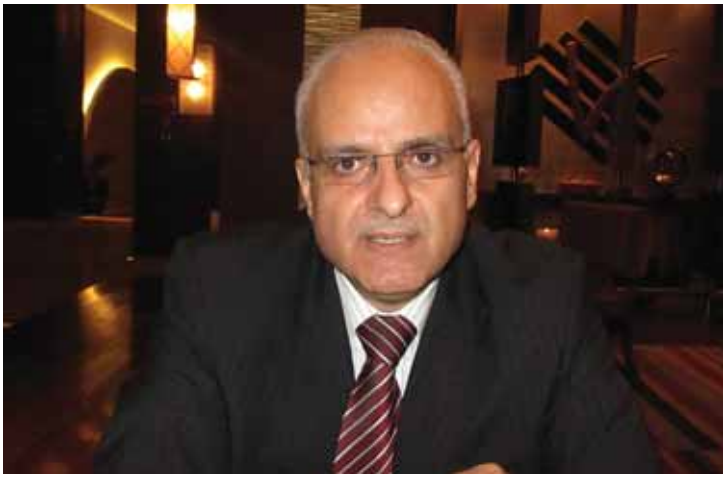
– حققنا نموا في الارباح في الربع الثالث مقارنة بالعام ٢٠٠٩ بنسبة ٧٢٧ في المئة (كانت الخسارة حوالى ١١٧ الف دينار وتحولت الى ٨٥٠ الف دينار ارباحاً). وتشكل الارباح الفنية حوالى ٨٥ في المئة من الرقم الاخير.

كما زادت اقساطنا بنسبة ٤٦,٧ في المئة وارتفعت موجودات الشركة بقيمة مليون و٢٠٠ الف دينار.

واصبحنا من بين اول خمس شركات من حيث الربحية في السوق الاردني وانتقلنا من المرتبة ١٧ بين الشركات الى المرتبة العاشرة من حيث مجموع الاقساط المحققة. ■

عماد الحجة (المدير العام السابق للشركة العربية الاوروبية للتأمين EURO ARAB):

الوضع السيئ لبعض الشركات سببه سوء الإدارة التنفيذية وغياب متابعة مجالس الإدارة وعدم تأدية هيئات الرقابة لدورها



ما الذي يحدث في سوق التأمين الاردني؟ سؤال طرحته «البيان الاقتصادية على المدير العام السابق للشركة العربية الاوروبية للتأمين EURO ARAB عماد الحجة فعزا الاوضاع المالية الهشة لشركات التأمين الاردنية، الى سوء الادارة التنفيذية وغياب متابعة مجالس الادارة لاداراتها التنفيذية، ونفى ان تكون هيئة التأمين الاردنية مارست دورها في اعمال الرقابة، معتبرا ان عمليات الاندماج قد تحد من انهيار بعض الشركات الأخرى، مؤيدا اسناد الشركات العربية المباشرة تغطياتها للاعادة العربية، منوها بمتانة وملاءة الشركة وموقعها في السوق الاردني، متوقعا ان تحافظ على النتائج ذاتها المحققة في ٢٠٠٩.

تحفيز على الاندماج

■ يتردد ان بعضا من شركات التأمين الاردنية تعاني من نقص في الملاءة وان احداها وجدت متمولين يخرجونها من المأزق بينما لا تزال الاخرى تبحث عن مخارج. هل ما يشاع في هذا الصدد صحيح؟ وكيف يمكن في رأيكم حل المشكلات التي تواجهها تلك الشركات؟

الا يسيء وجود شركات تأمين متعبة ماليا الى قطاع التأمين الاردني ككل؟

– لا شك في ان الاوضاع المالية لتلك الشركات تسيء الى قطاع التأمين عموما، وفي رأيي، الوصول الى هذه المرحلة سببه من جهة سوء الادارة التنفيذية لدى الشركات ومن جهة اخرى غياب متابعة مجالس الادارة لاداراتها التنفيذية.

على صعيد آخر اعتقد ان هيئة التأمين لم تؤد دورها المناسب في اعمال الرقابة على تلك الشركات، فخلال عملي مدى ٢٢ عاما في قطاع التأمين الاردني لم أر موظفا من هيئة التأمين يدخل الشركة لمتابعة الاعمال والرقابة عليها، الا مرة واحدة، وسلمت حينها التقارير الى شركة ادارة محافظ طبية TPA.

اما بالنسبة لحل هذه المشكلة، فهناك مشروع جديد اطلقته الهيئة لتحفيز الشركات على الاندماج.

اسناد التغطيات الى الاعادة العربية

■ في رأيكم هل التحفيز على الاندماج كاف لحل المشكلة؟

– قد تحد عمليات الاندماج من احتمال انهيار شركات اخرى، اما الشركات التي تعرضت لاضرار كبيرة، فلا اجد املا فيها، مع الاشارة الى ان القائمين عليها كانوا من رجال الاعمال وليسوا من ذوي الخبرات المهنية في قطاع التأمين.

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– اؤيد اسناد التغطيات الى الشركات العربية اذ من خلال تعاملنا مع شركات الاعادة العربية وغير العربية لمسنا ان هناك سلاسة وتعاونا اكبر وافضل عند الاولى في حل الامور.

ونأخذ على سبيل المثال شركة الاعادة العربية ARAB RE فهي حائزة على تصنيف +B انما بالنسبة لي انظر الى تصنيفها على انها فئة A وما فوق في تعاونها، وملاءتها المالية والتزاماتها وسرعة تسديدها للمطالبات.

منافسة وتراجع اسعار

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– ما نلاحظه اليوم هو بداية تشدد الى حد ما خصوصا من قبل شركات الاعادة الكبيرة مثل سويس ري وميونخ ري وغيرهما، ويعود ذلك في رأيي الى ما تعرّضت له تلك الشركات من نكسات في بعض الدول الخليجية وغيرها ودفعتها الى وضع ضوابط اكثر في اتفاقياتها. وهذا ليس بالامر السيئ ونتمنى ايضا ان يتم تطبيقه ايضا على الاتفاقات الاختيارية، اذ لا تزال شركات التأمين قادرة على الحصول على اسعار مناسبة من شركات اعادة غير اوروبية.

وفي مطلق الاحوال، اعتقد ان الامور في هذا السياق لم تأخذ بعد مسارها الصحيح ولا تزال المنافسة موجودة والاسعار الى تراجع.

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– لا شك في ان دخول الشركات العالمية الى اسواقنا فيه افادة لتلك الاسواق، وذلك على اصعدة عدة منها الفنية والخبراتية وغيرها.

قوة ومتانة

■ ما تقييمكم لـ «العربية الاوروبية للتأمين» خلال فترة عملكم فيها؟

– العربية الاوروبية للتأمين هي من الشركات القوية والصلبة في السوق الاردني اذ تبلغ موجوداتها النقدية حوالى ١٠ ملايين دينار، من حيث الملاءة المالية، ومن حيث اعادة التأمين تقود سويس ري اتفاقياتها ونتعامل مع سكور لاعادة التأمين وغيرها من الشركات الجيدة.

كما ولدى الشركة ممتلكات ذات قيمة وهي اشترت مبنى جديداً واتخذته مقرا رئيسيا، ويفترض ان تنتقل اليه مطلع العام ٢٠١١. هذا وتتميز الشركة بكادر فني ممتاز واعتقد انها ستبقى شركة قوية وواعدة.

ارباح في الفروع

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام ٢٠١١ سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– يتوقع ان يقفل العام ٢٠١٠ بحجم اقساط العام ٢٠٠٩ تقريباً اي بحدود ١٦ مليون دينار. اما بالنسبة الى الارباح فقد تحققت في مختلف الفروع باستثناء فرع السيارات بسبب ما يعاني السوق الاردني في نتائج تأمين الطرف الثالث. وعموما من المتوقع ان تحافظ الشركة على النتائج نفسها التي حققتها خلال العام ٢٠٠٩. ■



محمود حمدان (المنارة للتأمين AL MANARA - الاردن):

الدعاوى ترفع ضد شركات التأمين في الاردن دون سابق انذار وهذه ممارسة يجب ان يوضع حد لها

شركة المنارة للتأمين انتقلت مؤخرا الى مكاتب جديدة، وأعيدت هيكلة اقسامها.
مديرها العام محمود حمدان تحدث الينا عن واقع التأمين في الاردن، فقال ان التأمين على السيارات يشكل المورد الاكبر لشركات التأمين، الا ان عدم كفاية التعرفة الحكومية الالزامية جعلت التأمين الالزامي عبئا على كاهل شركات التأمين، وطالب بتحرير السوق من التعرفة الالزامية واطلاق يد الشركات في استيفاء الاقساط التي تراها مناسبة.
وأبدى حمدان استياءه من الدعاوى التي ترفع ضد شركات التأمين دون سابق انذار من صاحب المطالبة، وقال: تفاجأ شركات التأمين بالدعاوى التي ترفع ضدها دون ان يسبقها تواصل بين المدعي والشركة المدعى عليها، وهذه الممارسة يجب ان تمنع من قبل هيئة التأمين.
ودعا حمدان شركات الاعادة العربية الى تعزيز رساميلها وقدراتها البشرية والحرفية بحيث تنتقل من موقع الشركات التابعة الى موقع شركات الاعادة القائدة.

معالجة المشكلة قبل استفحالها

■ يعاني قطاع التأمين في السوق الاردني، من شح السيولة فإلى اي مدى يؤثر ذلك على حركة القطاع؟

– في الواقع ان الشركات استنزفت بسبب حوادث السيارات والقضايا الملفقة، واعتقد ان رئيس مجلس الاتحاد الاردني لشركات التأمين وجه خطابا الى رئيس مجلس القضاء الاعلى واشتكى من هذا الامر، ونأمل ايجاد الحلول لهذه المسألة التي باتت تشكل عبئا حقيقيا.

اضاف: قانونا من المفروض ان يراجعنا صاحب المطالبة قبل رفع اي قضية، وهناك حوالى ٧٠ بالمئة من القضايا ترفع ضدنا بدون علمنا . وهذه ظاهرة غير ايجابية، وستنعكس سلبا على كل القطاع.

أضاف: هناك توجه للدمج ونأمل اتمام ذلك بأقصى سرعة ممكنة لانه اذا استمر الوضع على هذه الحال فإن اعداد الشركات المستنزفة ستزداد وقد يرتفع العدد من خمس الى عشر شركات، لذلك من المفروض وضع سياسة تصحيحية من قبل هيئة التأمين بالتنسيق مع الاتحاد الاردني لشركات التأمين بحيث يتم تلافي تلك الامور قبل تزايد عدد الشركات التي ستكون على وشك الافلاس، وهذا ما يؤثر سلبا على الاقتصاد الوطني بصورة عامة.

■ كيف تتصورون الحل لذلك؟

– الحل يكون من خلال تعويم اسعار التأمين الالزامي على السيارات بحيث يمكن للشركات اكتتاب وتحديد اسعارها واذا اقتضى الامر يمكن ان يكون السعر محددا بسقف معين وحد ادنى، مما يعطي العميل خيارات اوسع.

اضاف: ولكن في الوقت نفسه لا بد من الاشارة الى وجوب توفر بعض المعايير الفنية لتحديد السعر، عمر السائق، عمر السيارة وحالتها الفنية.

أضاف: من جهة اخرى فإن تطبيق هذا النظام من شأنه ان يبين القدرة الاكتتابية للشركة وكفاءة وخبرة الرؤساء التسلسليين فيها. وعندها يتبين من النتائج السنوية من هي الشركة التي حافظت على مستوى الاسعار.

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– تجاربي تشير الى ان سوق اعادة التأمين متحفظ تجاه الاردن نوعا ما، لا سيّما ان المعيدين يشددون الشروط اكثر. وعليه، نأمل ان تصبح لدينا شركات اعادة تأمين عربية فاعلة وقائدة وان تقوم هذه الاخيرة بالدور المطلوب منها على مستوى دعم شركات التأمين العربية وتزويدها بالطاقة الاكتتابية.

على شركات الاعادة العربية ان تنتقل من موقع الشركات التابعة لتتولى قيادة اتفاقات الاعادة

نريد شركات اعادة قائدة

■ ما هي المشكلة مع شركات اعادة التأمين العربية، والتي حازت على تصنيفات جيدة في الفترة الاخيرة، ولماذا لا تقدمون لها التسهيلات؟

– المشكلة عندها، وليست عندنا، فنحن جاهزون لإعطائها تسهيلات ولكن ليس هناك اية شركة عربية لاعادة التأمين تستطيع ان تكون LEADER بالمعنى الفعلي بل ان كل شركات الاعادة العربية تبدو تابعة.

وبالحقيقة هناك وفرة في شركات اعادة التأمين العربية ومعظمها ذات رساميل متدنية نسبيا، فلماذا لا تندمج مع بعضها كما هو مطلوب من شركات التأمين المباشر، حتى تتشكل شركات قوية وكبيرة ومدعمة بالكفاءات الفنية والقدرات الاكتتابية وبذلك تكون شركات ناجحة وقادرة على قيادة اتفاقات الاعادة.

■ ما هو الجديد بالنسبة الى شركتكم لا سيما مع انتقالها الى مكاتب جديدة؟

– في الحقيقة حاليا وضعنا جيد جدا، وانتقالنا الى المكاتب الجديدة ساعد في توسيع شهرتنا وفي استقطاب العملاء. كذلك سجلنا زيادة في الانتاج، وهذا العام نأمل في الوصول الى عتبة العشرة ملايين دينار، وارباحنا الفنية ممتازة.

وبالنسبة الى بقية الدوائر الفنية فهي رابحة ايضا، اما في ما يعود الى النتائج الاجمالية فهناك خسارة، لان عقود التأمين الالزامي على السيارات تشكل الجزء الاكبر من التأمينات وهي خاسرة، ولذلك قلنا ان على الهيئة ان تجد بالتنسيق مع الاتحاد وكل الجهات الرسمية حلا لهذه المسألة قبل ان يرتفع عدد الشركات المعرضة للانهيار من اربع الى سبع شركات.

■ هناك من يقترح الامتناع كليا عن تغطية اخطار السيارات فما رأيكم؟

– انا لست من هذا الرأي واذا الغي التأمين على السيارات هنا انسحب من السوق، لانه يمثل ٧٥ بالمئة من مجمل الاقساط في الاردن وما تبقى أي ٢٥ بالمئة لا يستحق ان تتنافس الشركات عليه فهذه كارثة. في حين ان الحل يكمن في تحرير الاسعار، عندها كل شركة تكتتب بحسب ما تراه مناسبا لها وتتحمل مسؤولية ذلك.■

حاتم محمود حسين (فيلادلفيا الاردن PHILADELPHIA):

على الهيئة ايجاد حوافز انتاجية للشركات ومساعدتها على اطلاق منتجات جديدة

نـائب رئيس مـجلس الادارة والـمدير الـعام في شركة فيلادلفيا للتأمين PHILADELPHIA حاتم محمود حسين طالب بدراسة معمقة لاسباب تعثر الشركات في السوق الاردني وايجاد سبل معالجتها، وبإيجاد حوافز انتاجية للشركات ومنتجات جديدة اضافة الى معالجة ازمة التأمين الالزامي للسيارات، ورأى ان شركات الاعادة العربية بحاجة الى اعادة تسويق نفسها في المنطقة العربية للخروج من الانطواء والانكفاء والتوسع نحو اسواق غير عربية، داعيا الشركات الى المحافظة على الشروط الفنية في الاكتتاب والمطالبات، كاشفا عن اطلاق منتجات جديدة في ٢٠١١.



دراسة اسباب التعثّر

■ يتردد ان بعضا من شركات التأمين الاردنية تعاني من نقص في الملاءة وان احداها وجدت متمولين يخرجونها من المأزق بينما لا تزال الاخرى تبحث عن مخارج. هل ما يشاع في هذا الصدد صحيح؟ وكيف يمكن في رأيكم حل المشكلات التي تواجهها تلك الشركات؟

الا يسيء وجود شركات تأمين متعبة ماليا الى قطاع التأمين الاردني ككل؟

– المطلوب دراسة الاسباب التي ادت الى هذه النتائج ومعالجتها خوفا من تفاقم اضرار هذه الشركات ولحاقها بمصير شركات سبقتها، مع الاشارة الى ان هذه الاسباب إما خاصة بكل شركة او عامة تخص القطاع ككل.

بالمقابل، لا اعتقد ان ضررا يلحق بشركة قد يسيء الى الشركات الاخرى في شكل مباشر، انما سيسيء الى سمعة السوق والقطاع على السواء.

حوافز انتاجية

■ تحاول هيئة التأمين في الاردن تقديم حوافز الى شركات التأمين من اجل حثها على الاندماج، هل هذا كاف في رأيكم لمعالجة المشكلة الراهنة في الاردن؟

– هذا الموضوع لا يزال مشروعا، والمشروع بحاجة الى دراسة شاملة مع الاخذ بالاعتبار الاقتراحات المقدمة من شركات التأمين، بعدها يتم رصد رد فعل الحكومة المتمثلة بالموافقة عليه او رفضه.

من ناحية اخرى، كان التركيز الاكبر في المشروع على الاعفاءات الضريبية، لكن وللاسف لم تحقق الشركات حتى منتصف ٢٠١٠ الارباح المطلوبة التي تمكنها من الافادة من هذه الاعفاءات. لذا اعود واكرر على الهيئة التركيز على دراسة الاسباب التي اودت بالشركات الى مثل هذه الازمة، فالمشكلة لم تكن في تشرذم الشركات ولن تنتهي بدمجها، انما تعتريها تعقيدات اخرى يجب معالجتها وعلى رأس هذه التعقيدات التأمين الالزامي للسيارات الذي بات يشكل نزيفا ماليا للشركات.

وعليه، يجب ايجاد حوافز انتاجية للقطاع، كما يجب ايجاد منتجات جديدة ومعالجة ازمة التأمين الالزامي والاسراع في اقرار الزامية تأمين الحريق.

كما ويجب معالجة التشريعات التي فرضت في مجال تأمين السيارات في ضوء النتائج الحاصلة.

لا فرق بين الاعادة الاجنبية والعربية

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– اثبتت العديد من شركات الاعادة العربية وجودها الايجابي في السوق العربي، وقامت بالتزاماتها على اكمل وجه مثلها مثل الشركات الاجنبية لكن، هناك بعض الشركات لا تزال في طور التجربة.

بالمقابل، اعتقد ان شركات الاعادة العربية عموما بحاجة الى اعادة تسويق نفسها في المنطقة العربية للخروج من الانطواء والانكفاء والتوسع نحو اسواق غير عربية.

وتبقى العلاقات البينية بين المعيد وشركة التأمين هي التي تحكم تعاملاتهما. من جهتنا، نتعامل مع معيدين عرب انما ليس مع كل شركات الاعادة العربية، ونحن لا نرى فرقا كبيرا بين التعامل مع شركات اجنبية او عربية.

المحافظة على شروط الاكتتاب الفنية

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– لا شك في ان هناك طاقات متوافرة في السوق، وهناك رؤوس اموال ضخمة ضخت فيه، ولا بد من تشغيل هذه الاموال.

بالمقابل، هذا الواقع سيحفز بعض المغامرين، لكن الشركة التي تحترم نفسها تدرك انه لا بد من ان تحافظ على الشروط الفنية في الاكتتاب والمطالبات حتى ولو وجدت ان الطاقات دائما متوافرة.

اطلاق منتجات جديدة

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام ٢٠١١ سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– حققت الشركة خلال ٢٠١٠ نموا مدروسا في اقساطها، بحيث انها لم تسعَ وراء النمو الدراماتيكي، الى ذلك تميز اداؤها في التأمين الصحي الذي تبشر نتائجه بالخير لغاية الآن. وعموما حققنا في العام ٢٠١٠ نتائج افضل من العام ٢٠٠٩ رغم المعوقات التي عانيناها في التأمين الالزامي اسوة ببقية الشركات.

وبالنسبة لسنة ٢٠١١ سنسعى لاطلاق منتجات جديدة. ■



احمد محمد صباغ (شركة التأمين الاسلامية):

نجاح شركات التأمين والإعادة الإسلامية وراء اهتمام العالمية بأسواقنا

ألقى عضو مجلس الإدارة المدير العام في شركة التأمين الإسلامية احمد محمد صبّاغ الضوء على الأسباب الكامنة وراء بحث بعض شركات التأمين في الأردن عن شركاء استراتيجيين لرفع رأس المال وتحسين أوضاعها المالية، ورأى ان الإعادة العربية ورغم حصولها على تصنيفات دولية جيدة لا تزال خبرتها متواضعة اذا ما قورنت بالشركات العالمية، عازياً اهتمام الشركات العالمية بأسواقنا العربية الى التطور الكبير والمتسارع الذي شهدته لجهة تأسيس شركات تأمين وإعادة إسلامية ونجاحها. مذكراً بنشاط الشركة سعياً الى تحسين نتائجها الفنية، والتزامها بقواعد الاكتتاب.

البيان: ■ يتردد ان بعضا من شركات التأمين الاردنية تعاني من نقص في الملاءة وان احداها وجدت متمولين يخرجونها من المأزق بينما لا تزال الاخرى تبحث عن مخارج. هل ما يشاع في هذا الصدد صحيح؟ وكيف يمكن في رأيكم حل المشكلات التي تواجهها تلك الشركات؟ الايسيء وجود شركات تأمين متعبة ماليا الى قطاع التأمين الاردني ككل؟

– بداية وكما تعلمون فإن سوق التأمين الأردني هو سوق صغير تزدحم فيه ٢٨ شركة تأمين وبرؤوس أموال مرتفعة وبأقساط تأمين محدودة وتنافس شديد على الاسعار والشروط، بالإضافة الى كثرة حوادث المركبات وما يتبعها من نتائج سلبية وخسائر فادحة على قطاع شركات التأمين، ما ينعكس على مستوى هامش الملاءة لشركات التأمين المحلية.

وقد أثر ذلك على بعض شركات التأمين وسبب في حصولها على مستويات متدنية جداً من هامش الملاءة، مما حملها على البحث عن وسائل للخروج من هذا الوضع من خلال الاعتماد على شركاء استراتيجيين لرفع رأس المال وتحسين أوضاعها.

هذا مع العلم بأن هذا الإجراء قد يكون مؤقتاً وينعكس سلباً في حال عدم حل المشكلة من جذورها، حيث ان المشكلة تكمن في قلة أقساط التأمين المحققة، ووجود خسائر كبيرة في فرع تأمين المركبات الإلزامي، ووجود المنافسة الشديدة وغير الفنية بين شركات التأمين، مع ترافق ذلك بالخسائر المحققة من نواحٍ استثمارية بانخفاض كبير في أسعار الأسهم وتأثيرها على المحافظ الإستثمارية وعلى نتائج الشركات، وان حل هذه المشكلة يكون من خلال تضافر جهود جميع الجهات المعنية من هيئة التأمين والاتحاد الأردني لشركات التأمين وجميع شركات التأمين، لاتخاذ الإجراءات اللازمة لتصويب الأوضاع،من خلال المحافظة على ان يكون التنافس والتسعير على اسس فنية ومهنية سليمة، وكذلك العمل على تعويم نظام التأمين الإلزامي للمركبات وتطوير أنواع التأمينات الأخرى التي يحتاجها سوق التأمين الأردني.

خبرة متواضعة للإعادة العربية

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– في ما يتعلق بتدني الحصص الخاصة بشركات الإعادة العربية رغم حصولها على تصنيفات دولية جيدة، فإنه ومن الجدير بالذكر ان الخبرة الفعلية لشركات الإعادة العربية هي في مجملها لا تزال متواضعة الى حد ما إذا ما تم مقارنتها مع كبرى شركات إعادة التأمين العالمية، وعدم وجود إمكانية لديها لحصولها على حصص سوقية كبيرة ونسب احتفاظ عالية تمكنها من القيادة ومنافسة شركات الإعادة العالمية، عدا عن محدودية مستوى التصنيف العالمي لهذه الشركات، حيث ان هذه الأسباب في مجملها تحول دون حصول هذه الشركات على حصص كبيرة، وعلى الرغم من ذلك فإن شركات التأمين تسند وباستمرار حصصاً الى شركات الإعادة العربية، وان ظهور بعض شركات الإعادة العربية برؤوس أموال كبيرة، مثل الشركة السعودية لإعادة التأمين ومقرها الرياض في المملكة العربية السعودية والتي تعمل برأس مال مدفوع وقدره مليار ريال سعودي، يتوقع ان يكون لهذه الشركة وشركات الإعادة العربية الأخرى حصص سوقية مرتفعة من شركات التأمين العربية.

اهتمام من الشركات العالمية

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– بناء على كون قطاع التأمين من أقل القطاعات تضرراً بالأزمة المالية العالمية التي عصفت مؤخراً، فقد أدى ذلك الى توفر طاقات استيعابية زائدة عن الحاجة لدى شركات إعادة التأمين، ووجود حاجة لتفعيل هذه الطاقات من خلال الحصول على أقساط تأمين من الشركات، والذي أدى بالنتيجة الى احتدام المنافسة وتدني الأسعار والشروط الفنية بمستويات قياسية انعكست سلباً على قطاع التأمين في الأسواق المختلفة وهي تحتاج الى فترة زمنية طويلة لتصويب هذه الاوضاع.

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– ان التطور الكبير والمتسارع الذي شهدته الأسواق العربية مؤخراً من تأسيس شركات تأمين وإعادة تأمين إسلامية، ونجاح تجربة هذه الشركات نجاحاً باهراً في جميع تلك الأسواق، أديا الى اهتمام الشركات العالمية للحصول على حصص من هذه الشركات، وتحويل أنظمتها بما يتناسب مع فكرة التأمين التعاوني الإسلامي وفتح فروع لها في أسواق التأمين العربية.

نتائجنا ايجابية

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– بناء على سياسة الشركة الاكتتابية المتحفظة، فإن الشركة لا تزال ملتزمة بالقواعد الفنية في الاكتتاب ومحاولة زيادة الحصة السوقية وتحسين النتائج الفنية، وذلك للتخفيف من نتائج تدهور وتدني أسعار الأسهم الاستثمارية في الأسواق المالية، ومن خلال تطبيق هذه السياسة نتوقع إقفال ميزانية عام ٢٠١٠ بتحقيق نتائج ايجابية وخصوصاً إذا ترافق ذلك مع تحسن في أسعار الأسهم الاستثمارية في نهاية العام.

مع أطيب أمنياتنا لكم بدوام النجاح والتوفيق وكل عام وأنتم بخير بمناسبة قرب حلول العام الجديد. ■

ناصر البو سعيدي (الشركة العمانية المتحدة - OMAN UNITED):

شركات إعادة عربية تنسحب تحت وطأة منافسة الأجنبية

يرى العضو المنتدب للشركة العمانية المتحدة OMAN UNITED ناصر البوسعيدي ان الأرباح التي تحققها شركات الإعادة مصدرها الاستثمار وليس من الأعمال الفنية، ولاحظ انسحاب بعض شركات الإعادة العربية تحت وطأة منافسة زميلاتها العالمية، محدداً تصنيف +BB للمعيدين العرب حتى تقدم الشركات المباشرة على اسناد تغطياتها لها، متوقعاً نتائج جيدة نهاية ٢٠١٠.



أرباح من الاستثمار

■ **رغم الكوارث الطبيعية المستمرة، تحقق شركات إعادة التأمين أرباحاً جيدة، علماً ان أسعار التأمين الى انخفاض، فكيف تفسّرون ذلك؟**

– في اعتقادي ان معظم الأرباح التي تحقّقها شركات إعادة التأمين تأتي من الاستثمار. فمعظم اعمال التأمين خاسرة باستثناء تغطية المشاريع الضخمة والعملاقة.

■ **كيف تقوّمون الوضع الاقتصادي في دولتكم في الوقت الحاضر؟**

– الوضع الاقتصادي مستقر في سلطنة عمان حالياً، ولم يكن للكوارث الطبيعية الأخيرة تأثير كبير على الشركات.

الشركات العالمية تنافس الوطنية

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟**

– يختلف الأمر بحسب كل شركة. فبعض شركات الإعادة العالمية تقدّم أسعاراً مخفضة، لذا بدأت الشركات المعيدة الوطنية تنسحب من اتفاقياتها لأنها غير قادرة على المنافسة مع هذه الشركات.

وعموماً شركات التأمين تسعى الى تغطية أقساطها في شركة إعادة ذات سمعة ومكانة مرموقتين بدل إسناد أقساطها الى شركات جديدة في السوق.

التعامل مع معيدين عرب مصنفين

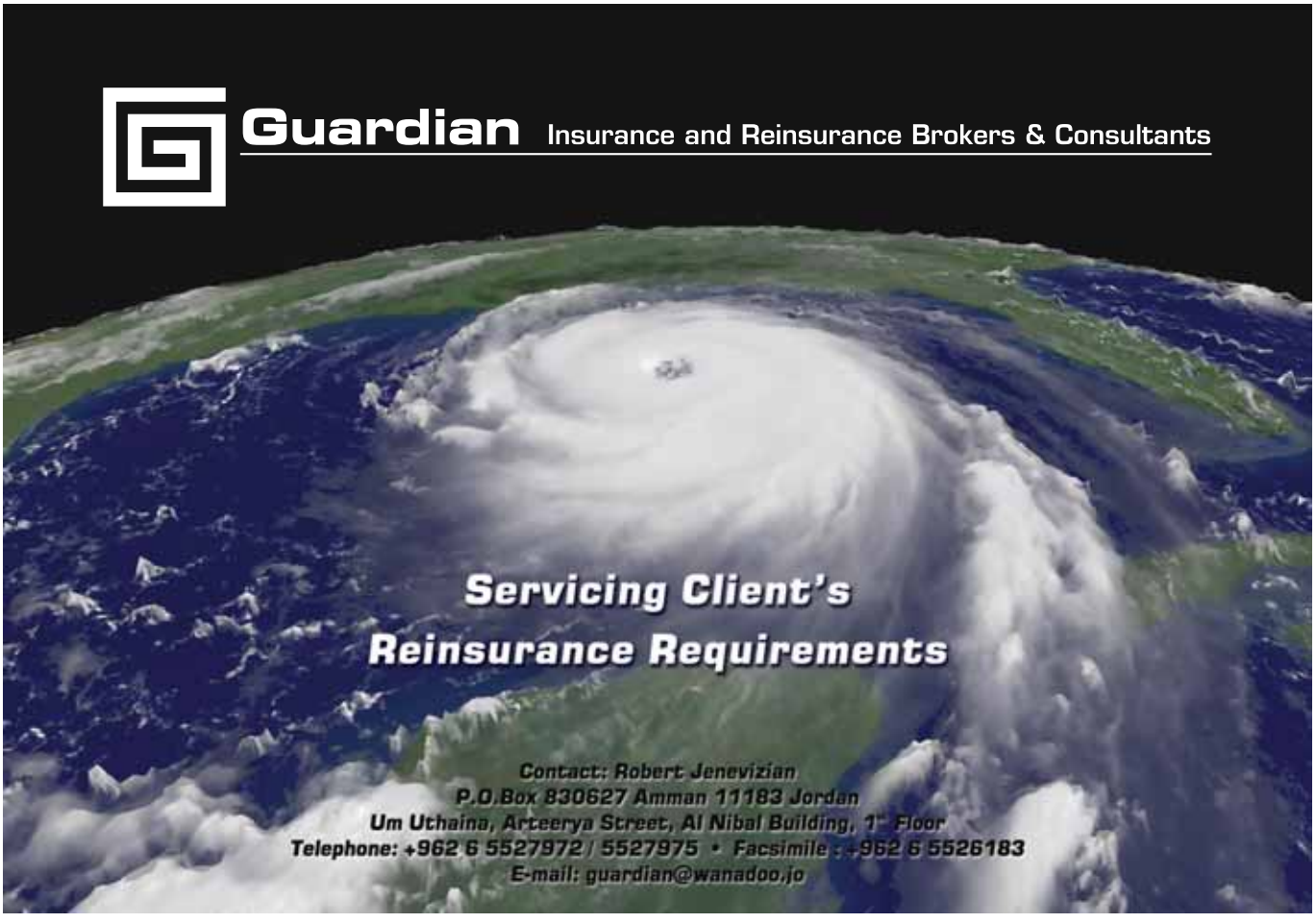
■ **اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟**

– إذا حصلت شركات الإعادة العربية على تصنيف أكثر من +BB فلا مانع من التعامل معها.

ولدى كل شركات التأمين العربية الحرية في التعامل مع المعيدين العرب إذا أرادت.

■ **ما هي خططكم المستقبلية، وما هي توقعاتكم لنتائج عام ٢٠١٠؟**

– عيّنت العمانية المتحدة رئيساً تنفيذياً جديداً، وسنعمل على هيكلة بوالص التأمين وتقديم وثائق جديدة تخدم عملاءنا، ونتوقع ان تكون نتائجنا جيدة لعام ٢٠١٠. ■



محمد الريماوي (شركة التكافل الفلسطينية للتأمين):

بعض شركات الاعادة العربية تفرض علينا شروطا اكثر قساوة من تلك التي تشترطها شركات الاعادة العالمية



شركة التكافل الفلسطينية للتأمين هي اولى الشركات الفلسطينية التي تمارس التأمين بصيغته التكافلية وهي تتعاطى جميع فروع التأمين، ومن اهدافها استكمال حلقة التكامل الاقتصادي الاسلامي في الاراضي الفلسطينية جنبا الى جنب مع البنوك الاسلامية والمؤسسات والافراد.

رئيس الشركة محمد الريماوي الذي يرأس في الوقت عينه الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين رحب بقيام هيئة للاشراف على سوق المال ومن بينها شركات التأمين. وابدى الريماوي استغرابه للشروط التي تفرضها بعض شركات الاعادة العربية على شركات التأمين الفلسطينية والتي تأتي احيانا اكثر صرامة من تلك التي تشترطها شركات الاعادة العالمية.

وقال الريماوي ان الاراضي الفلسطينية شهدت خلال السنوات الثلاث الماضية هدوءا نسبيا كما جرى ضبط الفلتان الامني الى حد مقبول في الظروف الاستثنائية التي تمر بها فلسطين.

■ كيف تصفون قطاع التأمين في فلسطين وهل هناك تأثر سلبي من الوضع العام؟

– لا شك في ان سوق التأمين الفلسطيني يشهد تطورات ايجابية حيث قامت هيئة سوق رأس المال الفلسطينية، التي تشرف على قطاع التأمين، بإجراءات عديدة في اطار تنظيم اعمال شركات التأمين. كما اعدت دراسة اكتوارية حول اوضاع السوق المحلي بغية الاسترشاد بها عند اتخاذ القرارات التنظيمية في اوقات لاحقة.

اما بالنسبة الى الوضع العام في فلسطين، فقد شهدت الاراضي الفلسطينية نوعا من الاستقرار النسبي وضبطت حالة الفلتان الأمني في السنوات الثلاث الماضية الى حد مقبول في الظروف الاستثنائية التي نعيشها.

اعادة نظر بالتشريعات

■ هل السيولة متوفرة في السوق الفلسطيني؟

– السيولة متوفرة بعد تحسن الوضع الاقتصادي الى حد كبير. كما هناك اعادة نظر في التشريعات والقوانين المنظمة لسوق التأمين الفلسطيني.

■ هل تلقون دعما من شركات الاعادة العالمية؟

– نعم هناك دعم من بعض شركات الاعادة العالمية، ومن المؤسف ان بعض شركات الاعادة العربية تصعّب الامور علينا، وتفرض شروطا قاسية .

خدمتا التأمين الطبي والسفر

■ كيف تصفون علاقتكم مع شركات الاعادة العربية؟

– الاولوية في التعامل هي لشركات الاعادة العربية، لكن رغم اطلاع المعيدين العرب على اوضاع السوق المحلي نجد ان شروطهم تكون احيانا أقسى من تلك اتي تشترطها شركات الاعادة الاجنبية.

■ ما هي آخر المستجدات على صعيد شركة التكافل الفلسطينية؟

– ستوفر شركة التكافل الفلسطينية اعتبارا من ١/ ١/ ٢٠١١ خدمة التأمين الطبي وتأمين السفر، وقد اجرينا كل الترتيبات اللازمة واتفاقيات الاعادة المتعلقة بمنتجات تأمين السفر.

٤٧٪ نموا في الارباح

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١٠؟

– كانت نتائج عام ٢٠١٠ افضل من عام ٢٠٠٩ بالنسبة الى شركات التأمين في فلسطين. وفي ما يتعلق بشركة التكافل الفلسطينية فقد سجلت نموا في الاقساط بنسبة ٦٠ في المئة عام ٢٠١٠ ونموا في صافي الارباح بنسبة ٤٧ في المئة. ■

GULF UNION INSURANCE & PROJECTS MANAGEMENT HOLDINGS CO. BSC (C)



Saudi Arabia :
Gulf Union Cooperative Insurance Company
Dammam, (Head Office)
Al-Moajil Commercial Center,
Prince Mohammed Street Crossing Dhahran Street,
P.O.Box 5719, Dammam - 31432
Telephone #: (03) 8333544 • Fax #: (03) 8333517
Email: gulfunion@gulfunion-saudi.com, headoffice@gulfunion-saudi.com

Riyadh
Al-Olaya Building, Olaya Main Street, Riyadh
P.O.Box 14322, Riyadh - 11424
Telephone #: (01) 4661830/4656784/4661836 • Fax #: (01) 4656801
E-mail: riyadh@gulfunion-saudi.com

Jeddah
Zagzoog Center - Al Maadi Street - Rwais
P.O.Box 17282, Jeddah 21484
Telephone #: (02) 6523286 (6 lines) • Fax #: (02) 6523283
E-mail: jeddah@gulfunion-saudi.com

Al-Khobar
Abacorp Car Care 2000, Marri Auto Center,
Old Airport Road, near Astoon Hospital
P.O.Box 1051, Al-Khobar 31952

Bahrain :
Gulf Union Insurance & Reinsurance Co. BSC (c)
Manama, (Head Office)
Gulf Union Building 0331, Road 5616, Shaikh Salaman Highway,
Manama 356, Kingdom of Bahrain
P.O. Box 10949
Telephone #: 17 238880(10 lines), 17 255292(8 lines) • Fax #: 17 255090
E-mail : guirco@batelco.com.bh

Sitra
Gulf Union Automotive Repair Center
Building 195, Road 4904, Area 949,
East Riffa, Bahrain (near Alba Roundabout),
P.O. Box 10949
Telephone #: 17 703007 • Fax #: 17 703365

Claims Service Office
Building 195, Road 4904, Area 949,
East Riffa, Bahrain (near Alba Roundabout),
P.O. Box 10949
Telephone #: 17 703716, 17 703718 • Fax #: 17 701241

WITH US YOUR SUCCESS IS PROTECTED

أنور الشنطي (ترست العالمية للتأمين - فلسطين):

على هيئة الاشراف ان تتحرك لمعالجة اوضاع شركات التأمين غير القادرة على الوفاء بالتزاماتها



شركة ترست العالمية للتأمين – فلسطين هي احدى الشركات الاعضاء في مجموعة ترست البحرين TRUST BAHRAIN وقد بدأت اعمالها في فلسطين اولا. المدير العام للشركة انور الشنطي بدا خلال حديثه الينا مرتاحا الى النمو الذي يحققه قطاع التأمين في فلسطين بالرغم من الصعوبات التي تواجهها السلطة الفلسطينية على المستوى السياسي، إلا انه لفت الى وجود شركات تأمين متعثرة وغير قادرة على مواجهة التزاماتها حيال المواطنين وهذا الواقع يثير شكوكاً حول سائر شركات التأمين بما في ذلك الشركات المليئة منها. ودعا الشنطي السلطات الرقابية الى ممارسة دورها في تطبيق القانون، وقال هناك اقبال على التأمين الطبي ووعي الجمهور لحاجته، متوقعاً بنهاية ٢٠١٠ أرباحاً بقيمة مليوني دولار.

٢٠ في المئة نمواً بالأقساط

■ كيف تقوّمون الوضع الاقتصادي في فلسطين في الوقت الحاضر؟

– لا يزال قطاع التأمين الفلسطيني يعاني من وجود شركات تأمين متعثرة تواجه صعوبة في تصحيح أوضاعها. وهذا الواقع ينعكس سلبا على سائر شركات التأمين العاملة في السوق ويثير شكوكا لدى الجمهور حول اوضاع الجميع، بما في ذلك شركات التأمين المليئة. ولذا فلطالما طالبنا ونطالب الجهات الرقابية بلعب دورها في تطبيق القانون وإلزام كل الشركات بالتزود بالملاءة والسيولة الكافيتين كي يمكن لها ان تضمن استمراريتها.

من جهة اخرى فإن وجود شركات تفتقر الى السيولة يؤدي الى قيام منافسة غير موزونة وسلبية تسيء الى السوق عموماً.

بالمقابل، تشهد أراضي السلطة الفلسطينية تطوراً في اقتصادها ونشوء قطاعات جديدة عديدة ومشاريع كثيرة. كما وتحظى الدولة بدعم من دول خارجية، وكل هذا يساهم في زيادة الأقساط. ومن المتوقع ان ترتفع هذه الأخيرة بحدود ٢٠ في المئة وتحديداً في فروع التأمينات العامة ومشاريع البناء.

هذا وبدأت الجهات المختصة تشدّد على وجوب عقد انواع معينة من التأمينات مثل تأمين الأخطار المهنية (PROFESSIONAL INDEMNITY) وتأمين الـ(BBB) BANKERS BLANKET BOND ما يرفع من حجم الأقساط خصوصاً وان قلة من الشركات تقدم مثل هذه التغطيات.

■ هل تلقون الدعم اللازم من شركات الإعادة العالمية؟

– نلاحظ تخوّفا لدى المعيدين من السوق الفلسطيني والدليل انسحاب شركات إعادة عديدة منه بالمقابل تستحوذ شركة GIC RE الهندية على الحصة الأكبر من أعمال الإعادة.

نحن في «ترست» نحظى بدعم المجموعة التي ننتمي اليها ولا نواجه اية مشكلة على مستوى اعادة التأمين

ومهما يكن فإن الشركات العالمية لديها فكرة خاطئة عن السوق الفلسطيني، ولكن في ما يتعلق بشركة TRUST بالذات فليس لدينا مشكلة كوننا جزءاً من مجموعة كبيرة وذات امكانات ضخمة، وهي تقدم ضمانات الاعادة في الاسواق ونحن نحصل بالتالي على دعمها وتغطياتها.

■ ألا تلقون دعماً من اي من المعيدين العرب؟

– نعم، فثمة حصة لشركة أريج وأخرى للإعادة العربية كما لـ «ترست ري» وغيرها.

تأمينات إلزامية

■ ما هي التأمينات التي أصبحت اليوم إلزامية في فلسطين؟

– حالياً هناك تأمين إلزامي على الأضرار الجسدية الناتجة من حوادث السير وتأمين إلزامي للعمال. ولكن في سياق آخر، فإن المصارف تلزم نفسها بالتأمين الشامل الخاص بالمصارف (BBB) رغم عدم لحظه في القانون.

الى ذلك تشهد أراضي السلطة الفلسطينية تطوراً ملحوظاً في قطاع التأمين الصحي، بحيث أصبح هناك وعي كبير لدى الجمهور بضرورة هذا التأمين.

مليونا دولار أرباحاً

■ كيف تقوّمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٠؟

– حققنا خلال العام ٢٠١٠ أقساطا بقيمة ٢٤ مليون دولار، أي بنمو ٤٠ في المئة عن العام الماضي حيث كانت قيمتها ١٦,٥ مليون دولار. ونتوقع أيضاً اقفال العام ٢٠١٠ على أرباح صافية بقيمة مليوني دولار مقارنة مع ٩٠٠ ألف حققناها العام الماضي.■



احمد فؤاد مشعشع (شركة التأمين الوطنية - فلسطين NIC):

شركتنا لم تتأثر كثيرا بالازمة العالمية والاسواق العربية واعدة

كشف السيد احمد فؤاد مشعشع، مدير عام شركة التأمين الوطنية – فلسطين (NIC)، ان الشركة لم تتأثر كثيرا بالازمة المالية العالمية بسبب تحوطها الممتاز للمخاطر المالية وتوزيع سلة الاستثمار محليا وعالميا، آملا ان تتناسب ارباح الشركة مع الزيادة في حجم الاقساط.

وفيما رأى ان الاسواق العربية واعدة من حيث النمو والاستثمار، لفت الى خصوصية الوضع الاقتصادي الفلسطيني نظرا لارتباطه بالاقتصاد الاسرائيلي.

وقال ان معظم شركات اعادة التأمين العالمية تتجه الى التركيز على ارباحها التأمينية، مما دفعها للتنافس في الاسعار وتوسيع طاقتها الاكتتابية، مما ينعكس ايجابا على حجم الاقساط المسندة اليها.

خصوصية الاقتصاد الفلسطيني

■ كيف تقومون الوضع الاقتصادي في دولتكم في الوقت الحاضر؟

– يوجد خصوصية للوضع الاقتصادي الفلسطيني كونه مرتبطاً اقتصادياً باقتصاد دولة الاحتلال الإسرائيلي ومن خلال سيطرتها على المعابر والحدود وتحكمها بقنوات الاستيراد والتصدير، كما أن المواد الخام التي تستخدم في الصناعة والزراعة تأتي من خلال الموردين في إسرائيل وهذا يؤثر سلباً على تطور الصناعة والزراعة الفلسطينية.

تسعى حكومة الدكتور سلام فياض حالياً إلى بناء مؤسسات الدولة الفلسطينية المستقلة عن الكيان الإسرائيلي، إلا أن قرار الاستقلال الاقتصادي مرتبط أساساً بقيام الدولة الفلسطينية وحصولها على السيادة الكاملة على أرضها ومعابرها المائية والجوية والبرية.

التركيز على الارباح التأمينية

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو أن شركات الإعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من أقساط الإعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– تتجه معظم شركات إعادة التأمين العالمية إلى التركيز على أرباحها التأمينية وذلك بسبب الانهيار الحالي للأسواق المالية وشبه انعدام فرص الاستثمار المجزية. وهذا ما دفع شركات إعادة التأمين العالمية للتنافس في الأسعار وتوسيع طاقاتها الاكتتابية مما ينعكس ايجاباً على حجم الأقساط المسندة لها.

هذا قد يشكل خطرا حقيقيا على شركات التأمين في حال حدوث كوارث كبيرة تكبد شركات الإعادة تعويضات مالية عن الخسائر خصوصاً إذا لم يتناسب حجم الأقساط مع حجم الأخطار المكتتب بها.

أولوية شركات الاعادة

■ أصبح العدد الأكبر من شركات الإعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الأقساط المسندة إلى أسواق الإعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الأمر؟

– المشكلة ليست شركة الإعادة العربية وإنما شركات التأمين العربية التي تحمل ثقافة نقل المخاطر والاكتفاء بالعمولات المدفوعة لها من شركات الإعادة العالمية، وقد كانت هناك توصية خلال مؤتمر التأمين GAIF الذي عقد في الأردن بإشراف الاتحاد العام العربي للتأمين بتوسيع نطاق الاحتفاظ لدى شركات التأمين العربية وإعطاء الأولوية لشركات الإعادة العربية ونأمل الالتزام به.

قرار الاستقلال الاقتصادي مرتبط أساساً بقيام الدولة الفلسطينية

الاسواق العربية واعدة من حيث النمو والاستثمار

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالأسواق العربية وحتى أنها أخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك إفادة لأسواقنا العربية؟

– أسواقنا العربية واعدة من حيث النمو والاستثمار، وبالتالي فإن حجم المشاريع المتوقع إنشاؤها في الدول العربية كبير وهذا ينعكس حكماً على سوق التأمين وتنفتح شهية الشركات العالمية للأسواق العربية.

لم نتأثر بالازمة

■ هل يمكن القول أنكم تجاوزتم تداعيات تدهور أسعار الاستثمارات والأصول، وما هي النتائج التي تتطلعون إلى تحقيقها عند إقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام ٢٠١١ سواء على مستوى الانتاج أو الربحية؟

– لم تتأثر شركتنا كثيراً بالأزمة المالية العالمية بسبب تحوطها الممتاز للمخاطر المالية وتوزيع سلة الاستثمار محلياً وعالمياً، وبالتالي استطاعت شركتنا تخطي الأزمة المالية بأقل الأضرار وبقوة نحو الأمام، نعمل حالياً على إقفال ميزانية ٢٠١٠ ونأمل بأن تكون النتائج ممتازة من خلال تحقيق أرباح تشغيلية من أعمال التأمين بما يتناسب مع الزيادة في حجم الأقساط التي حققتها الشركة خلال عام ٢٠١٠. ■



ناصر الغنيم (شركة فلسطين للتأمين PIC):

الشركات العاملة في الضفة والقطاع عقدت اجتماعا مشتركا في عمان واتفقت على امور حيوية ومشتركة

خلال المقابلة التي اجريناها معه، كشف لنا ناصر الغنيم المدير العام لشركة فلسطين للتأمين ان الانقسام السياسي الذي سبق قيام الدولة الفلسطينية بحدودها النهائية قسم الاراضي الفلسطينية الى قطاعين، الا ان ذلك لم يمنع شركات التأمين العاملة في القطاعين ان تجتمع في العاصمة الاردنية وتبحث في كيفية الحفاظ على مصالحها واعداد نظام موحّد للتأمين الالزامي.
وقال الغنيم: ان المشاريع الاقتصادية التي تنفذها حكومة سلام فياض في الضفة الغربية انعشت السوق وامكنت لقطاع التأمين ان يحقق نموا ملحوظا.

نمو وتطور الاقتصاد الفلسطيني

■ كيف تقوّمون الاقتصاد الفلسطيني ومختلف القطاعات في ظل تداعيات الأزمة العالمية والأوضاع السائدة في الاراضي الفلسطينية؟

– بدأ الاقتصاد الفلسطيني بالتحسن. وحركة رئيس الوزراء سلام فياض أحدثت نوعاً من الاستقرار الاقتصادي في البلاد. وانطلقت مشاريع جديدة وبدأت البلاد تشهد نمواً وتطوراً وكل هذا ينعكس ايجاباً على سوق التأمين المحلي.

بالمقابل، نعاني مشكلات داخلية مختلفة من بينها المضاربة في الاسعار لا سيما في قطاع غزه، وللغاية عقدنا خلوتين في عمان من أجل التوصل الى ترتيب السوق الفلسطيني لجهة الأسعار والاحتياطيات وغيرها من العوامل التي تجعل سوق التأمين الفلسطيني بكامله مستقراً، وتحث الشركات على الوفاء بالتزاماتها وتقديم خدماتها بارتياح مقابل الحدّ من المضاربات في الأسعار، خصوصاً في فرعي التأمينات العامة والمحركات.

نأمل ان نتوصل الى تحقيق هذه الأمور على ان ننطلق سنة ٢٠١١ بنجاح خصوصاً في ظل التحضير لإطلاق نظام موحّد لتأمين السيارات من شأنه ترتيب السوق لجهة التغطية الإلزامية والمسؤولية تجاه الطرف الثالث والتأمين الشامل، إضافة الى رفع الاقساط بحيث تصبح مجدية اقتصاديا.

تعاون مع شركات الإعادة

■ هل تلقون الدعم الكافي من شركات الإعادة العالمية؟

– نعم ثمة دعم للسوق الفلسطيني من شركات الإعادة العالمية وشركات الوساطة.

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– يشجع السوق الفلسطيني شركات الإعادة العربية ونحن نتعاون معها منذ البداية اذ انها تسدّد التزاماتها حتى قبل الموعد المحدّد لذلك.

رزمتان من الخدمات

■ ما هي انجازاتكم خلال ٢٠١٠؟

– أطلقنا رزمتين جديدتين من الخدمات تتناسب أسعارهما مع السوق. ولغاية ٣٠ أيلول (سبتمبر) الماضي حققت الشركة أرباحاً بحدود ٤٥٠ ألف دولار، ونتوقع ان نقفل العام بأرباح جيدة ونحقق هامش الملاءة المطلوبة. هذا وتحتل شركة فلسطين للتأمين المرتبة الثانية في حجم الأقساط.

سياسة تحصيل ناجحة

■ في ظل الأوضاع التي تعيشها الأراضي الفلسطينية هل بإمكان هيئة الرقابة لعب دورها، وهل بإمكانكم أنتم كشركات تأمين تحصيل أقساطكم؟

– ثمة محاولات جدية من هيئة الرقابة لضبط تصرفات شركات التأمين وابقاء الاسعار على مستوى مقبول اقتصاديا ولكن الامر ليس سهلا.

أما بالنسبة للتحصيل فلكل شركة سياستها المالية، والسياسة التي تعتمدها فلسطين للتأمين منذ خمس سنوات تسمح لها بتحصيل ٨٠ في المئة من الأقساط كافة وبتواريخها المحددة. ■

■ ■ ■
المشاريع التي تنفذ في الضفة الغربية انعشت السوق وأمكنت لنا ان نحقق نمواً ملحوظاً
■ ■ ■





أيوب وائل زعرب (المشرق للتأمين - فلسطين):

شركات الاعادة توجب على الشركة المسندة في فلسطين ان تتحمل أعباء بالغة في كل حادث سيارة او طارئ عمل

يمثل التأمين على السيارات موردا مهما، ان لم نقل الاهم لشركات التأمين في فلسطين وهذا ما يجعل منه النقطة التي تتمحور حولها المنافسات الاكثر حماوة بين شركات التأمين الفلسطينية، لا سيما تلك التي تصر على تصدر السوق بكونها الشركة الاكثر انتاجا لاقساط التأمين. هذا ما قاله لنا أيوب وائل زعرب، نائب رئيس مجلس الادارة – المدير العام لشركة المشرق للتأمين AL MASHREK الفلسطينية. اضاف زعرب «ولا يتوانى المتنافسون عن خفض اسعارهم الى ما دون التعرفة الحكومية للتأمين الالزامي على السيارات لاجتذاب الزبائن».

وقال زعرب ان شركات الاعادة العالمية توجب على شركات التأمين الفلسطينية ان تتحمل اولوية PRIORITY لا تقل عن ٧٥ الف دولار اميركي في كل حادث سيارة او طارئ عمل ما يعني ان شركة التأمين في فلسطين معرّضة لاعباء حقيقية ولا يجوز لها بالتالي ان تتهاون في استيفاء الاقساط التي تحتاجها كي يمكن لها ان تواجه تلك الالتزامات.

التأمين الإلزامي خاسر

■ **كيف تقوّمون الأوضاع في سوق التأمين الفلسطيني؟**

– عموماً الوضع في سوق التأمين الفلسطيني يشوبه الخلل بسبب أمور عدة، منها عدم التزام الشركات بتعرفة التأمين الإلزامي، الذي كما هو معروف يشكل الجزء الأكبر من إجمالي محافظ التأمين العائدة للشركات، وبالتالي أصبحت ربحية هذا الفرع متدنية جداً أو معدومة، حتى انها رتبت خسائر جسيمة على بعض الشركات.

وكل هذا من شأنه ان يضعف الشركات كمؤسسات مالية وينعكس بالتالي على قدرة وفائها بالتزاماتها تجاه المواطنين.

وبناء عليه، تدور شركات التأمين في فلسطين في حلقة مفرغة بتأثير من حدة المنافسة على الحصص، ومتطلبات التطوير التقني للأعمال والذي يجب أخذه بالاعتبار في عملية التقدم.

ولهذه الأسباب نقوم كشركات فلسطينية بتنظيم اجتماعات وخلوات في محاولة منّا للوصول الى نقطة التوازن، مع الإشارة الى ان تجاوب الشركات مع التعليمات الموحدة موجود، إنما نلمس صعوبة في التطبيق الفعلي على الأرض.

نعمل مع الشركات الزميلة الاخرى لاحترام التعرفة الحكومية للتأمين الالزامي

دعم من المعيدين

■ **في رأيكم هل يلقى سوق التأمين الفلسطيني الدعم الكافي من المعيدين العالميين؟**

– نعم، تدعم شركات الإعادة العالمية شركات التأمين في السوق الفلسطيني، الا انها تلزمها في الوقت عينه بتحمل مسؤوليات مرتفعة نسبيا بموجب اتفاقات الاعادة التي تعقدها معها، وعلى سبيل المثال تفرض الشركات العالمية على شركة التأمين في فلسطين ان تتحمل اولوية PRIORITY مرتفعة في كل اتفاقية اعادة تعقدها معها في مجال التأمين على السيارات او طوارئ العمل. كما تفرض شركات الاعادة على شركات التأمين في فلسطين ان تسلّف مبالغ باهظة بمثابة حد ادنى للقسط المتوجب لمعيد التأمين بموجب كل اتفاقية MINIMUM DEPOSIT PREMIUM وهذه المبالغ لا تقل في اي حال عن ٧٥ الف دولار اميركي في كل حادث سيارة او كل طارئ عمل.

■ **هل تجيّرون جزءاً من اسناداتكم الى شركات إعادة عربية؟**

– المعيدون العرب موجودون في كل الاتفاقيات انما بنسب مختلفة.

قرض الالتزام بالتعرفة

■ **كيف تقوّمون أداءكم في الفترة الأخيرة؟**

– بين العامين ٢٠٠٦ و٢٠١٠ كانت شركة المشرق الوحيدة الملتزمة بالتعرفة المقررة من هيئة سوق رأس المال.

وهذا بلا شك انعكس سلباً على أدائها وانتاجها وربحيتها، وباتت تشكل المصاريف الإدارية فيها جزءاً كبيراً من مدخولها.

ففي عام واحد خسرت الشركة ١٦ وكيلا من أصل ٣٠ أي نصف وكلائها، وكانوا من الوكلاء الكبار وتشكل أعمالهم ٨٠ في المئة من إجمالي أعمال الوكلاء. وعليه خسرت الشركة خلال سنتين معظم محفظتها. لكن وبحكم استمرار زملائنا بقطاع التأمين وعدم الالتزام بالتعرفة المحددة، قررت الشركة مؤخراً ألا تلتزم هي أيضاً، رغم ان قرارنا جاء متأخراً وبعد ان خسرنا ما خسرناه.

بالمقابل نطالب الهيئة بأن تفرض على الشركات كافة الالتزام بالحد الأدنى للتعرفة، خصوصاً وان هذا الحد بذاته ليس مربحاً، فكيف الحال عند تخطي الشركات الأخرى الحد الأدنى نزولاً.■

Joseph Zakhour & Co.
Insurance Consultants
CORRESPONDENTS FOR
MARSH
An *MMC* Company
www.zakhourco.com
Ashrafieh - Mar Mikhael - Liberty Building
Phone : +961.1.442032 / 442036 / 446306
Fax: +961.1.561867
P.O.Box: 16-6728 Beirut - Lebanon
Email:zakhour@zakhourco.com

المجموعة الأهلية للتأمين تمهد لانطلاقتها الى المحيطين العربي والدولي

رياض الأطرش: القانـون جائـر فـي مـا يتعلـق بالمطالبـات

خليل حاج علي: ضرورة ان تغطي الإعادة العربية حصصاً أكبر من الشركات الفلسطينية



من اليمين: رياض الأطرش وخليل حاج علي

مجموعة متميزة من المستثمرين ورجال الأعمال الفلسطينيين في الضفة الغربية وقطاع غزة والأردن بادرت الى تأسيس شركة تحت اسم «غزة الأهلية للتأمين» عام ١٩٩٤. وفي منتصف عام ٢٠٠٤ ارتأت الهيئة العامة غير العادية للشركة تغيير اسم الشركة الى المجموعة الأهلية للتأمين AIG PALESTINE وذلك تمهيداً لانطلاقتها الى المحيطين العربي والدولي.

مساعد المدير العام في المجموعة رياض الأطرش أشار الى معاناة السوق الفلسطيني من المضاربة في الأسعار ومن القانون الجائر في ما يتعلق بالمطالبات، مسلطاً الضوء على مشكلة التحصيل.

بدوره مدير دائرة التدقيق والرقابة في الشركة خليل حاج علي لم يلمس أي تقصير من سوق الإعادة، مشدداً على ضرورة ان تغطي الإعادة العربية حصصاً أكبر من أقساط الشركات الفلسطينية.

قانون جائر

■ **كيف تصفون أوضاع قطاع التأمين في فلسطين؟**

– **رياض الأطرش**: يتأثر الوضع الاقتصادي بالوضع العام في فلسطين وهو أقل من مقبول، لا سيّما في قطاع التأمين.

فالسوق صغير والمنافسة حادة في ظل مضاربة هائلة في الأسعار وقانون جائر بحق شركات التأمين في ما يتعلق بالمطالبات.

هذا وتجني الشركات أرباحاً أقل بكثير من رأس المال الموضوع، لكنها رغم ذلك مستمرة في العمل.

دور أكبر للإعادة العربية

■ **هل تواجهون مشكلة في التعاون مع شركات إعادة عالمية؟**

– **خليل حاج علي**: تتعاون شركتنا مع معيدين من الفئة الأولى والثانية ومع وسطاء جيدين. ولا نلمس أي تقصير في سوق الإعادة نهائياً.

■ **كيف تنظرون الى شركات الإعادة العربية؟**

– **خليل حاج علي**: يجب ان تغطي شركات الإعادة العربية حصصاً أكبر من أقساط التأمين الفلسطينية.

والمجموعة الأهلية للتأمين تسند جزءاً من أقساطها الى سوق الإعادة العربية.

مشكلة التحصيل

■ **هل تواجهون مشكلات في تحصيل قيمة الأقساط في السوق الفلسطيني؟**

– **رياض الأطرش**: تعتبر مسألة التحصيل مشكلة تعانيها مختلف شركات التأمين في فلسطين، وهذا ينعكس على أوضاع الشركات العامة واستمرارها ووجودها.

لكن في اعتقادي ان شركات التأمين في الأسواق العربية هي الأخرى تعاني أيضاً من هذه المشكلة.

■ **كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١٠؟**

– **رياض الأطرش**: نتائجنا جيدة لعام ٢٠١٠، ونتوقع تحقيق زيادة في الأقساط والأرباح. ■

اليزايو شركة اعادة تأمين جديدة برأسمال ٣٠٠ مليون دولار اميركي

اليزايو ALISEO هو الاسم الذي تحمله شركة اعادة تـأمـيـن انشـئـت حـديـثـا فـي جـزيـرة فـي بـربـادوس BARBADOS بـرأسـمـال قـدره ٣٠٠ مـلـيـون دولار اميركي. واعلنت الشركة انها سوف تتعاطى اخطار اعادة الاعادة RETROCESSION حصرا، وانها اعدت منتجات سوف تضعها في متناول معيدي التأمين اعتبارا من ١/ ١/ ٢٠١١ .

يرأس الشركة **جايمس برايس** JAMES BRYCE ويتولـى رئاسـتهـا التنفيذيـة **اندرياس كوساي** ANDREAS KUSAY . وسبق **لبرايس** ان تولى رئاسة اي بي سي ري IPC RE اما **كوساي** فشغل منصب الـرئيس التـنـفـيـذي لشـركـة مـانـوفـاكـتـوريـرز MANUFACTURERS وهي شركة متخصصة بتأمين الكوارث.

تأسيس أطلس للتأمين واكسلنس الكويتيتين برأسمال ٦ ملايين دينار

تنشط الأولى في مجال التأمين والثانية في التملك والإقراض والإدارة

تأسست في الكويت مؤخراً شركتان مساهمتان قابضتان برأسمال إجمالي قدره ٦ ملايين دينار كويتي.

الشركة الأولى وتدعى أطلس المتحدة للتأمين تأسست كشركة مساهمة كويتية قابضة برأسمال يبلغ ٥ ملايين دينار موزعة على ٥٠ مليون سهم نقدي وبقيمة ١٠٠ فلس للسهم الواحد. ومن اغراضها القيام بمختلف أنواع التأمين ضد الحريق والتأمين ضد الحوادث والتأمين البحري والجوي إضافة الى أعمال إعادة التأمين.

أما الشركة الثانية فتدعى اكسلنس القابضة، وهي تأسست كشركة مساهمة كويتية قابضة أيضاً، برأسمال يبلغ مليون دينار كويتي موزعة على ١٠ ملايين سهم نقدي وبقيمة ١٠٠ فلس للسهم الواحد. ومن اغراضها تملك أسهم أو حصص في شركات كويتية أو أجنبية أو الاشتراك في تأسيس هذه الشركات وإدارتها واقراضها وكفالتها لدى الغير. كما يمكنها تملك حقوق الملكية الصناعية من براءات اختراع أو علامات تجارية صناعية أو رسوم صناعية أو أية حقوق أخرى وتأجيرها لشركات أخرى.

ويجوز للشركتين تملك المنقولات والعقارات اللازمة لمباشرة نشاطهما في الحدود المسموح بها بموجب القانون.



تحسين الحمود (العالمية المتحدة GLOBAL UNITED - فلسطين):

المنافسة وجدت قبل ان تكون شركتنا وهي ظاهرة موجودة في كل الاسواق

«العالمية المتحدة» شركة تأمين جديدة دخلت سوق التأمين الناشئ في الاراضي الفلسطينية المحتلة، بعد ان اشترت شركة قائمة، ويرأسها الضامن المعروف جمال الحمود وبدأت بقبول الاخطار اعتبارا من منتصف العام ٢٠١٠. الشركة التي اتخذت مقرا رئيسيا لها في مدينة بيت لحم في الضفة الغربية تتعاطى انواع التأمين كافة وتضم فريق عمل مؤلفاً من ضامنين محترفين.

تحسين الحمود نائب الرئيس التنفيذي تحدث الينا عن انطلاقة الشركة الجديدة والاوضاع السائدة في سوق التأمين الفلسطيني وقد بدا متفائلا لمستقبل صناعة التأمين في فلسطين مثنيا على الدعم الذي تحظى به الشركة من شركات الاعادة العربية، داعيا شركات التأمين العربية الى تكثيف اسناداتها الى شركات الاعادة العربية بحيث نحتفظ بالمقدار الاكبر من اقساط التأمين داخل اسواقنا.

■ هناك من يدّعي ان كون شركتكم أسست حديثا، فهي مضطرة للمضاربة بالاسعار ما تعليقكم؟

– يشرف على ادارة العالمية المتحدة للتأمين مجلس يتمتع بخبرات طويلة في صناعة التأمين بمعنى انها تعمل وفق اصول فنية ومهنية صرفة وعلى دراية تامة بالسوق الفلسطيني منذ العام ١٩٩٤. كما وتتميز الشركة بمصداقية مع الزبائن بحيث توفر خدمات نوعية ذات قيمة مضافة وتفي بالتزاماتها كافة من دون اي تأخير. اما المنافسة التي تتحدثون عنها فهي كانت قبل ان تكون شركتنا وهي باقية ومستمرة كما في اي سوق آخر للتأمين.

اوضاع اقتصادية افضل

■ كيف تقومون الاقتصاد الفلسطيني اليوم؟

– خلال العامين الاخيرين كانت الاوضاع افضل من الفترة التي سبقت. وهذا الواقع يشجع المتمولين على الاستثمار بمشاريع في الاراضي الفلسطينية، ولذا فنحن متفائلون في المستقبل.

علاقات مع المعيدين

■ كشركة جديدة في السوق الفلسطيني، هل تلقون الدعم اللازم من المعيدين العالميين؟

– خبراتنا الطويلة امكنت لنا ان نبني علاقات وطيدة مع معيدي التأمين والاسواق العالمية، وهذا سهّل علينا ابرام اتفاقيات الاعادة ويساعدنا على تقديم تغطيات اكبر وخدمات مميزة في السوق المحلي.

■ هل تتعاملون ايضا مع شركات الاعادة العربية وكيف تقومون العلاقة معها؟

– بالتأكيد فإننا نتعاون مع معيدين عرب ونتمنى لهم كل التوفيق.

من جهة اخرى ندعو الزملاء في شركات التأمين العربية الى تكثيف تعاملهم مع شركات الاعادة العربية بحيث يمكن الاحتفاظ بالمقدار الاكبر من اقساط التأمين في العالم العربي. ■



عبد الكريم المرداسي (الشركة التونسية للتأمين وإعادة التأمين STAR):

تونس اعدّت تشريعا جديدا حدّدت بموجبه احتساب التعويضات المستحقة لضحايا حوادث السيارات

التشريع الجديد حوّل التأمين الالزامي على السيارات الى فرع مربح

الشركة التونسية للتأمين وإعادة التأمين SOCIETE TUNISIENNE D'ASSURANCE ET DE REASSURANCE "STAR" **تأسست عام ١٩٥٨ كشركة حكومية. وقد جرى مؤخرا تخصيص ٣٥ بالمئة من اسهمها، من خلال مزايدة اجرتها الدولة التونسية، وكان العرض الذي تقدمت به مجموعة غروباما** GROUPAMA **الفرنسية للاستحواذ على تلك الاسهم الافضل ففازت بها. وهكذا تكون** STAR **قد اصبحت شركة تونسية فرنسية.**

رئيس الشركة عبد الكريم المرداسي، قال لنا خلال المقابلة ان الدولة التونسية اصابت عندما وضعت تشريعا تحدد بموجبه طريقة احتساب التعويضات المستحقة للمتضررين في حوادث السيارات. وادى ذلك التشريع الى وضع حد للمبالغات التي كانت تعاني منها شركات التأمين في مجال التأمين الالزامي للسيارات، ما اتاح لشركات التأمين التونسية ان تحوّل التأمين على السيارات من فرع خاسر الى فرع رابح.



تحسن النتائج

■ كيف تقوّمون قطاع التأمين في تونس في هذه المرحلة؟

– يشهد قطاع التأمين في تونس منذ بداية عام ٢٠٠٦ تحسناً على مستوى النتائج بعد صعوبات وخسائر فادحة في فرع تأمين السيارات.

فبعد مراجعة قانون التعويضات عن الأضرار الجسدية جرّاء حوادث المرور، وإقرار نظام جديد لاحتساب التعويضات المستحقة للمتضررين من حوادث السيارات، تحسنت النتائج وبدأت شركات التأمين تحقق ارباحا وتسجّل نتائج جيدة. وهذا ما دفعها الى الاستثمار في تحسين نوعية الخدمات التي توفرها. والمنافسة الجارية اليوم تدور حول تقديم الخدمة الافضل.

■ وما هو الدور الاساسي الذي يلعبه قطاع التأمين التونسي ؟

– الى جانب دوره الأساسي في حماية وضمان المخاطر والحدّ من الخسائر لدى وقوع الحوادث، يساهم قطاع التأمين في رفد الادّخار الوطني وتعزيز الاقتصاد الوطني.

دور الإعادة في التصحيح

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– بعد تحسّن نتائج المعيدين العالميين في أسواق الإعادة العالمية وضخ رساميل جديدة، اصبحت «الرسملة» متوافرة بشكل كبير، ممّا رفع الطاقة الاكتتابية لدى شركات الاعادة، لا سيّما مع دخول مستثمرين جدد الى سوق إعادة التأمين العالمية.

اضاف: وهذا الأمر يمكن ان يساعد شركات التأمين على التنافس بين بعضها البعض وخفض الأقساط. لكن من الواجب الحذر من تدني الأسعار تحت المستوى الفني المنطقي.

وفي رأيي ان شركات إعادة التأمين ستلعب دوراً في تصحيح الأوضاع عبر تحسين الوقاية على مستوى ادارة المخاطر الكبرى بدل خفض الأسعار.

لا بد لشركات الاعادة العربية ان ترفع طاقاتها الاكتتابية كي يكون لها موقع مهم في المنطقة

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– بداية، ان لجوء شركات إعادة عربية الى الحصول على تصنيفات وتطوير أدائها وكيفية إدارتها للمخاطر هو بادرة طيّبة تسجل لمصلحتها في المنطقة.

لكن الواقع يبيّن ان تعاون شركات التأمين العربية مع الإعادة العربية يبقى ضعيفاً، إذ ان الأقساط المسندة الى شركات الإعادة العربية تشكّل أقل من ١٥ في المئة في مجمل الأقساط العربية المسندة الى الخارج، وهذه النسبة ضئيلة وتدل على عدم وجود تفاعل حقيقي بين شركات التأمين العربية من جهة وشركات الاعادة العربية من جهة اخرى.

وقال: لذا نتمنى ان تسهم اللقاءات والمؤتمرات التي تجمع شركات التأمين المباشر والإعادة العربية في زيادة الثقة بين الطرفين، ومن جهة اخرى لا بد لشركات الاعادة العربية ان ترفع قدرتها الاحتفاظية لتصبح مشابهة للشركات المعيدة العالمية.

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– تعتبر أسواق المنطقة العربية والإفريقية جاذبة لشركات الإعادة العالمية وذلك بكونها تخلو من الكوارث الهائلة التي شهدتها الاسواق الأميركية والأوروبية. لذا تحاول الشركات العالمية اكتساح أسواقنا.

اضاف: لكن أعتقد ان مجال عملها لن يكون سهلا في حال تطور ونمو الطاقات الاكتتابية لشركات التأمين والاعادة العربية والتي من شأنها الحفاظ على الأرباح داخل الأسواق العربية.

٢٠ في المئة من اجمالي الأقساط

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– مرّت شركة ستار منذ ٢٠٠١ بصعوبات عدة، لكننا تمكّنا في ٢٠٠٧ من التخلّص نهائياً من الخسائر المتراكمة.

ومع حلول عام ٢٠٠٨، استطعنا تحقيق أرباح وصلت الى ٣٢ مليون دينار تونسي.

وكذلك سجّلنا عام ٢٠٠٩ أرباحاً بقيمة ٣٤ مليون دينار مقابل حجم اقساط قيمته ٢١٠ ملايين دينار تونسي.

وفي رأيي، ان نتائج عام ٢٠١٠ ستكون مشابهة للعام ٢٠٠٩ أو افضل، كما وصلت قيمة الملاءة في شركتنا الى ١٥٠ بالمئة وهذه النسبة تمثل خمسة اضعاف النسبة المطلوبة قانونا. كما ان حصتنا من إجمالي الأقساط في السوق التونسية تعادل نسبة الـ ٢٠ في المئة وتبقى شركتنا رائدة بوجود ١٨ شركة تأمين في السوق المحلية. ■



نمو قطاع التأمين التونسي

■ كيف تقوّمون صناعة التأمين في تونس خلال ٢٠١٠ في ظل الأزمة العالمية الأخيرة؟

– لم تكن تونس بمعزل عن المستجدات العالمية الأخيرة إلا ان الإجراءات الوقائية والتنظيمية التي اتخذتها الجهات الرقابية المعنية حدّت من التداعيات السلبية للأزمة، سواء على الإقتصاد الوطني ككل أو على قطاع التأمين.

وفي نهاية ٢٠٠٩ حقق قطاع التأمين نسبة نمو لا تقلّ عن ٧ في المائة، في حين سجّلت شركتنا نمواً يقارب ٢٠ في المئة، وقد تزامن ذلك مع طرح أسهم الشركة في البورصة. نفتخر بهذا النجاح ونتمنى تعزيزه خلال السنوات القليلة المقبلة.

الى ذلك تؤكد المؤشرات الحالية في ٢٠١٠ عدم تسجيل أي تراجع في النمو في تونس وذلك لأسباب عدة ابرزها: توفر هامش تطويري لقطاع تأمين ثابت غير مرتبط بأي تداعيات، ويتمتع بفرصة تطوير فرع التأمين علي الحياة، على ان يترافق مع تعزيز الوعي لدى المستهلكين.

الادراج في البورصة

■ طرحت أسهم الشركة في البورصة مؤخراً، كيف تنظرون الى تأثير هذه الخطوة على أعمالكم؟

– تمّت عملية الإدراج في البورصة بنجاح وكانت فرصة للترويج والتعريف بالشركة،

علي الهمامي (تأمينات سليم SALIM تونس):

الإعادة العربية والإقليمية أقرب الينا من الأجنبية

مدير عام شركة تأمينات سليم SALIM علي الهمامي عزا نمو قطاع التأمين في تونس الى توفر هامش تطويري له، وكشف عن تعاون قريب مع شريك فاعل والبحث عن آفاق عمل جديدة، محذراً من شرذمة القطاع وانقسامه، معتبراً ان شركات الإعادة العربية والإقليمية أقرب من الأجنبية، وهي صاحبة امكانيات هائلة بغض النظر عن تصنيفاتها.

■ ■ ■

نرى المستقبل واعداً جداً نظراً لانتمائنا الى مجموعة مالية ضخمة وهي «بنك الإسكان»

■ ■ ■

فضلاً عن أنها وفّرت لنا موارد مالية إضافية نسعى لاستغلالها وتوظيفها بما يصبّ في مصلحة الشركة.

أما الانتقال الى مقر جديد فأعطانا انطلاقة قوية وساعدنا على وضع «جدول أعمال» طموح، وأثبت ان توقعاتنا الماضية أصبحت وقائع. ونتوقع تحقيق نسبة نمو ممتازة مع حلول نهاية العام الحالي.

ونرى المستقبل واعداً جداً نظراً لانتمائنا الى مجموعة مالية ضخمة وهي «بنك الإسكان»، الذي نتفرّد ونتميّز بعلاقتنا الوطيدة به. هذا ومن المنتظر ان تشهد الساحة المالية التونسية خلال الفترة المقبلة نقلة نوعية بعد ان تم الإتفاق مؤخراً على دمج الشركة التونسية للبنك وبنك الإسكان، وهذا خير دليل على توفر آفاق تطوير مستقبلية كبيرة.

وبعد ان أعطت شركتنا الأولوية لإعادة تنظيمها وهيكلتها، سنتطلع قريباً الى التعاون مع شريك فاعل والبحث عن آفاق عمل جديدة، مواكبة منا للتطورات المختلفة.

على صعيد آخر، الرؤية باتت واضحة في ما يتعلق بمسألة الفصل بين تأمينات الحياة والتأمينات الأخرى وقد بدأت بعض الشركات العاملة في تونس تنفيذه جزئياً وشركتنا بدورها ستتخذ المنحى نفسه قريباً.

ولكننا حالياً لا نزال ندرس هذا الأمر خصوصاً انه تزامن مع اندماج بنك الإسكان والشركة التونسية للبنك، وهذا موضوع يحتاج الى بعض التنسيق.

الاستمرار في تحقيق الإنجازات

■ هناك دعوة الى مزيد من عمليات الدمج بين شركات التأمين التونسية، بمَ تعلقون؟

– يجب ان يكون نشاط الشركات ضمن ضوابط معيّنة لتوفّر ايرادات مقبولة، فالتطور الزائد في المؤسسة يسبب مشكلات داخلية ذاتية، فضلاً عن ايجاد عدم توازن بين المؤسسات. ومن هنا لا يجب التساهل في مسألة شرذمة القطاع وانقسامه لأن النجاح سيكون محدوداً، وعلى المدى القصير، في حين ان المطلوب هو الاستمرارية في تحقيق الإنجازات.

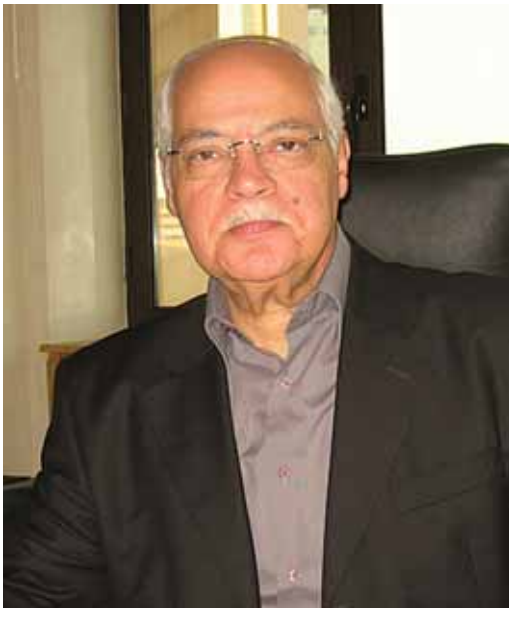
تعاون مع الإعادة العربية

■ حصلت شركات الإعادة العربية على تصنيفات عالية، وهي لا تزال تشكو من ضعف في أسواقها، بمَ تعلقون؟

– أرى ان شركات الإعادة العربية أقرب الينا من الأجنبية، لأنها تدرك طبيعة العراقيل التي قد تواجهها في منطقتنا، ونحن بدورنا نتفهّم ظروفها. لذا، نقدّم لتلك الأخيرة الدعم اللازم، حتى إذا لم تستطع بلوغ المستوى المطلوب والشبيه بالمعيدين العالميين، ستلقى المسؤولية على عاتقنا كشركات عربية.

وفي اعتقادي ان شركات الإعادة العربية صاحبة إمكانيات هائلة، بغض النظر عن التصنيفات التي لا أعتبرها أساسية، في وقت لم تتوقع مؤسسات التصنيف حدوث الأزمة المالية ولم تلعب أي دور في مواجهتها.

الى ذلك عملية التصنيف تجمع عوامل عدة أبرزها: مستوى المهنية والإحترافية، رأس مال الشركة، مدى الإنفتاح على السوق ونوعية العلاقات مع مختلف الأطراف.. وهذ الأخيرة باتت متوفرة لدى الشركات العربية والإقليمية مثل الإعادة التونسية، الإعادة العربية، «بست ري» .... التي نتطلع لدعم التعامل معها.■



رشيد بن جميع (شركة كومار للتأمين COMAR - تونس):

نختار تغطياتنا بدقة ونوفر النصح والإرشاد وأفضل الخدمات

رئيس شركة كومار للتأمين رشيد بن جميع أبدى رضاه عن نتائج سوق التأمين في فرع السيارات والتوازن مع فروع التأمينات العامة، وأوضح ان كومار تختار بدقة تغطياتها التي تعود عليها بايرادات مقبولة، ملاحظاً العدد الكبير للشركات العاملة في السوق التونسي، مشجعاً اياها على الاندماج وعمليات الاستحواذ لتحسين ملاءة الشركات، لافتاً الى جهد الشركة في تقديم أفضل الخدمات ومتابعة التغطيات غير الإلزامية وتوفير النصح والارشاد للعملاء، مذكراً بتطويرها للقطاع الصحي من خلال افتتاح عيادات وقريباً مستشفى خاص.

توازن في التأمينات

■ كيف تقوّمون قطاع التأمين في تونس بعد الأزمة العالمية الأخيرة؟

– سجّل سوق التأمين التونسي نسبة نمو قاربت ٩ في المئة، ويتابع هذا القطاع نموه التصاعدي في ٢٠١٠ ولم تكن للأزمة العالمية تأثيرات مباشرة عليه.

كما ونما الإقتصاد التونسي بنسبة ٣,٥ في المئة وهي نسبة جيدة، مقارنة بالأسواق الأوروبية والأميركية، بعد تراجع فيها خلال السنوات الماضية.

وقد تمكن سوق التأمين التونسي من تسجيل نتائج مرضية وتحديداً في فرع تأمينات السيارات، بالرغم من ان البعض يعتقد ان هذا الفرع قد يؤدي الى خسائر ضخمة، نظراً لمخاطره العالية.

وهنا لا بدّ من اعتماد الحذر في هذا المجال، بالرغم من ان النتائج الحالية متوازنة.

وبالإجمال تحقق مختلف فروع التأمين في تونس نتائج ايجابية خصوصاً بعد تحقيق التوازن بين تأمينات السيارات وفروع التأمين الأخرى، وهذا ما ستبقى عليه حال قطاع التأمين في ٢٠١١ أيضاً.

وللتذكير فإن السوق التونسي واعد جداً في فروع التأمين غير الإلزامية (كتأمينات الحياة مثلاً) إلا ان تطورها عملية تحتاج وقتاً.

اختيار الأخطار

■ كيف تقوّمون التأمينات الإلزامية في تونس؟

– التأمينات الصحية الإلزامية مرتبطة بالسياسة التي تعتمدها الشركة نفسها، فبعض المؤسسات وكومار احداها تختار بدقة تغطية الأخطار التي تعود عليها بايرادات مقبولة، في حين يخضع بعضها الآخر لحاجات ومتطلبات العميل وتسعى لتعويض الخسائر في فروع تأمين أخرى.

■ تحصل شركات الإعادة العربية على تصنيفات عالية، وتشكو بالمقابل من ضعف الاسنادات التي تردها من الشركات العربية، بم تعلقون؟

– تعتمد شركة كومار للتأمين منذ فترة طويلة سياسة التنويع عند اختيارها للمعيدين، وقد خصصت نسبة ٣٠ في المئة من الأقساط للمعيدين العرب والافريقيين (AFRICA RE, ARAB RE) كما انها تسند جزءاً من أقساطها للمعيدين الصغار، كونها لا تتطلع الى إسناد كل أقساطها للمعيدين العالميين مثل سويس ري وميونيخ ري.

مع الاندماج والاستحواذ

■ هل تعتقدون ان السوق التونسي جاهز حالياً لاستقطاب شركات أجنبية؟

– تتحضّر مجموعة من شركات الإعادة للانخراط في السوق التونسي ولكن لغاية الآن نلاحظ غياب شركات التأمين المباشر الأجنبية.

من جانب آخر، عدد الشركات العاملة في السوق التونسي كبير جداً، لذا لا بدّ من تشجيع الاندماج وعمليات الاستحواذ لتعزيز ملاءة الشركات، وبالأخص ان الحكومة تعي خطورة هذا الواقع، حيث كثرة الشركات الصغيرة، التي تتطلع الى النمو والتطوّر ستولّد مضاربات في الأسعار ومنافسة غير موزونة.

تطوير الخدمات غير الإلزامية

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠١١؟

– سنعمل كما دائماً على تطوير خدماتنا، وتحديداً في فرع السيارات الإلزامي، لأنه إذا أردنا تطوير التأمينات غير الإلزامية مستقبلاً، يجب أولاً تقديم خدمات إلزامية متطورة.

كما ونتميّز بتقديم أفضل خدمات ما بعد البيع في تغطيات السيارات، ونتابع تطوير التأمينات غير الإلزامية وتقديم النصح والإرشاد لعملائنا من خلال فريق متمايز يضم مهندسين واحترافيين يحرصون على توفير دراسات حول إدارة المخاطر.

كما ونقدّم للشركات المتوسطة والصغيرة خططاً تأمينية غير إلزامية ولكنها ضرورية لها.

كما وتسعى مجموعة كومار لتطوير القطاع الصحي وقد افتتحنا عيادتين في تونس.

ولدينا خطة لافتتاح ثلاث عيادات أخرى في ٢٠١١.

فضلاً طبعاً عن مشروعنا الأهم وهو افتتاح مستشفى خاص فريد من نوعه في تونس وقد يحتاج الى أكثر من عامين لإنجازه بالكامل. ■

لطفي بالزرقة (تعاونية التأمين للتعليم MAE تونس):

ثمة ارادة للنهوض بقطاع التأمين وفصل تأمينات الحياة عن العامة

مدير عام تعاونية التأمين للتعليم MAE لطفي بالزرقة أشار أن الأزمة المالية العالمية لم تؤثر بصفة ملحوظة على قطاع التأمين التونسي، وأشار الى أن هناك إرادة سياسية للنهوض بالقطاع وثمة توجهاً نحو فصل تأمينات الحياة عن التأمينات العامة وقد باشرت شركات وتعاونيات عدة بهذه الخطوة، لافتا إلى اكتساب الشركات المحلية خبرات من زميلاتها الأجنبية العاملة في تونس.



■ **كيف تصفون تأثير الازمة المالية على السوق التونسي عموما وقطاع التأمين خصوصا؟**

– لم يتأثر السوق التونسي بالأزمة المالية العالمية، إذ أن معظم الاستثمارات تمركزت في السوق المحلي وكذلك لم نلمس أي تداعيات على صناعة التأمين التونسية وخصوصا على تعاونية التأمين للتعليم MAE التي تعتمد على تأمين الأفراد والمؤسسات الصغيرة وليس القطاعات الكبيرة المصدّرة للخارج والتي تتأثر بالعملة الصعبة.

فصل تأمين الحياة

■ **كيف تقومون وضع قطاع التأمين في تونس؟**

– القطاع في تطور كبير خصوصا ان هناك ارادة سياسية للنهوض بالقطاع على غرار ما حصل في القطاع المصرفي الذي خطا خطوات مهمة.

وحاليا، هناك توجه نحو التفريق بين التأمين على الحياة والتأمينات العامة، وقد بدأت شركات تأمين تعمل على فصل هذين الفرعين.

وتحاول «تعاونية التأمين للتعليم» المشاركة مع التعاونيات المشابهة الاخرى لتطوير وتوفير منتجات التأمين على الحياة.

■ **هل لنا بلمحة عن تعاونية التأمين للتعليم ؟**

– تعاونية التأمين للتعليم مؤسسة شبه حكومية تأسست في الستينات بداية على يد مدرسين لتوفير تغطية اخطار سيارات الاساتذة، ثم توسعت لتقديم تأمينات الحياة والتأمينات الاخرى لكافة شرائح المجتمع دون تفرقة.

افادة للاسواق العربية

■ **هل تجدون صعوبة في التعاون مع شركات اعادة عالمية؟**

– يتعاون السوق التونسي مع شركات إعادة عالمية مصنّفة مثل هانوفر ري،CCR وTUNIS RE وARAB RE ومع وسطاء عالميين أيضا مثل «SCOR».

■ **كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟**

– لا شك أن شركات الاعادة والتأمين العالمية تحقق افادة للاسواق العربية والافريقية لانها تمتلك خبرات ومعرفة عريقة في مجال صناعة التأمين.

وقد استفاد السوق التونسي من ميونيخ ري وسويس ري في كيفية تقدير الاخطار وغيرها.

ومن الجيد الاستفادة من تجارب شركات سباقة لكن من دون الاعتماد كليا او التبعية التامة لها.

لذا قامت الشركات التونسية الوطنية متعاونة مع بعضها البعض بالاحتفاظ بجزء معين من الاقساط داخل السوق المحلي.

استقطاب جيل جديد

■ **كيف تصفون نتائجكم عموما وما هي خططكم المستقبلية؟**

– بالنسبة للنتائج فالفوائض المسجلة على مستوى الشركة في تطور مستمر وتنتشر خدمات التعاونية في تونس عبر ٦٠ فرعا في كامل اراضي الجمهورية التونسية ونحن حاليا نسعى الى تطوير مسالك توزيع خدمات التعاونية بإدخال المزيد من الحركية عليها عبر تدعيمها بخلق شبكة متوازية متكونة من وكلاء التأمين. وتهدف هذه الإستراتيجية المتوخاة من الشركة تنويع خدمات التعاونية وكذلك إيجاد فرص عمل للشباب التونسي، والتوجه هو انتداب كل عام ١٠ وكلاء جدد لمدة ثلاث سنوات.

وفي إطار تدعيم موقع التعاونية في مجال التأمين على الحياة واستعدادا للتطورات التي سيعرفها قطاع التأمين في تونس وخاصة التفريق بين نشاط التأمين على الحياة والنشاطات التأمينية الأخرى، دخلت تعاونيتنا في شراكة مع التعاونيات التونسية للتأمين (تعاونية الاتحاد AMI والشركة التونسية للتأمين التعاوني الفلاحي CTAMA) وتعاونية الماسيف الفرنسية لتوفير تغطيات التأمين على الحياة.■

الحد الادنى لرأس المال مليون دولار اميركي

سوريا تجيز لوسطاء الاعادة بمن فيهم الاجانب العمل على اراضيها

تستمر سوريا بقيادة الرئيس **بشار الاسد** في اعادة تنظيم قطاع التأمين بخطى مدروسة. فبعد ان اجازت انشاء شركات متخصصة بتقديم خدمات ذات صلة بالتأمين مثل الـTPA ووسطاء التأمين الافراد INDIVIDUAL INSURANCE BROKERS اصدر الدكتور **محمد الحسين** وزير المالية – رئيس مجلس ادارة هيئة الاشراف على التأمين قراراً يحمل الرقم ٣٨٥/١٠٠/تاريخ ٢٠١٠/١٢/٢٩، ويقضي بالسماح بقيام وسطاء اعادة REINSURANCE BROKERS في سوريا.

ويجيز القرار الذي اصدره الوزير **الحسين** انشاء ثلاث فئات من وسطاء الاعادة وهم:

– وسيط الاعادة الاجنبي
– فرع لشركة وساطة الاعادة الاجنبية
– شركة وساطة اعادة سورية

وحدد القرار المذكور الحد الادنى لرأس مال شركة الوساطة بمليون دولار اميركي للوسيط الاجنبي، و٥٠ مليون ليرة سورية للشركة السورية، اضافة الى ضرورة تقديمه وثيقة مسؤولية مهنية بمبلغ تأمين لا يقل عن مليوني دولار اميركي.

ويخضع تأسيس شركة وساطة الاعادة لموافقة مسبقة من هيئة الاشراف على التأمين، ويوجب على طالبي تأسيس الشركة تقديم مجموعة من المستندات والوثائق حول اوضاع المؤسسين وكذلك عقد تأمين ضد المسؤولية المهنية يغطي الشركة حتى حدود مليوني دولار اميركي. كما يشترط ان يكون للشركة مدير عام توافق عليه هيئة الاشراف.

وفي حال تكوين شركة سورية لوساطة الاعادة يمنع على شركات التأمين والاعادة السورية المساهمة فيها، كما يحظر على اي شخص طبيعي ان يملك اكثر من ٥ بالمئة من اسهمها. وتنحصر مهام وسيط الاعادة بما يأتي:

– تقديم الاستشارات التي تطلبها شركة التأمين في سوريا.
– مساعدة الشركة في اختيار معيدي التأمين والتفاوض معهم بهدف اعداد اتفاقات اعادة التأمين والاسنادات الاختيارية.

ويوجب النظام على وسيط الاعادة ان يفتح حسابا مصرفيا خاصا في احد المصارف السورية دون فائدة وان يلتزم بالتعليمات المتعلقة بتحويل الاموال من والى معيدي التأمين.



محمد الدخيلي (مجمع تونس للتأمين - GAT):

الدمج سبيلاً لتعزيز طاقات الشركات التونسية

مدير عام مجمع تونس للتأمين GAT محمد الدخيلي أعرب عن تشجيعه الشركات التونسية تعزيز طاقاتها الاكتتابية من خلال الدمج في ما بينها، وأبدى تخوفه من فرض تعريفات غير متوازنة تؤدي الى خلل في التوازنات الفنية والمالية لدى الشركات، عازياً عدم اسناد الأخطار للإعادة العربية الى المنافسة الشرسة السائدة وتصنيفات الشركات المعيدة الأجنبية الأعلى، مفضلاً فرض الزامية التأمين في مجال المسؤوليات المدنية، كاشفاً عن السعي الى ابتكار نظام معلوماتي حديث والترويج لصورة الشركة التجارية، واستقطاب الكفايات البشرية المتمايزة لتعزيز العمليات.

تعزيز الطاقات الاكتتابية

■ كيف تقوّمون قطاع التأمين في تونس في ظل تداعيات الأزمة العالمية الأخيرة؟

– لم تكن للأزمة تداعيات كبيرة على قطاع التأمين الذي يعتمد في شكل رئيسي على قواعد ثابتة وحذرة ممّا عكس قدرة هذا الأخير على مواجهة التغييرات العالمية وتحقيق نتائج مقبولة، مقارنة بالقطاعات الإقتصادية الأخرى.

أما في ما يتعلق بالسوق التونسي، فقد تجاوزت نسبة النمو في الأعوام العشرة الأخيرة ١٠ في المئة، في حين ناهزت ٧ في المئة في نهاية شهر حزيران ٢٠١٠، ونتمنى ان تصل الى ١٠ في المئة مع حلول نهاية السنة. وهذا دليل على نمو القطاع بشكل تدريجي ومؤشر ايجابي بالرغم من احتدام المنافسة ووفرة عدد شركات التأمين العاملة.

الى ذلك، نشجّع على تعزيز الطاقات الإكتتابية من خلال عمليات الدمج، خصوصاً ان المؤسسات الخاصة العاملة في تونس تتطلع الى تطوير أدائها واستغلال الفرصة الحالية للتطوّر، في وقت لا تتجاوز حصة أقساط التأمين ١,٧ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي.

أما «مجمّع تونس للتأمين» فقد حققت نتائج مرضية بحيث حققت نمواً وصلت نسبته الى ٢٠ في المئة في الأشهر العشرة الأولى من ٢٠١٠. وتوحي المؤشرات كافة بتحسن القاعدة المالية للشركة مع الحفاظ على التوازنات الفنية.

دعم واستحواذ

■ كيف تنظرون الى دعوات الدمج والإستحواذ، وهل تعتقدون ان السوق التونسي بحاجة الى مثل هذه العمليات؟

– في رأيي ان السوق التونسي يحتاج الى عمليات الدمج والاستحواذ حيث عدد الشركات العاملة يقارب الثماني عشرة، في حين ان حجم الأقساط الإجمالي متواضع ويمنع الشركات من بناء قاعدة مالية صلبة.

■ باتت شركات الإعادة تملك فوائض في الرساميل وتتدافع للفوز بكميات أكبر من أقساط الإعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة بين شركات الإعادة، وهل تتخوّفون من تراجع النتائج الفنية جرّاء ذلك؟

– لا شك في ان المنافسة شرسة وحادة بين مختلف الأطراف، إلا ان التخوّف الأكبر يبقى في ان تشجّع هذه الظروف الشركات لفرض تعريفات غير متوازنة ما سيخل في التوازنات الفنية والمالية.

تصنيفات الإعادة العالمية أفضل

■ حصلت شركات الإعادة العربية على تصنيفات عالية، ولا تزال تشكو من ضعف أسواقها التأمينية مقارنة بالشركات العالمية، بمَ تعلقون؟

– في رأيي، سوق الإعادة مفتوح ويحق لشركات التأمين اختيار المعيد الذي يناسبها ويمكنها من إنجاز عملية اكتتابية ناجحة. أما عدم الإقبال على إسناد الأخطار للشركات العربية، فجاء نتيجة المنافسة الشرسة السائدة في الأسواق خصوصاً ان تصنيفات الشركات العالمية لا تزال أفضل من تلك التي حازت عليها المؤسسات العربية.

■ ماذا عن التأمينات الإلزامية في تونس؟

– أنا شخصياً لا أؤمن بضرورة اعتماد الإلزامية بل أفضل نشر الوعي والثقافة في الأسواق، خصوصاً ان التأمين الإلزامي لا يعدّ تجارياً، بالمقابل لا بدّ من فرض إلزامية التأمين في مجال المسؤوليات المدنية اذ من شأنه المحافظة على التوازنات الإجتماعية في الأسواق العربية.

من هنا، يجب على الشركات العربية، ان تسعى لتطوير التأمينات غير الإلزامية، خصوصاً بعد تجارب الأسواق العالمية التي أثبتت ان نمو القطاع يعتمد بالدرجة الأولى على مبدأ العرض والطلب. ومن هنا، تتجلّى أهمية إعطاء الحرية للعميل باختيار شركة التأمين وإطلاق العنان لهذه الأخيرة لاختيار المعيد الأفضل والأنسب بالنسبة لها.

تطوير الحصة السوقية

■ ما هي أبرز انجازاتكم منذ توليكم الإدارة العامة في الشركة؟

– حققنا نسبة نمو قاربت الـ ١١ في المئة في ٢٠٠٩، في حين من المقدر ان تصل الى ٢٠ في المئة نهاية ٢٠١٠.

أما أرباحنا فتضاعفت ثلاث مرات في ٢٠٠٩ عمّا كانت عليه في ٢٠٠٨ ومن المنتظر أن تتضاعف مرتين هذا العام عمّا كانت عليه في ٢٠٠٩.

من جانب آخر، نتطلع في بداية ٢٠١١ الى ابتكار نظام معلوماتي حديث، والسعي الى الترويج لصورة الشركة التجارية، إضافة الى اننا سنعمل على تكثيف نقاط بيعنا.

كما نسعى لاستقطاب الكفاءات البشرية المتميزة لتعزيز العمليات التأمينية وتطوير حصتنا السوقية سنة بعد أخرى لتصبح من أكبر الشركات العاملة في السوق التونسي. ■



جان ايليا (المغربية للحياة LA MAROCAINE VIE):

٢٠١٠ أفضل أعوام الشركة من حيث الربحية والنمو

رأى السيد جان ايليا المدير العام التنفيذي لشركة المغربية للحياة، وهي احدى شركات مجموعة سوسيته جنرال للتأمين الفرنسية، ان الشركة لم تتأثر كما مجمل قطاع التأمين في المغرب بتداعيات تدهور أسعار الاستثمارات والأصول، مؤكداً ان الشركة تنظر الى العام ٢٠١٠ كأحد أفضل أعوامها من حيث الربحية والنمو.

وشدّد ايليا على ان الوضع الاقتصادي في المغرب جيد ومستقر، وان ذلك تأمن بفضل الجهود الكبيرة التي بذلتها السلطات المختصة في البلاد، والتي توزعت على أكثرمن مستوى.

وضع اقتصادي جيد

■ **كيف تقوّمون الوضع الاقتصادي في دولتكم في الوقت الحاضر؟**

– الوضع الاقتصادي في المملكة المغربية جيد ومستقر ويعود الفضل بذلك الى أن المغرب ومنذ عام ٢٠٠٥ دأب على وضع جهود استثنائية وخاصة:

– موازنات مناسبة مع الأخذ في الاعتبار مصادر الأخطار.

– سياسة حذرة في ما يخص الدين العام وخفض هذا الأخير من نسبة ٦٢٪ من الناتج المحلي عام ٢٠٠٥ إلى نسبة ٤٧,٣٪ عام ٢٠٠٨.

– سياسة نقدية حكيمة لضبط مستوى التضخم حيث بلغ المعدل في السنوات الأخيرة ٢,٥٪ سنويا فقط.

أضف إلى ذلك نسبة النمو والتي رغم انخفاضها عن مستوى عامي ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ ما تزال في حدود الـ ٤٪.

السوق للكبار فقط

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء (سبتمبر) في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟**

– لا نلمس ذلك كثيرا في المغرب خصوصاً في ما يختص بتأمينات الحياة حيث أن عدد معيدي التأمين لا يزال محدودا ومحصورا بالمعيدين الكبار.

أضف إلى ذلك أن العلاقة بين المعيد وشركة التأمين بالأخص في تأمينات الحياة، هي علاقة طويلة الأمد وبالتالي لا تتأثر كثيرا ولا تؤثر حقيقة على نتائجنا الفنية.

خيار معيد التأمين لا يتعلق فقط بالتصنيف

■ **اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟**

– بالنسبة الينا خيار معيد التأمين لا يتعلق فقط بالتصنيف، بل بما يمكن للمعيد أن يقدم من حيث الخبرة الفنية والتقنية. لذا مع الوقت والتقدم بالخبرة نعتقد انه سيكون لشركات إعادة التأمين العربية مجال خصوصاً لزيادة حصتها إذا عرفت كيف تنمي قدراتها الفنية ونوعية خدماتها.

■■■

علينا أن نأخذ العبر ونستفيد منها للمحافظة على قدراتنا التنافسية

■■■

٢٠١٠ كان الأفضل

■ **كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟**

– نعم في ذلك إفادة كبيرة للسوق العربي إذ أن أكثرية الشركات العالمية تجلب معها الخبرات الجديدة والمنتجات المتطورة. لكن علينا أن نأخذ العبر ونستفيد منها للمحافظة على قدراتنا التنافسية.

■ **هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟**

– في الحقيقة إن شركة المغربية للحياة وهي إحدى شركات مجموعة سوسيته جنرال للتأمين الفرنسية، كذلك قطاع التأمين في الإجمال بالمغرب، لم تتأثر كثيرا بتدهور أسعار الاستثمارات وذلك لأسباب عدة:

أولا: قانون التأمين المغربي الذي يضع ضوابط للاستثمارات وخصوصاً خارج المغرب.

ثانيا: النمو الملحوظ في سوق الأسهم المغربية في عام ٢٠١٠ بعد التباطؤ عام ٢٠٠٩.

و أخيرا وليس آخرا سياسة الشركة الاستثمارية التي تثبت نجاحها عاما بعد عام.

لذلك ننظر إلى عام ٢٠١٠ كأحد أفضل أعوام الشركة من حيث الربحية والنمو، إذ حافظت الشركة على مركزها كثالث اكبر شركة تأمين للحياة في المغرب وذلك بأقساط تتجاوز الـ ١١٠ ملايين دولار سنويا.■

حسن خليفاتي (اليانس للتأمينات ALLIANCE - الجزائر):

إقبال من الشركات الأجنبية على أسواقنا رغم الشروط القانونية المعقدة

حذّر مدير عام شركة اليانس للتأمينات حسن خليفاتي من وقوع شركات الإعادة الأجنبية في فخ التسعير العشوائي، وشدّد على ضرورة التضامن مع المنطقة العربية وتكثيف الجهود المشتركة للاحتفاظ بأكبر حصة من الأقساط، ملاحظاً اقبال المعيدين الأجانب والسعي الى التمركز في الأسواق العربية رغم الاجراءات والشروط القانونية المعقدة، متوقعاً نمواً في الأقساط بنسبة ٢٥ في المئة بنهاية ٢٠١٠.



فخ التسعير العشوائي

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟**

– لا بد لشركات الإعادة من البحث أو حتى اعتماد وسائل لتطوير رؤوس أموالها وتعزيزها، وتحقيقاً لذلك تتجه نحو المزيد من المنافسة التي تعود بالفائدة عليها كونها تتمتع بهامش اختياري أوسع.

بالمقابل، لا يجب ان تقع هذه الشركات في فخّ التشريعات العشوائية التي تصب في مصلحتها الذاتية، لأن ذلك في نهاية المطاف سيؤثر سلباً على نتائجها الفنية، وسيؤدي الى عدم استقرار واضح في الأسواق.

احتفاظ بالأقساط

■ **اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟**

– طبعاً، لا بدّ من التضامن مع منطقتنا العربية وتكثيف جهودنا المشتركة للاحتفاظ بأكبر حصة من الأقساط، فبهذه الخطوة نخدم مصلحتنا ونطوّر صناعة التأمين في العالم العربي.

ولا بدّ من الإشارة الى ان نسبة ١٠ في المئة من أقساط تغطيات الإعادة تبقى في منطقتنا، ما يحثّنا على تشجيع شركات الإعادة العربية لبذل المزيد من الجهود لمواجهة هذا الواقع، وذلك عبر توفير الدعم التقني اللازم والخدمات المتطورة للشركات المسندة.

أسواق جاذبة

■ **كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟**

لا بد من تكثيف جهودنا المشتركة للاحتفاظ بأكبر حصة من الاقساط

– أصبحت معظم الأسواق العالمية مشبعة وفرص النمو فيها محدودة جداً، مقابل أسواق عربية ناشئة في طور النمو، تفتقر منتجاتها الى المزيد من التطوير.

لذا نلحظ ان الشركات الأجنبية تولي اهتماماً كبيراً بهذه الأسواق وتسعى للتمركز في منطقتنا بوتيرة متسارعة بالرغم من الشروط والإجراءات القانونية المعقدة.

■ **كيف تقوّمون الوضع الاقتصادي في دولتكم في الوقت الحاضر؟**

– لم تكن الجزائر على صلة مباشرة بالأنظمة العالمية التي تدهورت مع اندلاع الأزمة، فلم تواجه مشكلات تذكر لا بل على العكس تماماً حيث برزت مشاريع استثمارية مهمة.

من جهة أخرى، نأسف للخسائر التي تكبدتها الشركات العالمية المعروفة، ومنها AIG والتي كانت نتيجة افتقار تلك الأخيرة للمعرفة الكافية في الأسواق.

٢٥ في المئة نمواً بالأقساط

■ **هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟**

– طرحت أسهم أليانس للتأمينات للمرة الأولى في البورصة في الجزائر، وقد تم الاكتتاب فيها حتى الآن بنسبة ٧٥ في المئة.

هذا ومن المتوقع ان تقارب أقساطنا ٣ مليارات و٥٠٠ مليون دينار، بنسبة نمو ٢٥ في المئة عن العام ٢٠٠٩ الماضي.

ولا نزال ننتظر صدور نتائجنا الفنية والتي نتوقع ان تنمو بنسبة ١٠ في المئة.

وبالنتيجة تحافظ الشركة على تطورها ونموها التدريجي ونتوقع ان تقارب نسبة النمو الـ ٢٠ في المئة في ٢٠١١ المقبل.■

عبد السلام أبو نحل (شركة ترست TRUST ALGERIA - الجزائر):

هناك توجه من الدولة لدعم شركات التأمين التابعة للقطاع العام

والشركات العاملة في الجزائر ملزمة بإسناد ٥٠ بالمئة من الاخطار الى شركة الاعادة المركزية (CCR)

لمجموعة ترست TRUST شركة تأمين في الجزائر ربما كانت الاولى بين شركات التأمين الخاصة التي انشئت هناك بعد ان اعادت الجزائر فتح اسواقها امام الرساميل العربية والاجنبية. مدير عام شركة ترست العالمية للتأمين وإعادة التأمين في الجزائر عبد السلام أبو نحل أشار الى نمو سوق التأمين الجزائري، ، ورأى ان تطبيق القانون الراعي لعملية الإسناد لشركة الإعادة الوطنية عملية معقدة، مبدياً حرصه على تقديم أرقى وأجود أنواع الخدمات والالتزام بالإيفاء بالمطالبات، وتنظيم دورات تدريب تعزيزاً لخبراتنا.



أتوقّع ان يصطدم تطبيق الاسناد الالزامي ببعض العوائق واقترح انشاء هيئة للاشراف عليه

سوق جاذب

■ كيف تقوّمون الأوضاع الإقتصادية حالياً في الجزائر؟

– سوق التأمين يتطور بشكل لافت وينمو بنسبة لا تقل عن ١٥ في المئة مما جذب اهتمام الشركات الأجنبية التي تعمل على التوسع في سوقنا وتحديداً في مجال تأمينات الحياة. وقد تتم تعديلات قانونية للفصل بين تأمينات الحياة والعامة، فضلاً عن التعديلات الأخرى. ومن المتوقع ان نشهد عملية إعادة تنظيم وهيكلة لتحفيز الإستثمار. اما على المستوى العام فالاقتصاد الجزائري يزداد قوة والمستقبل يعد بإطلاق مشاريع تنموية ضخمة.

عملية معقدة!

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– يشكل السوق الجزائري حالة خاصة، حيث ان الدولة الجزائرية تتبع سياسة تقضي بدعم شركات التأمين التابعة للقطاع العام والى ذلك صدر قانون جديد يلزم شركات التأمين العاملة في الجزائر ايا كانت هويتها إسناد نسبة ٥٠ في المئة من الاخطار التي تغطيها في الجزائر الى شركة الإعادة المركزية الحكومية (CCR).

ومن المتوقع ان يطبّق الاسناد الالزامي LEGAL CESSION على التأمينات الإختيارية والاتفاقيات، إلا أنني أجد عملية التطبيق معقدة، وكنت أفضل ان تحدّد النسب بطريقة تدريجية.

وفي رأيي ان جهوداً مكثفة مطلوبة من فريق عمل محترف ومهني، على ان يشرف هذا الأخير على محفظة الاعادة إذا ظلت نسبة استحواذ شركة الاعادة المركزية CCR على ٥٠ في المئة من الإسنادات. وسبق ان أعلنت الأخيرة عن جهوزيتها وقدرتها على الإشراف على المحفظة خلال اجتماعات سابقة لاتحاد التأمين الجزائري.

تسهيل تقديم الخدمات

■ ما هي المنتجات المميزة التي قدمتها شركتكم للسوق؟

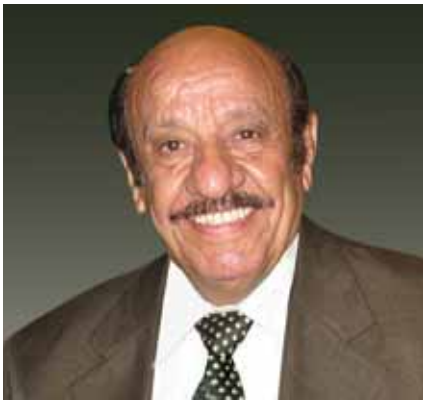
– نحرص دائماً على تقديم أرقى وأجود أنواع الخدمات والإلتزام بالإيفاء بالمطالبات، مما يجعلنا مقرّبين من عملائنا أكثر فأكثر.

كما اننا ننظم دائماً دورات تدريبية لتعزيز خبرات فريق عملنا وتطويرها لمواكبة الأنظمة التكنولوجية الحديثة، وبالتالي تسهيل عملية تقديم خدمات التأمين.

■ كيف تقوّمون العام ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٩؟

– نمت أقساطنا بنسبة تقارب الـ ٤٢ في المئة وقد سجلنا تحسناً ملموساً في نتائجنا الفنية، كما وقد تراجع معدل الخسارة بنسبة ٥٢ في المئة فكان عام ٢٠١٠ أفضل من ٢٠٠٩. ■

حصر تأمينات القطاع العام بشركة واحدة يتعارض واحكام القانون



بقلم سعدون الربيعي *

يتعلق موضوعنا بدور شركات التأمين العراقية الخاصة والبالغ عددها حاليا ٢٣ شركة تأمين خاصة ومساهمتها في عملية التنمية الاقتصادية من خلال توظيف أموالها في توفير الحماية لأموال القطاع العام والخاص والمختلط ولمختلف الأنشطة الاقتصادية ...

وجدت شركات التأمين الخاصة لتقديم خدماتها التأمينية وفق مبدأ المنافسة المهنية الصادقة بين الشركات العامة والخاصة.. حيث تمارس هذه الشركات نشاطها في ترويج كافة انواع التأمين ومنها تغطية المشاريع النفطية، وجميع اعمال الشركات الاجنبية المتعاقدة مع وزارة النفط لتطوير الحقول النفطية ووفق طاقاتها الاستيعابية وملاءتها المالية بالتنسيق والتعاون مع الشركات الحكومية (الوطنية، والعراقية، واعادة التأمين العراقية) وتوحيد مواقفها وفق الاسس الفنية المعتمدة والاستفادة من تجربة الدول المنتجة للنفط في تأمين اصولها (موجوداتها) ومنتجاتها الغازية والزيوت والمصافي ووحدات التكرير وخطوط الانابيب والمكائن والمعدات والابار النفطية والاستكشاف ..الخ سيما وان جميع شركات التأمين الخاصة قد عملت على زيادة رؤوس اموالها تنفيذا لتعليمات وزارة المالية – ديوان التأمين المنشور في جريدة الوقائع العراقية – العدد ٤١٥٠ في ٢٠١٠/٤/١٢. وهذا ما يوفر لها القدرة مجتمعة او بالتعاون مع الشركات العامة لتوفير التغطية التأمينية المناسبة ولكافة احتياجات الوزارات والمؤسسات ودوائر الدولة واقليم كردستان والمحافظات .... والاتحادات والنقابات ومنظمات المجتمع المدني والشركات الخاصة.

ما يؤسف له ما ورد في كتاب وزارة النفط المرقم ٩٥٨ والمؤرخ في ٢٠١٠/٥/٣ الموجه الى شركة نفط الجنوب والمتضمن توجيه كافة المقاولين المتعاقدين مع شركة نفط الجنوب لتأهيل وتطوير الحقول النفطية ضمن جولات التراخيص الاولى والثانية والتعامل مع شركة التأمين الوطنية (حصرا) وبدون منافسة مع الشركات الاجنبية والاهلية... ان هذا الاجراء يتعارض مع مضمون المادة (٨١) ثالثا.. من قانون تنظيم اعمال التأمين رقم ١٠ لسنة ٢٠٠٥ والتي تنص على (يجري التأمين على الاموال العامة والاخطار التي ترغب الوزارات ودوائر الدولة في التأمين ضدها بالمناقصة العلنية وفقا لاحكام القانون ولجميع المؤمنين المجازين في العراق حق الاشتراك فيها)... كما يتعارض مع اعمام وزارة التخطيط والتعاون الانمائي المرقم ٤/٥/٤٤٩٣ في ٢٠١٠/٣/٣١ والمعمم بكتاب ديوان التأمين رقم ٢٥ في ٢٠١٠/٤/٢٩... وهذا ما يوضح عدم حصر التأمين لدى شركة تأمين حكومية محددة وضرورة التزام جميع الشركات العامة والخاصة بهذا الاعمام.

ان التوجيه بأجراء التأمين لدى شركة محددة يضر بمصالح شركات التأمين الخاصة ويبعدها عن ممارسة حقها القانوني بترويج كافة انواع التأمين... وحقها في حصولها على نسبة من الاقساط الواردة عن تأمين الحقول النفطية والابتعاد عن الاستحواذ. وتوزيع الموارد المالية المتمثلة بالاقساط المحصلة لتنمية محافظ شركات التأمين الخاصة لتطوير امكانياتها في تغطية الاخطار الكبيرة والمتوسطة منفردة او مجتمعة بغية عدم تسرب الاقساط خارج العراق. سيما وانها قد اخذت دورها في سوق التأمين العراقي وتقديم خدماتها المتميزة الى المؤمن لهم بما يحقق اهدافها في ترسيخ الثقافة التأمينية ونشر الوعي التأميني والوقائي... أننا ندعو السادة في وزارة النفط وكافة الوزارات والمؤسسات ودوائر الدولة وشركات المقاولات المحلية والاجنبية والمحافظات الى ضرورة تطبيق مضمون المادة (٨١) ثالثا ان جميع شركات التأمين الخاصة مستعدة لتقديم افضل الخدمات التأمينية ولكافة انواع التأمين وحرصها على الايفاء بالتزاماتها للمؤمن لهم وتسهيل عملية تسوية التعويضات والمرونة في انجازها وفق الاسس الفنية المعتمدة. مع مراعاة الغاء الخطوات الروتينية والمتطلبات التعجيزية كما تستقبل هذه الشركات انتقادات واقتراحات المؤمن لهم وغيرهم بغية تطوير الخدمات التأمينية في مختلف مراحلها وتهدف مشتركة مع الشركات العامة لتطوير صناعة التأمين في العراق وتأمين سوق مفتوح وشفاف وآمن ماليا لضمان الاشخاص والممتلكات والمشاريع الانتاجية والخدمية ضد المخاطر لحماية الاقتصاد الوطني وحماية حقوق المؤمن لهم والمستفيدين من اعمال التأمين... ويقينا ان الجهود المشتركة والتعاون والتنسيق بين الشركات العامة والشركات الخاصة سيؤدي الى تعظيم الموارد المالية وتوظيفها لخدمة الاقتصاد العراقي... ■

* المدير المفوض
الشركة الأهلية للتأمين – بغداد، العراق

فتحي حمام
نسيناك فاعذرنا



عندما يقع أي خطأ في مقال أو تحقيق أو خبر في مجلة «البيان الإقتصادية» يحتمل حصول مشكلة بين الكاتب والمصحح، أما عندما يقع الخطأ في مقال لرئيس أو مدير التحرير بسبب السهو أو النسيان فالمشكلة تتحول الى مساءلة بين الكاتب وبين نفسه.. كيف حصل هذا.. ويجب ان لا يحصل لا سيّما مع شخص عزيز نسينا ذكر اسمه بينما ذكرنا أسماء مع احترامنا لها – لا تزيده معرفة أو منزلة لدينا.

الذي حصل انه خلال اصدارنا للملف الخاص بورشة الإعادة العربية التي تم عقدها في بيروت قبل شهر، ذكرنا كل الرؤساء والمدراء العامين الذين عملوا فيها باستثناء اسم **فتحي حمام** الذي ترك انطباعات طيبة لدى أسرة الشركة ولدى كل معارفه في لبنان، فهو الصديق الصدوق وابن الأهرام البار..

نعم نسينا انما ليس عن قصد وانت تعرف جيداً مقدار احترامنا وتقديرنا لك يا **فتحي**..

ولمجرد ان تطلع على حجم البيان وما تتضمن من تحقيقات ومن مئات الأخبار المفيدة والدسمة، ستعرف السبب وستعذرنا. ونراك عذرتنا.



حازم الدويك (الشركة السورية الكويتية للتأمين SKIC):

حاجة السوق السوري الى خبرات الشركات الأجنبية ذات المردود الإيجابي

رأى المدير العام في الشركة السورية الكويتية للتأمين SKIC حازم الدويك ان السوق السوري لا يزال بحاجة الى خبرات الشركات الأجنبية ذات المردود الإيجابي، وعزا جمود عدد الشركات الى عامل الإشباع ومحدودية الأقساط، مقترحاً ايجاد قاعدة مستهلكين قادرة على شراء تغطيات التأمين، مشدداً على تطبيق أصول التأمين والنأي عن المضاربة بالأسعار، كاشفاً عن التحضير لإطلاق منتجات جديدة في مجال التأمين الصحي.

مردود ايجابي للخبرات الأجنبية

■ يمنع على شركات التأمين الخاصة استقدام الخبراء والمدراء غير السوريين في حقلي التأمين والمصارف، الا تعتقدون ان سوق التأمين السوري يحتاج الى مزيد من الوقت لتطوير الخبرات السورية في مجال التأمين وتأهيلها لتولي المناصب القيادية في التأمين والمصارف؟

– لا شك في ان الخبرات والكوادر المحلية تحسنت في السنوات الأربع الأخيرة، إلا اننا وبرغم ذلك لا نزال بحاجة الى استقدام خبرات أجنبية للإفادة من تجارب الأسواق الخارجية وتطبيق خبراتها في السوق السوري. وطبعاً سيكون لهذا الأمر مردود ايجابي على السوق.

■ اتفقت معظم شركات التأمين السورية على تقاسم اقساط التأمين الالزامي والتأمين الصحي للعاملين في القطاع العام، ما هي الفوائد المحققة من تقاسم الاقساط وهل تؤيدون اعتماده في مجالات التأمين الاخرى؟

– نحن ضمن هذا التوجه في ما خص التأمين الإلزامي على السيارات. وننوه بالجهود التي يبذلها الاتحاد السوري لشركات التأمين في هذا الإطار.

أما بالنسبة للتأمين الصحي، فلا نزال ندرس موضوع الانضمام الى المجمّع.

وفي ما خص مجالات التأمين الأخرى، لا أرى فائدة من مشاركتنا في مجمعات اضافية، باعتبار انها تساهم في إلغاء الهوية الخاصة لكل شركة، وكذلك سياستها وطريقتها الخاصة في الاكتتاب والتسعير.

سوق مشبع

■ إلامَ تعزون الجمود في تأسيس شركات تأمين جديدة في السوق السوري؟

– في رأيي الشركات التي كانت تنوي الدخول الى سوريا درست نتائج الشركات الأخرى العاملة وجدواها الاقتصادية، فوجدت ان السوق لم يعد يستوعب شركات جديدة. وبالفعل السوق مشبع في هذه المرحلة وفي ظل حجم الأقساط الموجود حالياً.

من هنا المطلوب تطوير السوق وايجاد قاعدة مستهلكين أوسع قادرة على شراء التأمين قبل زيادة عدد الشركات.

مسؤولية الشركات المسندة

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– يجب ان يكون لدى شركات التأمين المباشر العربية توجه لدعم شركات الإعادة العربية.

من جهتنا نتعامل مع عدد مقبول من المعيدين العرب وثمة تواصل دائم معهم سواء على صعيد إعادة التأمين الاختياري أو على مستوى الاستشارات وايجاد عروض أسعار مناسبة.

بالمقابل، المعيدون العرب يلعبون دورهم على أكمل وجه، بحيث يخطرون الشركات المسندة كافة عند توسيع طاقاتهم الاستيعابية ويقومون بزيارات دورية اليها، وبالتالي المسؤولية الكبرى تقع على عاتق الشركات المسندة.

تطبيق أصول التأمين

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– المعروف ان هناك اتفاقيات اعادة نسبية وغير نسبية وقد سجل ارتفاع في أسعار الأخيرة بسبب نتائج الشركات في الفترات السابقة.

وبغض النظر عن قدرة الشركات الاستيعابية التي لا تزال محدودة يجب ان تطبق أصول التأمين وتنأى عن المضاربة بالأسعار وايجاد سبل أخرى للاستحواذ على الأعمال التي تطمح اليها، وبعدها يمكن الإفادة من حيّز أكبر لتقديم أسعار مناسبة للزبون.

■ ما الجديد الذي أطلقتموه خلال ٢٠١٠؟

– أطلقنا مؤخراً حملة اعلانية حول التأمين المنزلي الشامل، كما وطوّرنا وعدّلنا منتجات أخرى مثل تأمين الصيدليات والمختبرات والمدارس والمستشفيات وطرحناها في السوق عن طريق مندوبي البيع التابعين للشركة.

ونحن في طور اطلاق منتجات عدة في مجال التأمين الصحي مثل تغطية أخطار سرطان الثدي والأمراض المستعصية والمرفقة.

وبالاشتراك مع شركة الخليج للتأمين، نعمل على ادخال برمجيات جديدة الى الشركة تمهيداً لطرح منتجات تأمين حياة جديدة.

وأشير هنا الى ان الهدف من كل خطواتنا هذه، الوصول الى أكبر شريحة من المجتمع السوري.

٢٠١٠ مرحلة انتقالية

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– حققنا نمواً بنسبة ١٠ في المئة من حجم أقساطنا مقارنة مع العام ٢٠٠٩.

أما نتائجنا المالية فقد كانت ممتازة، اذ بعد الخسائر التي منيت بها الشركة خلال ٢٠٠٩ استطعنا خلال ٢٠١٠ تجاوزها وتحقيق الأرباح.

وبالمقابل نعتبر ان العام ٢٠١٠ شكل مرحلة انتقالية وإعادة بناء للشركة على أمل ان ندخل العام ٢٠١١ بقوة، خصوصاً بعد توسعنا جغرافياً وافتتاحنا فرعين في طرطوس ودرعا. ونتمنى ان نكون عند حسن ظن الجميع. ■

د. محمد عماد الدين خليفة (الثقة السورية TRUST SYRIA):

نعمل على تعزيز موقعنا ودفعه الى المراتب الأمامية

مدير عام شركة الثقة السورية للتأمين TRUST SYRIA الدكتور محمد عماد الدين خليفة كشف عن العمل على تعزيز موقع الشركة في السوق السورية، ولم يستبعد دخول شركات جديدة مستقبلاً مواكبة للنمو في قطاع التأمين.

ورأى خليفة أن ثمة تأثيرا للمصاريف الإدارية في شركات الإعادة العالمية على حجم أقساطها للاستمرار في قبول أية أعمال من أي شركة تأمين من خلال وضع حد أدنى للأقساط التي من المفترض أن تردها ، لذا يمكن لشركات الإعادة العربية التي تعتبر مصاريفها الإدارية أقل من شركات الإعادة العالمية اخذ حصص من التغطيات والاتفاقيات التي لا تقبلها شركات الإعادة العالمية من منظور حجم الأقساط وهذه فرصتها ، معلناً عن تسجيل ارتفاع في حجم الأقساط لدى شركة الثقة السورية للتأمين.



كادر تسويقي مؤهل

■ بعد تسلمكم مهام الإدارة العامة لشركة الثقة ا لسورية للتأمين، ما هي الخطة التي ستطبقونها في المرحلة المقبلة؟

– تتمتع شركة الثقة في سوريا بموقع جيد عموماً، لكننا نسعى مستقبلاً إلى تعزيز موقعها ودفعها الى المراتب الأمامية.

وسنركز في الفترة المقبلة على تأمينات الحياة، لذا ننظم ورشات عمل مكثفة لتدريب كادر مؤهل بدرجة عالية لتسويق المنتج التأميني للحياة بأنواعه المختلفة والذي سنطلقه مع بداية عام ٢٠١١، دون الإخلال بتنمية وتطوير الكادر لما يخص التأمينات الأخرى.

دخول شركات جديدة

■ لمَ برأيكم لم تشهد السوق السورية ترخيصاً لشركات تأمين جديدة؟

– عدد الشركات الخاصة والذي يبلغ ١٢ شركة حاليا بالإضافة الى المؤسسة العامة السورية للتأمين يفوق حاجة السوق، مقارنة مع حجم أقساط التأمين الإجمالية.

لكن مع نمو السوق، ربما نشهد دخول شركات جديدة، وأعتقد بأن هناك طلبات لإنشاء شركات تأمين لدى هيئة الإشراف على التأمين السورية لكنها تتريث في بتها. وهذا التصرّف صحيح بإنتظار أن تنضج سوق التأمين السورية ويرتفع حجم الأقساط الى درجة يغطي فيها متطلبات رأس المال التأميني.

تقاسم الأقساط

■ إتفقت معظم شركات التأمين السورية على تقاسم التأمين الإلزامي للسيارات من خلال اتفاقية التجمعات، ما هي الفوائد المحققة من هذا التقاسم وهل تؤيدون إعتماده في مجالات التأمين الاخرى؟

– الغاية من تقاسم التأمين الإلزامي للسيارات هو تنظيم أداء الشركات بالنسبة لهذا الفرع بعد الفوضى التي كانت تشهدها السوق. وقد تولى الإتحاد السوري لشركات التأمين رعاية هذه المبادرة وإدارة هذه العملية نيابة عن شركات التأمين.

لكن لا يعتبر الإتحاد ضامناً لعقود التأمين الالزامي، انما كل شركة مسؤولة عن بوالصها التي تصدر تباعاً بحسب نظام الدور وتنفيذاً للاتفاقية.

لكن هذه الطريقة في العمل لا تصلح في رأيي لتطبيقها على بقية فروع التأمين من وجهة نظر فنية.

تعاون مع الإعادة العربية

■ اصبح العدد الأكبر من شركات الإعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى أسواق الإعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– لا تمتلك شركات الإعادة العربية طاقات استيعابية كافية وكاملة مقارنة مع أي شركة تأمين عالمية مع غياب الإمكانية للإكتتاب ببعض الأنواع والتغطيات الخاصة، وهذا ما يجعل شركات التأمين العربية أو شركات التأمين الموجودة في الأسواق العربية تلجأ إلى شركات الإعادة العالمية. وباستثناء هذا العامل، معظم شركات التأمين العربية تقبل التعاون مع شركات الإعادة العربية باستثناء عدد محدود جدا من الشركات التي ألزمتها هيئات الاشراف في أسواقها أو مجالس إداراتها التعامل مع الإعادة العربية التي يكون لها حد أدنى من التصنيف وهو (BBB). لكن بعض الأسواق ونظراً للمصلحة القومية او الوطنية، أستثنت شركات الإعادة العربية من التصنيف.

أرباح في ٢٠١٠

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو أن شركات الإعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الإكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات أكبر من أقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– تتحكم نتائج أعمال الإعادة مجتمعة بتحركات شركات الإعادة العملاقة وتوجهاتها في الأسواق في كل أنحاء العالم، بمعزل عن أي سياسة تفضيلية بين منطقة ومنطقة، وكما ذكرت آنفاً فإن معيار المصاريف الإدارية هو الذي يؤثر على حجم الأقساط المطلوبة والتي تكتتبها الإعادة العالمية، لذا فإنني لا أعتقد بوجود هجمة أو تدافع غير معهود سيكون من قبل شركات الإعادة العالمية، ولكن تبقى فرص النمو قائمة بالنسبة لمعيد التأمين الإقليمي بشكل عام والعربي بوجه خاص في ظل هذه الظروف والمعطيات.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عام ٢٠١٠؟

– سجلنا عام ٢٠١٠ إرتفاعا في حجم الأقساط فاق الهدف الذي وضع في الموازنة التقديرية.

ونتوقع ان نحقق أرباحاً جيدة بنهايته إن شاء الله تعالى. ■

سليمان ابي نادر (أدير سورية ADIR SYRIA):

تأسيس شركات جديدة في السوق السوري مرتبط بتوافر الكوادر المؤهلة



حصلت أدير للتأمين لبنان على رخصة لاطلاق اعمال في السوق السوري في آب (اغسطس) ٢٠٠٧، وفي ايلول (سبتمبر) تأسست شركة أدير للتأمين – سورية رسميا، في خطوة اعتبرت محطة اولى في التوسع الجغرافي لـ أدير – لبنان في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، بالتعاون مع شريكها الاوروبي ناتيكسيس اسورانس – فرنسا وبنك بيبلوس – لبنان.

مدير عام الشركة سليمان ابي نادر رأى ان السوق السوري لا يزال في حاجة الى مزيد من الوقت لتطوير خبراته التأمينية، وربط تأسيس شركات جديدة بتوافر الكوادر الادارية والوظيفية المؤهلة، واضعا المنافسة بين شركات الاعادة في مصلحة الشركات المسندة لجهة تجديد الاتفاقيات بسهولة، كاشفا عن منتجين جديدين للشركة.

تأهيل الكوادر

■ يمنع على شركات التأمين الخاصة استقدام الخبراء والمدراء غير السوريين في حقلي التأمين والمصارف، الا تعتقدون ان سوق التأمين السوري يحتاج الى مزيد من الوقت لتطوير الخبرات السورية في مجال التأمين وتأهيلها لتولي المناصب القيادية في التأمين والمصارف؟

– نعم لا يزال السوق السوري بحاجة الى مزيد من الوقت لتطوير خبراته التأمينية. غير ان هيئة التأمين في سوريا تلعب دورها الطليعي فتتخذ الاجراءات بهدف تهيئة الكوادر السورية وتأهيلها لتسلم المناصب التي يشغلها حاليا أجانب.

■ اتفقت معظم شركات التأمين السورية على تقاسم اقساط التأمين الالزامي والتأمين الصحي للعاملين في القطاع العام، ما هي الفوائد المحققة من تقاسم الاقساط وهل تؤيدون اعتماده في مجالات التأمين الاخرى؟

– لا اؤيد اعتماد هذه الطريقة تحديدا في مجال التأمين الصحي، اذ ان نتائجه كارثية.

مرتاحون في السوق السوري

■ نلاحظ ان عدد شركات التأمين في سوريا لا يزال اثنتي عشرة، لماذا هذا الركود في تأسيس شركات جديدة؟

– هذا الامر مرتبط بتجهيز وتدريب الكوادر الوظيفية والادارية اللازمة لادارة الشركات، وحين ينجز هذا الامر ويصبح هناك كوادر مؤهلة جاهزة حينها يمكن تأسيس شركات تأمين جديدة في سوريا.

■ هل انتم مرتاحون لعمل الشركة في سوريا؟

– طبعا مرتاحون لخطوة دخولنا الى سوريا وقد جاءت بمستوى تطلعاتنا. ونحن في كل عام نقوم بوضع ميزانية وخطط جديدة نسير وفقها مع اخضاعها للدرس بما يتلاءم والمستجدات، ومتفائلون بوجودنا في السوق السوري.

المنافسة لمصلحتنا

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– من جهتنا نسند بعض اعمالنا لشركة ARAB UNION RE السورية. اما بالنسبة لشركات الاعادة الاخرى غير السورية، فلم نلمس منها طلبا على تغطياتنا وقد يكون ذلك لاسباب تقصيرية في سياستها التسويقية.

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– كلا لا اظن ان الفائض في الرساميل لدى شركات الاعادة يؤدي الى منافسة غير موزونة، او الى تراجع النتائج الفنية لا بل على عكس ذلك تشكل افادة لنا في ما خص تجديد الاتفاقيات.

مرتاحون لخطوة دخولنا الى سوريا وقد جاءت بمستوى تطلعاتنا

منتجات جديدة

■ ما هي خططكم بالنسبة للعام ٢٠١١؟

– سنطلق في العام ٢٠١١ بوليصة الاخطار المتعددة (MULTI RISK POLICY) في المجالات كافة.

كما سنركز من جديد على التأمينات المتناهية الصغر (MICRO INSURANCE) في مجال تأمين الحياة وسندخل مجال التأمين عبر المصارف.

الى ذلك ثمة حديث حول احتمال ان تصدر هيئة التأمين في سوريا قانونا يعفي تأمينات الحياة من رسم الطابع وهذا امر ايجابي.

■ كيف تقوّمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٠؟

– حققنا خلال العام ٢٠١٠ نتائج ممتازة فارتفع حجم اقساطنا الى ٣١٢ مليون ليرة سورية مقارنة مع ٣٠٠ مليون للعام ٢٠٠٩ اي بنسبة نمو ٤ في المئة. اما ارباحنا فقد ناهزت ٥٠ مليونا. ■

محمد الصعبي (المتحدة UIC - سوريا):

فـرصـة متاحـة لـلاعـادة العـربيـة لتوفيـر خـدمـاتهـا

تلعب المتحدة للتأمين UNITED السورية دورا مشرفا في توعية المواطنين على حاجاتهم التأمينية من خلال مندوبيها المنتشرين في مختلف المناطق والمحافظات السورية، مع الاشارة الى ان الشركة هي الاولى التي حصلت على ترخيص بمزاولة التأمين في سوريا، غداة صدور المرسوم الجمهوري الذي فتح الباب امام الرساميل الخاصة لانشاء شركات تأمين جديدة.

مدير عام الشركة محمد الصعبي نوه بدور هيئة الاشراف وجهودها في تنظيم سوق التأمين، وبأهلية الخبرات السورية في ادارة الشركات، مفضلا التعامل مع المعيدين العرب المصنفين، متوقعا ان تتاح فرصة للاعادة العربية لتوفير خدماتها، واصفا المنافسة في السوق السوري بالمقبولة.



تنظيم واشراف

■ **في رأيكم ما هي الاسباب وراء وقف اعطاء تراخيص لشركات تأمين جديدة في السوق السوري والاكتفاء بـ ١٢ شركة تأمين خاصة؟**

– لا يزال قطاع التأمين في سوريا في بداياته، ويعتبر العدد المتوفر حاليا وهو ١٢ شركة تأمين خاصة كافيا في الوقت الحالي.

وحاليا تقوم هيئة الاشراف على قطاع التأمين بتنظيم السوق والرقابة عليه، ولا اعتقد ان المجال مفتوح لدخول شركات جديدة قبل تنظيم السوق كليا.

اهلية الخبرات السورية

■ **يمنع على شركات التأمين الخاصة استقدام الخبراء والمدراء غير السوريين في حقلي التأمين والمصارف، الا تعتقدون ان سوق التأمين السوري يحتاج الى مزيد من الوقت لتطوير الخبرات السورية في مجال التأمين وتأهيلها لتولي المناصب القيادية في التأمين والمصارف؟**

– معظم شركات التأمين في سوريا تدار من قبل كوادر وخبرات محلية، وكذلك من قبل فرق عمل من الجيل الثاني والثالث والرابع.

وتحقق هذه الشركات نتائج ايجابية للمساهمين فيها ولمعيدي التأمين، وبالتالي هذا دليل على اهلية الخبرات السورية وقدرتها على القيادة.

■ **اتفقت معظم شركات التأمين السورية على تقاسم اقساط التأمين الالزامي والتأمين الصحي للعاملين في القطاع العام، ما هي الفوائد المحققة من تقاسم الاقساط وهل تؤيدون اعتماده في مجالات التأمين الاخرى؟**

– في ما يتعلق بالتأمين الالزامي للسيارات، تتقاسم الشركات الخاصة الاقساط وتدار العملية من قبل الاتحاد السوري لشركات التأمين، وقد ساهمت هذه الاتفاقية في ضبط السوق والحد من الفوضى التي كانت سائدة في هذا الفرع.

ويمكن تطبيق التأمين الالزامي في القطاع الصحي كما فعلت السعودية والامارات ونجحت في ذلك، كذلك يمكن ارساؤه في التأمينات البحرية.

فرصة امام الاعادة العربية

■ **اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟**

– تطلب هيئات الاشراف على التأمين من شركات التأمين التعامل مع معيد ذي تصنيف معين، علما ان بعض الاسواق تسمح لشركاتها بإسناد بعض الاقساط لشركات اعادة عربية غير مصنفة لدعمها ومساندتها. لكن تبقى الاولوية للتعامل مع المعيدين العرب المصنفين وهم قليلون مثل اريج التي تخدم الاسواق العربية بحرفية وقد جمعتنا علاقة وتجربة ناجحة بها.

وهناك بعض شركات الاعادة العربية التي لا تزال في بداياتها وهي تحتاج الى وقت كي تتطور وتنمو.

وفي اعتقادي ان شركات الاعادة العالمية ستتشدد في الاسواق العربية خلال السنوات المقبلة، وهذه فرصة للاعادة العربية لتوفير خدماتها.

منافسة مقبولة

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟**

– لا تزال هذه المنافسة مقبولة في سوريا لان عدد شركات الاعادة العالمية التي تخدم السوق المحلي محدود، كما انها تحقق ارباحا جيدة من دون اي مشكلات تذكر.

ولا شك في ان شركات الاعادة العالمية ستحاول تعويض الخسائر التي منيت بها في بعض المناطق حول العالم، وهذا يحرك المنافسة في محاولة للاستحواذ على اكبر عدد من الاقساط.

خطى ثابتة ومدروسة

■ **ما هي الخدمات التي توفرونها في السوق المحلي؟**

– تخطو شركتنا خطوات ثابتة ومدروسة تساهم في تحقيق نجاحات في فروع التأمين كافة، وقد سجلنا نموا ملحوظا في تأمينات الحريق، الحوادث العامة، المسؤولية والصحي والحياة، ونسعى دائما الى تنويع محفظتنا وعدم التركيز على فرع احد.

كما دخلنا في قطاعات جديدة مثل تأمين المواشي واعمال الحفر في آبار النفط.

١٠ في المئة نموا بالارباح

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها عام ٢٠١٠؟**

– نتوقع تسجيل نمو في الاقساط يراوح بين ٥ و١٠ في المئة في العام ٢٠١٠ مقارنة مع عام ٢٠٠٩.

كذلك نتوقع نموا بنسبة ١٠ في المئة في الارباح الفنية ونموا بنسبة ٨ او ١٠ في المئة في الارباح الصافية لعام ٢٠١٠. ■



بشار الحلبي (شركة آروب سورية للتأمين AROPE SYRIA):

نتمنى على الجهات المعنية الإسراع في تنفيذ مشروع المعهد العربي للتأمين

مدير عام شركة آروب سورية للتأمين AROPE SYRIA بشّار الحلبي أشار الى جملة معوقات تقف حائلاً دون تطوير السوق السوري، منها ضعف الوعي التأميني بشكل عام وقلة الموارد البشرية المؤهلة، ودعا الأقرقاء المعنيين بعملية التأمين الى التنسيق والتعاون لنشر المعرفة التأمينية، مقترحاً اطلاق حملة توعية شاملة برعاية الاتحاد السوري لشركات التأمين. ووصف الحلبي قرار وقف اعطاء التراخيص لإنشاء شركات جديدة بالقرار الحكيم.

■ كيف تنظرون الى سوق التأمين السوري في هذه المرحلة، وما هي أبرز المعوقات والتحديات التي تواجهونها؟

– لا شك في ان الأمور تتحسن ولو ببطء في السوق السوري وإن كنا نعاني مشكلات عدة، لكن الصورة أوضح الآن وهذا من شأنه تحسين أعمالنا وآدائنا تدريجياً.

وأبرز التحديات التي تواجهنا قلّة الوعي التأميني في المجتمع السوري وخير دليل على ذلك هو تدني متوسط إنفاق الفرد في سورية على التأمين فهو أقل بكثير من مثيله في الدول العربية والمجاورة.

وفي هذا الإطار من الواجب ان تقوم كل الجهات المعنية من الاتحاد السوري لشركات التأمين وهيئة الإشراف والشركات الخاصة والدوائر الحكومية بالتنسيق والتعاون لزيادة المعرفة التأمينية في السوق والتعريف بأهمية التأمين كإحدى أدوات التطور الإقتصادي و أحد الأوجه الحضارية في البلد.

تجدر الإشارة إلى أن الجهات المعنية الرسمية كانت قد أصدرت العديد من القوانين والقرارات في العام ٢٠٠٩ متعلقة بالتأمين الإلزامي مثل تأمين المنشآت الصناعية والسياحية والخدمية والتأمين الصحي الإلزامي لموظفي القطاع العام وغيرها ، لكن قلة الوعي التأميني وعدم إدراك المواطن لأهمية التأمين وما يحققه من حماية لأمواله وممتلكاته وعدم فرض آلية واضحة من قبل الجهات المعنية لتطبيق هذه القرارات والقوانين، كل هذه الأسباب جعلت تطور هذا القطاع يسير بشكل بطيء وأقل من المتوقع له.

إننا نقترح على الجهات المعنية (هيئة الإشراف، الإتحاد السوري) إطلاق حملة توعية شاملة للمواطن السوري عبر تضافر جهود شركات التأمين كافة، تماماً كحملات التوعية ضد مخاطر التدخين وقوانين السير والمحافظة على البيئة وغيرها.

كذلك نواجه تحدياً آخر وهو تدريب الكوادر المحلية. فقطاع التأمين حديث في السوق، لذا تعتبر العناصر البشرية المؤهلة والخبيرة في مجال التأمين قليلة وبحاجة إلى تدريب وتأهيل مستمرين، ونحن في آروب سورية نؤمن بالإستثمار بالعنصر البشري كأساس لنمو وتطور هذا القطاع الهام .

وهنا، نبدي عتبنا الشديد على الاتحاد السوري لشركات التأمين وعلى هيئة الإشراف، فقد طال إنتظارنا لإنطلاقة المعهد العربي للتأمين ونرجو الإسراع بإنجاز هذا المشروع لسد الثغرة بين الخبرات المحلية وحاجة سوق التأمين في سورية.

تجدر الإشارة إلى أنه توجد حالياً مؤسسة واحدة تقوم بإعداد وتنفيذ البرامج والدورات التدريبية ونتمنى أن نرى في أقرب فرصة جهات أخرى ومؤسسات تشارك في هذا المضمار حتى يرتفع مستوى آداء التدريب والتأهيل.

قرار حكيم

■ ما هي الأسباب وراء وقف إعطاء تراخيص لشركات تأمين جديدة في السوق السوري؟

– وقف إعطاء تراخيص لشركات تأمين جديدة قرار حكيم تم اتخاذه، فالسوق السوري لا يستوعب أكثر من ١٢ شركة تأمين خاصة وشركة تأمين حكومية في الوقت الحاضر.

فالمنافسة بين الشركات في سوق حديث تؤدي الى المضاربة في الأسعار وبالتالي خفض مستوى الخدمة، وهذا يضرّ بمصلحة المستهلك ويقلّل ربحية الشركات.

لذا إذا أردنا الحفاظ على مستوى جيد وخدمات قيّمة في السوق السوري، من المفروض التريث في منح تراخيص جديدة قبل نمو هذا السوق.

حجم أقساط محدود

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– لا نعتقد بأن إقبال شركات الإعادة على السوق السوري سيؤدي إلى منافسة غير موزونة ولا إلى تأثيرات سلبية على النتائج الفنية. إن مستوى الأسعار في السوق السوري لا يزال مقبولاً لكن ضعف السوق وحجم الأقساط المتواضع هما ما يقلق المعيدين بالوقت الحاضر ولو أننا متفائلون جداً بإمكانيات هذا السوق خلال السنوات القليلة القادمة.

التقاسم ضبط السوق

■ اتفقت معظم شركات التأمين السورية تحت مظلة الإتحاد السوري على تقاسم اقساط التأمين الالزامي للسيارات ، ما هي الفوائد المحققة من تقاسم الاقساط وهل تؤيدون اعتماده في مجالات التأمين الاخرى؟

– جاءت هذه الاتفاقية في وقت دقيق إذ كان السوق السوري يعاني فوضى عارمة في مجال التأمين الإلزامي للسيارات. وتراجعت سمعة الشركات بسبب لجوئها الى عدد كبير من الوسطاء في مراكز الإدارات المرورية ما عكس صورة سيئة عن قطاع التأمين.

واستطاعت هذه الاتفاقية التي تنص على تقاسم العقود الإلزامية بين شركات التأمين ان تضبط السوق وتنظّمه.

أما تطبيق الآلية نفسها على فروع تأمينية أخرى فصعب بسبب عدم وجود مركز موحّد يجمع الصناعيين أو زبائن التأمين البحري وإمكانية إصدار بوليصة توزيع العقود بشكل آلي والكتروني، تماماً كما حصل في التأمين الإلزامي للسيارات.

تجدر الإشارة إلى أن التأمين الصحي الإلزامي للعاملين في القطاع العام كان من نصيب المؤسسة العامة حصراً ولم تعطَ فرصة للشركات الخاصة للمساهمة في هذا المشروع الهام جداً ومع ذلك فإننا نرى أن تفعيل هذا المشروع سيعطي دفعاً قوياً لمفهوم التأمين الصحي في البلد. ونأمل أن تسعى كل الشركات الخاصة والفعاليات الإقتصادية المختلفة والأفراد في المجتمع إلى التنبه لأهمية التأمين الصحي وإعتباره ضرورة لا سيما أن كلفة العلاج الصحي صارت عالية جداً في كثير من الحالات.

١٢٠ مليون ليرة أرباحاً

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تسجيلها نهاية عام ٢٠١٠؟

– وصلت قيمة إجمالي الأقساط نهاية عام ٢٠٠٩ الى ٦٢٥ مليون ليرة سورية، وقد ارتفعت الى ما يقارب المليار ليرة سورية في نهاية شهر تشرين الثاني (نوفمبر) من هذا العام. وقد تجاوزت الأرباح الصافية ١٠٥ ملايين ليرة سورية للفترة نفسها مقابل ٧٣ مليوناً لعام ٢٠٠٩ كاملاً. ونتوقع ان ترتفع هذه الأرباح مع نهاية ٢٠١٠ لتصل الى ١٢٠ مليون ليرة سورية.■



فراس العظم (العقيلة للتأمين AL AQEELAH سوريا):

على شركات الإعادة العربية دعم نظيراتها المسندة في التغطيات الاختيارية

اعتبر المدير العام لشركة العقيلة للتأمين AL AQEELAH فراس العظم ان اجمالي حجم أقساط السوق السوري وهو ١٩ مليار ليرة سورية في ٢٠١٠ غير كاف مقارنة بعدد الشركات العاملة في السوق ورساميلها.

وأشار الى ان الزامية التأمين الصحي المطبقة في أوساط موظفي الدولة ساهمت في رفع حجم أقساط هذا الفرع.

ورأى ان لا جدوى من المنافسة على تأمينات فرع المركبات كونه خاسراً، مقترحاً توزيع أقساط هذا الفرع على كل الشركات توخياً لخفض التكاليف، مطالباً شركات الإعادة العربية بتوفير الدعم لنظيراتها المسندة في التغطيات الاختيارية، كاشفاً عن اطلاق منتج جديد للتأمين على الحياة موجه لأصحاب الدخل المحدود.

■ في رأيكم لمَ توقف منح تراخيص لشركات تأمين جديدة في السوق السورية؟

– بداية، انفتحت السوق السورية عام ٢٠٠٦، لذا لا تزال سوقاً نامية وتحتاج الى النمو والتطوّر، ومن المتوقع ان يصل إجمالي الأقساط فيها الى ١٩ مليار ليرة سورية مع نهاية عام ٢٠١٠ وهو مبلغ غير كاف مقارنة مع عدد شركات التأمين الإثنتي عشرة ومع رساميل مرتفعة تراوح بين ١٨ و٤٠ مليون دولار.

ثم ان الكوادر المؤهلة والمدرّبة للعمل في قطاع التأمين في سوريا ليست كافية، مع ذلك، تشهد السوق نمواً جيداً وقد انطلقت عام ٢٠٠٦ وحققت حجم أقساط بلغ ٦,٧ مليارات ليرة سورية وصولاً الى ١٩ أو ٢٠ ملياراً نهاية عام ٢٠١٠.

وهذه القفزة هائلة، لا سيّما ان أسعار التأمين حالياً انخفضت بنسبة ٥٠ في المئة، وبالتالي لو حافظنا على أسعار التأمين كما في بداية انطلاقة السوق، لكان حجم الأقساط وصل حالياً الى ٤٠ ملياراً أي قرابة مليار دولار وقد كان الهدف الأساسي.

الى ذلك ساهم التأمين الصحي الإلزامي لموظفي الدولة في رفع حجم الأقساط عام ٢٠١٠، مع الأمل في ان ينعكس ذلك أيضا إيجاباً على شركات التأمين والخاصة في عام ٢٠١١ حيث يوجد توجه لدى شركات القطاع الخاص لتأمين موظفيها أملا في أن يصبح ذلك إلزامياً. زد على ذلك التأثير الإيجابي الذي سيتركه التأمين الإلزامي للمصانع ضد الحريق في حال تم تطبيقه في عام ٢٠١١ بشكل فعلي.

الخبرات الاجنبية تساهم في تطوير الاداء

■ يمنع على شركات التأمين الخاصة استقدام الخبراء والمدراء غير السوريين في حقلي التأمين والمصارف، الا تعتقدون ان سوق التأمين السورية تحتاج الى مزيد من الوقت لتطوير الخبرات السورية في مجال التأمين وتأهيلها لتولي المناصب القيادية في التأمين والمصارف؟

– السوق السورية في حاجة طبعا الى خبرات أجنبية تساهم في تطوير ادائها ومستواها، لكن نتمنى ايضا تأهيل الخبرات المحلية لتسلم دفة القطاع في المستقبل. وفي النهاية اعتقد بان أي شركة تعمل بشكل اقتصادي ومهني ستراعي في التوظيف التكاليف، وبالتأكيد فإن على المدى المتوسط والبعيد سينعكس هذا على سياسة التوظيف.

تقاسم أقساط التأمين الإلزامي على السيارات

■ اتفقت معظم شركات التأمين السورية على تقاسم اقساط التأمين الالزامي والتأمين الصحي للعاملين في القطاع العام، ما هي الفوائد المحققة من تقاسم الاقساط وهل تؤيدون اعتماده في مجالات التأمين الاخرى؟

– معظم اسواق التأمين العربية تحقق خسائر من جراء تأمين السيارات الالزامي، لذا لا جدوى من المنافسة عليه.

وقد لجأنا الى صيغة معيّنة تقضي بتوزيع اعمال التأمين الالزامي على الشركات في السوق مع خفض التكاليف، تجنبا للمنافسة الحادة التي شهدتها سوريا مع بداية انطلاق التأمين الخاص.

وقد ساهمت اتفاقية تقاسم الاقساط بين الشركات السورية برعاية الاتحاد السوري لشركات التأمين، في خفض التكاليف وتوزيع الاقساط بسعر موحّد على الشركات كافة.

اما تطبيق هذه الآلية على انواع تأمين اخرى فغير مقبول نظرا لاختلاف المخاطر وتنوعها في الفرع نفسه كالبحري مثلا.

سعر فني

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟

– اذا كانت اسواق الاعادة مرنة، فلا شك ان شركات الاعادة ستوفّر تسهيلات وحرية في الاكتتاب بدرجة معينة. كما ان اسعار عقود تجاوز الخسارة EXCESS OF LOSS تنخفض في الأسواق المرنة، ولا أجد مانعاً من أن تستغل شركات التأمين المباشر هذا الواقع، ولكن الخوف من أن تترجم هذه التسهيلات إلى منافسة غير فنية بين شركات التأمين المباشر. ففي النهاية هناك أسعار وشروط تأمين أدنى يجب الحفاظ عليها وأي ابتعاد عن هذا المبدأ سيكون له انعكاسات سلبية في المستقبل.

تقديم القيمة المضافة والمساندة

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– لا يكفي ان توفر شركات الاعادة العربية طاقتها الاستيعابية في العقود بل يجب ان تقدم دعمها لشركات التأمين العربية في اعادة التأمين الاختياري في التسعير والمطالبات وغيرها. أي أن القيمة المضافة تكون في الدعم الفني الشامل عن طريق عمليات الاكتتاب الاختيارية. وهذا عامل مهم نعتمد عليه في اختيار المعيد.

برنامج ادخاري

■ ما هي ابرز المنتجات التي طرحتموها في السوق السورية عام ٢٠١٠؟

– اطلقنا عام ٢٠١٠ منتجا تأمينيا للحياة لاصحاب الدخل المحدود وشرائح المجتمع كافة، وتراوح كلفته بين ٥٠٠ والف ليرة سورية سنويا ومدى تغطيته بين ٣٠٠ الى ٦٠٠ الف ليرة سورية.

كما طورنا برنامجا تأمينيا ادخاريا، وهو من البرامج القليلة جدا في السوق السورية، ونأمل ان نجني ثمار ونتيجة هذا المنتج عام ٢٠١١.

١٠٠ مليون ليرة ارباحا

■ ما هي نتائجكم المتوقعة لعام ٢٠١٠؟

– في اعتقادي اننا سنحقق الهدف الذي وضعناه لعام ٢٠١٠ وهو ان تصل اقساطنا الى ٧٥٠ مليون ليرة سورية بعد ان كانت ٤٨٠ مليوناً عام ٢٠٠٩.

اما بالنسبة للارباح، فقد حققنا لغاية الربع الثالث من ٢٠١٠ نحو ١٠٠ مليون ليرة سورية كربحية.

وقد ارتفعت الاحتياطيات الفنية من ٣٤٠ مليون ليرة سورية عام ٢٠٠٩ الى ٦٥٠ مليونا حتى ٣٠/٩/٢٠١٠ مع توقعات بارتفاعها مع نهاية العام. ■

علي نيّال (الإسلامية السورية للتأمين):

الإعادة العربية ستنجح في الاستحواذ على حصص أكبر

توقع مدير عام الشركة الإسلامية السورية للتأمين SYRIAN ISLAMIC علي نيّال زيادة في الربحية بنسبة ٦٧ في المئة عن العام ٢٠٠٩، وأيد الزامية التأمين الصحي، راصداً نشاطاً كبيراً لشركات الإعادة العربية ومحاولاتها الاستحواذ على حصص أكبر من السوق، مركزاً على طريقة الاكتتاب ومستوى الوعي، مستبعداً ان تفتتح الشركات العالمية فروعاً لها في سوريا.



■ **كيف تقوّمون نتائجكم لعام ٢٠١٠؟**

– وصل حجم أقساط التأمين في أول سنة تشغيلية أي عام ٢٠٠٩ الى نحو ١٠ ملايين دولار أميركي. لكن في السنة التالية، اعتمدنا سياسة أكثر تحفظاً وحذراً وركّزنا على ربحية الشركة.

ولغاية الآن زاد معدل الربحية بنسبة ٦٧ في المئة عن أرباح العام الماضي.

■ **أثبتت إلزامية التأمين الصحي جدواها في الدول التي اعتمدتها بحيث ارتفع حجم الأقساط، فهل تؤيدون هذا النموذج، وما هي التأمينات الأخرى التي تنادون بضرورة إلزاميتها؟**

– من الضروري ان يكون التأمين الصحي الزامياً كي تستفيد منه شرائح المجتمع كافة، وتفسح مجالاً لأصحاب الدخل المحدود للاطلاع على التأمين الصحي وأهميته ومنافعه، وتخصيص جزء من مداخيلهم لهذه الخدمة في الأعوام المقبلة.

نجاح الإعادة العربية

■ **اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟**

– معظم شركات التأمين العربية تتمتع بعلاقات جيدة ومتواصلة مع شركات الإعادة العالمية، كما ان الاتفاقيات تحكم التعامل بين الطرفين، لا سيّما اذا كان يتمتع بالاستمرارية.

لكن اللافت هو النشاط الكبير لشركات الإعادة العربية عام ٢٠١٠ ومحاولتها الاستحواذ على حصص كبيرة من السوق. وأعتقد انها ستنجح في تجديد الاتفاقيات لعام ٢٠١٠ والعام المقبل.

الاكتتاب ومستوى الوعي

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟**

– يمكن ان نتخوّف من المنافسة الى حد ما، لكن الموضوع الأهم هو طريقة اكتتاب الشركة ومستوى الوعي التأميني في السوق.

فاستشعار الخطر مصدره شركة التأمين قبل الإعادة.

حاجة السوق السورية للتطور

■ **كثر اهتمام شركات التأمين والإعادة العالمية بالأسواق العربية لكن السوق السورية لم تشهد بعد هذا الإقبال، فما هو السبب الرئيسي لذلك، وهل تتخوفون من المنافسة التي ستحدثها في السوق المحلية؟**

– معظم شركات التأمين والإعادة العالمية تتخذ من دبي مركزاً إقليمياً لها وتغطي الأسواق العربية منها. ونستبعد ان تفتتح الشركات العالمية مكاتب في سوريا في الوقت القريب، لأن السوق المحلية في حاجة الى التطور والنمو. ■



محمد الدشيش (نايل جنرال تكافل ونايل فاملي تكافل NILE TAKAFUL):

نمو التأمين التكافلي وراء اهتمام الشركات العالمية بأسواقنا



ربط رئيس شركة نايل جنرال تكافل ونايل فاملي تكافل محمد الدشيش مستوى تنافس شركات الإعادة العالمية المصنفة A وما فوق بفهمها للأسواق وخبرتها فيها، وقال ان لا وجود لشركة إعادة عربية تحمل تصنيف "A" أو أعلى، وهي مقصرة في تقديم الخدمات الفنية والتدريبية للشركات المباشرة أسوة بالشركات العالمية، عازياً اهتمام الأخيرة بالأسواق العربية الى النمو المرتفع الذي شهدته في مجال التأمين التكافلي، إضافة الى التكلفة التشغيلية الأقل في الدول العربية للعمالة والفنيين بالمقارنة مع بلدانها.

تنافس نسبي

■ كيف تقومون الوضع الاقتصادي في دولتكم في الوقت الحاضر؟

– إن الوضع الإقتصادي في مصر جيد جداً وذلك على الرغم من الأزمة الإقتصادية التي تعصف بالعالم أجمع، حيث إن إجمالي الناتج القومي للعام المالي ٢٠٠٩/ ٢٠١٠ قد حقق معدل نمو ٦٪ ونتطلع ان يبلغ العام القادم في حدود ٧٪.

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو أن شركات الاعادة باتت تملك فائضا في رساميلها وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من أقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جزاء ذلك؟

– شركات إعادة التأمين العالمية والتي لديها تصنيف (A) أو اعلى ليست بالعدد الكبير على مستوى العالم، وتقوم هذه الشركات بالاكتتاب بناء على سياسة اكتتابية وتعطي طاقاتها الاكتتابية للشركات التي تستطيع أن تستخدم هذه الطاقة الاكتتابية وطبقاً لشروط الاكتتاب الخاصة بشركات الاعادة . وبعض هذه الشركات تتخصص في أسواق معينة ولا تكتتب في أسواق أخرى حسب الخبرات المتوفرة لديها.

فمن الممكن أن نرى تنافساً كبيراً بين شركات إعادة التأمين العالمية في سوق معين ولا نرى هذا التنافس في سوق آخر لمعيد التأمين نفسه ويرجع ذلك إلى خبرة هذه الأسواق وخبرة معيدي التأمين أنفسهم.

تقصير الإعادة العربية

■ أصبح العدد الأكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الأقساط المسندة إلى أسواق الإعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الأمر؟

– لا يوجد شركة إعادة تأمين عربية تحمل تصنيف (A) أو أعلى ولا تستطيع شركات إعادة التأمين العربية تقديم الخدمات الفنية والتدريبية للشركات المباشرة كما لدى شركات إعادة التأمين العالمية مثل Munich Re و Swiss Re، هذا هو السبب الأول. أما السبب الثاني فهو انتشار مفهوم عام لدى عملاء الشركات المباشرة وخاصة الشركات التي لديها أصول كبيرة وهو الرغبة في التعاقد مع معيدي تأمين ذي تصنيف (A) أو أعلى.

السبب الثالث هو اختيار القائد على اتفاقية إعادة التأمين والذي يحمل تصنيفاً عالمياً لا يقل عن (A) يساعد في إعادة تأمين الجزء الباقي من الاتفاقية لدى شركات إعادة تأمين أخرى تحمل التصنيف نفسه أو أقل درجة، حيث من الصعوبة أن نجد شركات إعادة تتبع شركات إعادة أخرى أقل منها في التصنيف.

افادة من الشركات العالمية

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالأسواق العربية وحتى أنها أخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة ، هل تجدون في ذلك افادة لأسواقنا العربية؟

– لم تهتم شركات إعادة التأمين العالمية بالتواجد في الأسواق العربية إلا بعد النمو المرتفع في التأمين التكافلي بالإضافة إلى التكلفة التشغيلية الأقل في الدول العربية للعمالة والفنيين بالمقارنة مع بلدانهم.

بالفعل هناك إفادة للأسواق العربية من هذا التواجد وتتمثل في التالي:

أ. اكتساب خبرات جديدة وإدخال تكنولوجيا جديدة في مجال التأمين وإعادة التأمين.

ب. سهولة الاتصال بشركات إعادة التأمين وقلة التكلفة بالنسبة للشركات المباشرة.

ت. تشجيع بعض الدول وبعض المستثمرين على الاستثمار في مجال التأمين وإعادة التأمين واكبر دليل على ذلك هو إنشاء عدة شركات جديدة في الوطن العربي في مجال إعادة التأمين مثل غلف ري وسعودي ري.

سياسة استثمارية متحفظة

■ هل يمكن القول أنكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والأصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند إقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج أو الربحية؟

– نود الإشارة إلى أن شركتنا قد تم تأسيسها في نهاية عام ٢٠٠٨ واستكملت إجراءات التأسيس والترخيص واعتماد الوثائق والنظام الحاسب الآلي المتكامل طوال عام ٢٠٠٩، وبدأت في ممارسة النشاط في فرعي الحياة والممتلكات مع بداية عام ٢٠١٠. وتتبع الشركة سياسة متحفظة في الإستثمار وفقاً للسياسة الإستثمارية والقنوات المتوافقة مع أحكام الشريعة والمحددات الموضوعة من قبل الهيئة العامة للرقابة المالية، ولذلك يلزم تغطية مصروفات التأسيس والتي قد تستغرق من عامين إلى ثلاثة أعوام قبل الإنتقال إلى الربحية. ■



علاء الزهيري (أميج مصر AMIG EGYPT):

عدم توافر المهارات التسويقية وراء تدني حصص الإعادة العربية

اعتبر مدير عام المجموعة العربية المصرية للتأمين أميج مصر AMIG EGYPT علاء الزهيري ان إحدى النتائج غير المباشرة للأزمة المالية العالمية تمثلت في انكماش بعض أسواق التأمين، مما انعكس بدوره على أسواق الإعادة، ورأى انه من الصعب وضع جميع شركات الإعادة في نطاق المنافسة الضارة، عازياً سبب تدني حصص الإعادة العربية الى عدم توافر المهارات التسويقية لديها، مشيراً الى ان زيادة تمركز الشركات الغربية في أسواقنا تشكل سلاحاً ذا حدين.

تشجيع الاستثمار

■ **كيف تقومون الوضع الاقتصادي في دولتكم في الوقت الحاضر ؟**

– على الرغم من التحديات الكثيرة التي يواجهها الوضع الاقتصادي المصري على المستويين الداخلي والخارجي في ظل ظروف الأزمة المالية العالمية، وتداعياتها على الاقتصاد المحلي مع ارتفاع معدلات التضخم والبطالة، إلا أنه يمكن التأكيد بدرجة عالية من الثقة أن الوضع الاقتصادي بمصر مازال يتمتع بدرجة عالية من الاستقرار تخوله ليصبح أحد الاقتصادات الواعدة مقارنة بباقي دول المنطقة .

يرجع ذلك لعدة أسباب، لعل من أبرزها درجة الاستقرار السياسي والاهتمام بالعلاقات الخارجية، توجه الدولة نحو تشجيع الاستثمار وزيادة دور القطاع الخاص في ظل تطبيق معايير الشفافية والإفصاح، مع الاهتمام بشكل خاص بتنمية المشروعات المتوسطة وصغيرة الحجم، ومؤخراً المشروعات متناهية الصغر للمساهمة في دفع عجلة الاقتصاد للأمام .

لعل هذا ما يفسر لنا دخول العديد من الشبكات العالمية للسوق المصري في معظم المجالات الاقتصادية ورغبتها في زيادة حجم أعمالها بالسوق المحلي ، نظراً لتوافر المناخ الملائم لذلك على كافة المستويات .

وعي العملاء

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو أن شركات الإعادة باتت تملك فائضاً في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية، ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات أكبر من أقساط الإعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين ؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك ؟**

– بالطبع فإن إحدى النتائج غير المباشرة للأزمة المالية العالمية تمثلت في انكماش بعض الأسواق التأمينية لدول بعينها ، مما انعكس بدوره على أسواق الإعادة من حيث وجود طاقة استيعابية لديها غير مستغلة بالشكل الأمثل، أدى ذلك بالتالي لظهور نوع من المنافسة غير المتوازنة بين بعض معيدي التأمين لاستقطاب حصص أكبر من الأقساط المباشرة، والتوجه إلى أسواق دول أخرى بغرض التوسع ..

إلا أننا نرى أنه من الصعب وضع جميع شركات الإعادة في نطاق هذه المنافسة الضارة ، حيث أن شركات الإعادة ذات التصنيف الأول لم تتدرج بأي حال من الأحوال نحو إتباع هذا الأسلوب في المنافسة ، بل على العكس تماماً شهدنا خروج بعض كبار معيدي التأمين من بعض الأسواق أو تحفظهم في بعض أنواع التأمين وفقاً لدراساتهم المتأنية لكل سوق على حدة ..

لذا يمكننا القول أن مثل هذه المنافسة الضارة قد تلجأ لها بعض شركات الإعادة المتوسطة والصغيرة الحجم أو الناشئة ، ولا نظن أن يؤدي ذلك إلى تراجع النتائج الفنية خاصة في ما يتعلق بالعمليات الكبيرة، وذلك نتيجة لازدياد الوعي التأميني لدى العملاء، فأصبح من المعتاد قيام كبار العملاء بطلب قائمة معيدي التأمين المساهمين في تغطية الأخطار الخاصة بهم ضماناً لحقوقهم في حال وقوع حادث .. بالطبع فإن شركات الإعادة ذات التصنيف الأول تكون ذات الكفة الراجحة ..

الافتقاد الى المهارات التسويقية

■ **أصبح العدد الأكبر من شركات الإعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ، ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الأقساط المسندة إلى أسواق الإعادة العالمية ، كيف تفسرون هذا الأمر ؟**

– على الرغم من حصول أكثر من شركة إعادة عربية على تصنيفات دولية جيدة، إلا أن السبب في تدني حصصها يرجع إلى عدم وجود المهارات التسويقية الكافية لديها والخطط طويلة الأجل لاستقطاب حصص أكبر من السوق كمرحلة أولى تليها مرحلة عبور الحدود لأسواق أخرى ..

أيضاً لا يمكن إهمال عامل ربحية الأعمال، حيث مازال هيكل العمولات والأرباح لديها غير تنافسي في حال مقارنته بشركات الإعادة الأخرى ، مما يستوجب منها وضع هياكل جديدة ومغرية لزيادة محافظ أعمالها .

زيادة تمركز الشركات العالمية تشكل سلاحاً ذا حدين لأسواقنا العربية

■ **كثر اهتمام الشركات العالمية بالأسواق العربية وحتى أنها أخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة ، هل تجدون في ذلك إفادة لأسواقنا العربية ؟**

– يمكننا القول أن زيادة تمركز الشركات العالمية تشكل سلاحاً ذا حدين لأسواقنا العربية .. فمن ناحية يمثل دخولها قيمة مضافة من حيث تنوع المنتجات والخدمات التأمينية، مما يؤدي لخلق نوع من المنافسة الصحية المرغوبة، والتي تصب مباشرة في صالح العميل النهائي، كما تستنفر باقي الشركات لدعم روح الابتكار والتجديد ، مما يؤدي لإثراء السوق بالكامل ..

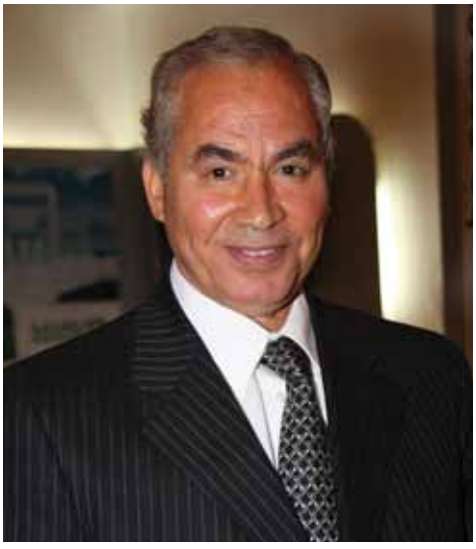
من ناحية أخرى ، لا يمكننا إغفال تبعية هذه الشركات لدولها ، وخروج جزء كبير من أموال الأسواق العربية في اتجاه الدول الأخرى، مما يضعف الوضع الاقتصادي لها عند مقارنة ذلك بالوضع الآخر من حيث ضخ هذه الأموال بالأسواق العربية لإنعاش اقتصادياتها ..

١٠ في المئة نمواً

■ **هل يمكن القول أنكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والأصول ؟ وماهي النتائج التي تتطلعون إلى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام ٢٠١١ سواء على مستوى الانتاج أو الربحية ؟**

– كان لسياسة المجموعة العربية المصرية للتأمين التحفظية في إدارة الاستثمارات والأصول دور كبير في عدم تعرضها للآثار السلبية الناجمة عن تدهور الأسعار ، لذا لم تتأثر بشكل كبير كما حدث ببعض الشركات الأخرى . بل على العكس ، شهدت المجموعة نمواً ملحوظاً خلال العام ٢٠١٠ سواء على مستوى الإنتاج أو الربحية ، بخلاف حصول المجموعة على المركز الأول في نتائج الاكتتاب على مستوى السوق المحلي ككل ..

هذا وعلى الرغم من ازدياد حدة التنافس وظهور عوامل جديدة ومتغيرة بالسوق المحلي، إلا أنه من المتوقع تحقيق معدل نمو على مستوى الإنتاج والربحية لا يقل عن ١٠٪ بإذن الله .. ■



احمد عارفين (المصرية للتأمين التكافلي EGYPTIAN TAKAFUL):

شركات الإعادة الأجنبية ما زالت تتمسك بالشروط الحاكمة والمقيدة لاستخدام طاقاتها طبقاً لنتائج الاتفاقيات

عضو مجلس الإدارة المنتدب في الشركة المصرية للتأمين التكافلي احمد عارفين عزا تهافت شركات الإعادة الأجنبية الى الأسواق العربية الى إنشاء العديد من شركات الإعادة الجديدة خلال السنوات الثلاث الماضية، ورأى انه برغم قيام شركات الإعادة بمنح الطاقات الاكتتابية المرتفعة للشركات المسندة في إعادة التأمين الاتفاقي، فإنها لا تزال تتمسك بالشروط الحاكمة والمقيدة لاستخدام هذه الطاقات طبقاً لنتائج الاتفاقيات، مبدياً ارتياحه الى النتائج الفنية المحققة من المصرية للتأمين التكافلي، مؤكداً اسناد ٥٠ في المئة من أقساطها الى الإعادة العربية، داعياً الشركات المسندة العربية الى مساندتها، كاشفاً عن تحقيق فائض في الميزانية وصل الى ٣,٥ ملايين جنيه مصري.

■ كيف تقوّمون الوضع الإقتصادي في دولتكم في الوقت الحاضر؟

– من الجدير بالذكر ان هناك نمواً ملحوظاً ومطرداً للإقتصاد المصري نتيجة للإجراءات التي تم اتخاذها وتنفيذها من قبل الحكومة المصرية خلال السنوات السابقة، سواء من حيث الإصلاحات الهيكلية، وما صاحبها من ارتفاع ملحوظ في إجمالي الإستثمارات المنفذة أو اجراءات تحسين المناخ الإستثماري، ممّا أدى الى ارتفاع صافي التدفقات للإستثمار الأجنبي والعربي، وأثر ايجاباً على ارتفاع دخل الفرد وايجاد مزيد من فرص العمل.

وقد واكب هذا النمو تطور كبير في قطاعات عديدة مثل قطاعات الطاقة والكهرباء والبترول والإتصالات وتكنولوجيا المعلومات والبنوك وسوق المال.

ونتيجة لهذه الإجراءات فقد اصدر مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار الشهري التابع لمجلس الوزراء المصري لشهر آب (أغسطس) ٢٠١٠، مشيراً الى ارتفاع صافي الاحتياطيات الدولية لدى البنك المركزي في حزيران (يونيو) ٢٠١٠ الى ٣٥,٢ مليار دولار بزيادة قدرها ١٢,٥٪ عمّا كان عليه في حزيران (يونيو) ٢٠٠٩.

كما رشحت التقارير الإقتصادية الدولية مصر كإحدى الدول الجاذبة للإستثمارات في منطقة الشرق الأوسط.

نتائج اتفاقيات الإعادة

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الإعادة باتت تملك فائضاً في الرساميل وفي طاقتها الإكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات أكبر من أقساط الإعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– لا بد أولاً ان نوضح انه على الرغم من بروز أسباب عدة لتوافر الطاقة الإكتتابية وارتفاع فائض رأس مال شركات الإعادة، إلا ان أهم الأسباب التي أدت الى ذلك، إنشاء العديد من شركات الإعادة الجديدة خلال السنوات الثلاث الماضية، بالإضافة الى قيام الشركات القديمة العريقة بإنشاء فروع لها في بلدان مختلفة، ممّا حمل الكثير من المحللين الى اعتبار ان سوق إعادة التأمين أصبح مرناً SOFT. ولكن الحقيقة انه على الرغم من قيام العديد من شركات الإعادة بمنح الطاقات الإكتتابية المرتفعة لشركات التأمين في إعادة التأمين الإتفاقي، فإنها ما زالت تتمسك بالشروط الحاكمة والمقيدة لاستخدام هذه الطاقات طبقاً لنتائج الإتفاقيات، وتقوم بتخفيض هذه الطاقات في حالة تحقيق نتائج سلبية أو عدم تحقيق الأقساط المتوقعة.

أما بخصوص تغطيات إعادة التأمين الإختياري، فإن شركات الإعادة لا تقدم أي دعم للتغطيات ذات الأسعار المتدنية والأخطار الرديئة. وبالتالي فإن المقياس الحقيقي هو نتائج اتفاقيات وتغطيات إعادة التأمين إلا في حالة التعامل مع شركات إعادة ذات ملاءة مالية ضعيفة وغير حائزة على تصنيف دولي.

يبقى إن الأمر يتوقف على قوة المعيد الذي تتعامل معه، ولهذا السبب فإن هيئات الرقابة تمنع التعامل مع شركات الإعادة ذات الملاءات المالية الضعيفة أو غير الحائزة على تصنيفات دولية.

أما بخصوص النتائج الفنية فليس لدينا أي تخوف بخصوص اكتتابات شركتنا، لأنها تقوم على دراسة الأخطار جيداً والقيام بمتابعات دقيقة للأخطار للتأكد من توافر وسائل الوقاية والكوادر المدربة وأساليب وتعليمات العمل التي توفر الأمان في المواقع التي يتم التأمين عليها.

اسناد حصص للإعادة العربية

■ أصبح العدد الأكبر من شركات الإعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الأقساط المسندة الى أسواق الإعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الأمر؟

– بداية، لا بد أن أؤكد على حرص «المصرية للتأمين التكافلي» على إسناد حصص لشركات إعادة التأمين العربية الشقيقة، حيث تمثل الحصص الممنوحة لها ٥٠٪ من أقساط إعادة التأمين لدى الشركات، علماً بأن الـ ٥٠٪ الأخرى تعاد لدى فروع شركات الإعادة العالمية الموجودة في الدول العربية. واذ انتهز الفرصة لدعوة الشركات العربية لتدعيم شركات الإعادة الشقيقة، لا بد من الإشارة الى أنه لا تزال هناك بعض أنواع التأمين المتخصصة في تسعيرها وإعادتها في الأسواق الخارجية مثل تأمينات الطيران والطاقة والبترول وبعض التأمينات الأخرى غير المعتادة والتي لا تقبل عليها شركات الإعادة العربية.

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالأسواق العربية وحتى أنها أخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك إفادة لأسواقنا العربية؟

– على الرغم من ان تواجد الشركات العالمية في الأسواق العربية يمثل تنافساً لشركات الإعادة العربية، إلا ان تواجدها يفيد أسواقنا العربية لعامل الخبرة ولتسهيل وسرعة التعامل مع هذه الشركات.

٣,٥ ملايين جنيه فائضاً

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور أسعار الإستثمارات والأصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند إقفال ميزانية ٢٠١٠؟

– نظراً لوجود معايير ومحددات لأوجه الإستثمار لشركات التأمين التكافلي، فإننا نستطيع القول بأن التأثير على «المصرية للتأمين التكافلي» محدود.

تم إقفال ميزانية الشركة في ٢٠١٠/٦/٣٠ حيث ان السنة المالية تبدأ في أول تموز (يوليو) من كل عام، وقد استطاعت «المصرية للتأمين التكافلي» بفضل السياسات والإستراتيجيات المحددة من قبل إدارة الشركة وجهود العاملين تحقيق نسبة تطور في الأقساط المصدّرة لميزانية ٢٠٠٩/٢٠١٠ مقارنة بميزانية ٢٠٠٨/٢٠٠٩ بلغت ٣٣١٪. كما تم تحقيق نسبة ٢٩٢٪ من خطة الإنتاج المستهدفة. كما بلغت نسبة الزيادة في أصول الشركة ١٠٠٪ والإستثمارات ٩٢٪ والعائد عن الإستثمار ١٠٠٪ وإجمالي حقوق المساهمين ٢٠٪ والأرباح ٥٪ وحقوق حملة الوثائق ٣٤٪.

وحققت الشركة بعد عامين فقط على انطلاقتها فائضاً بالميزانية بلغ ٣,٥ ملايين جنيه مصري، مما يدل على تحقيق نتائج مرضية. كما نود ان نؤكد على تحقيق الشركة لشركات الإعادة معدل خسائر ١٣٪ فقط، ممّا أدى الى رضا وقناعة شركات الإعادة بسياسة الشركة الإكتتابية، وبالتالي تم تجديد اتفاقيات إعادة التأمين من ١ تموز (يوليو) ٢٠١٠. ■

محمد النور احمد (الشركة الوطنية للتأمين التعاوني WATANIA السودان):

مـــع خطـوة رفـع رساميـل شركـات التأميـن واعطـاء حـوافـز للمستثمـريـن

مدير عام الشركة الوطنية للتأمين التعاوني في السودان محمد النور احمد قدم لمحة عن التأمين الصحي الالزامي والخدمات التي توفرها بعض الشركات في هذا المجال، وأيد خطوة رفع رساميل شركات التأمين مع اعطاء حوافز للمستثمرين لضخ اموالهم من خلال اعطائهم عوائد مجزية اسوة بما يحصل في دول الخليج، عازيا انسحاب سويس ري من السوق المحلي الى اسباب سياسية والضغوط الأميركية التي تتعرض لها السودان، متمنيا ان تنمو صناعة التأمين المحلية وان يتعزز التعاون مع شركات الاعادة العربية.



■ **اثبتت قوانين التأمين الالزامي في المجال الصحي فاعليتها في انعاش واردات صناعة التأمين واثبتت ان التباطؤ الذي تعانيه صناعة التأمين لم يكن سببه النقص في التوعية بل غياب القوانين الالزامية، هل توافقون على هذا الرأي وفي اي من المجالات الاخرى يمكن في رأيكم جعل التأمين الزاميا؟**

– اصدرت السودان قانونا لتطبيق التأمين الصحي الالزامي منذ ١٥ عاما على الافراد والشركات. وقد حققت مظلة التأمين الصحية الحكومية انتشارا كبيرا في الولايات السودانية كافة، كما حسنت بعض الهيئات مستوى الخدمات الطبية.

وتوفر بعض شركات التأمين السودانية التأمين الصحي الاختياري وتقدم خدمات افضل وتغطيات اكثر شمولا من التأمين الحكومي بطبيعة الحال.

وبالنسبة الى العالم العربي، فقد فرضت بعض الدول التأمين الصحي الالزامي لكن العالم العربي لا يزال متأخرا في تقديم هذه التأمينات الالزامية وهناك صعوبة في التفاعل معها، وهذا ما يجعل معظم شركات التأمين العربية التي تقدم التأمينات الصحية الالزامية تحقق نتائج سلبية.

الى ذلك فإن مقدم الخدمة الطبية في عالمنا العربي ليس بمستوى العالم الغربي بسبب عوامل عدة منها قلة التطور الطبي والتكنولوجي واعتبار مهنة الطب وسيلة لجني الاموال وليس للاهتمام بالناس.

هذا وتعتمد بعض شركات التأمين السودانية على شركة او وسيط لادارة محافظها الطبية بينما يفضل البعض الآخر ادارة اعماله داخليا.

رفع الرساميل مع حوافز

■ **ما تزال الحدود الدنيا لرساميل شركات التأمين والاعادة في دول عربية مثل لبنان، واليمن، والسودان متدنية مقارنة بتلك المعتمدة في المملكة العربية السعودية على سبيل المثال. ما هو الحد الادنى الذي ترونه معقولا وتدعون الى اعتماده في سائر الدول العربية لشركة التأمين وشركة الاعادة في ضوء الرساميل المعتمدة في الدول المتقدمة؟**

– حتى العام ١٩٩٢ كانت رساميل شركات التأمين في السودان تقارب رساميل البنوك القائمة وقتذاك. لكن بعد تحويل قطاع التأمين الى تكافلي ارتفعت رساميل البنوك دون رؤوس اموال الشركات التي وقفت عند سقف معين، حيث في التأمين التكافلي لا وظيفة لرأس المال وفق القول المأثور رأس المال لا يغنم ولا يغرم.

لذا، لم يعد هناك استثمار في رؤوس اموال شركات التأمين واصبح مال حملة الوثائق هو الاساس والمكوّن البديل لرأس المال في شركات التأمين الاسلامية.

لكن مع مرور الزمن، تأثرت شركات التأمين بالاداء المالي، ودعا الخبراء والمحللون الى رفع الرساميل لاهميتها في ملاءة الشركات.

وشخصيا انا من دعاة رفع رساميل شركات التأمين مع اعطاء حوافز للمستثمرين لضخ اموالهم، عبر اعطائهم عوائد مجزية اسوة بما يحصل في دول الخليج وفق صيغة الوكالة.

اما في السودان، فيحصل حملة الاسهم على نصيب متواضع من استثمار اموال التأمين من ضمنها الاحتياطيات الفنية وبالقدر الذي يتفق عليه على سبيل المضاربة مع حملة الوثائق.

تأثير المقاطعة الاميركية

■ **كيف تنظرون الى انسحاب سويس ري من سوق السودان؟**

– يعود انسحاب سويس ري من السودان الى اسباب سياسية والضغوط الاميركية وليس الى عوامل مهنية. فأعمال سويس ري في السودان كانت ناجحة، ومعظم حسابات شركات الاعادة العالمية الاخرى في سوقنا مربحة ومعدل الخسارة فيها ضئيل، اذ لا كوارث طبيعية من زلازل وبراكين وغيرها تؤدي الى خسائر ضخمة لشركات الاعادة.

كما ادت المقاطعة الاميركية ايضا الى إحجام شركات عربية عدة عن العمل في السوق السوداني او التعاون التجاري مع شركاتنا.

لكن رغم ذلك، هناك شركات عربية وغير عربية نتعاون معها وهي اكثر جدية وصدقا في توفير خدماتها والتعاون مع سوقنا المحلي.

رفض التأمين التكافلي في الجنوب

■ **في حال وقع الانفصال عن جنوب السودان فكيف يؤثر ذلك على شركات التأمين؟**

– على المدى القصير، ستظهر حاجة لبعض التسويات الفنية والمالية في بوالص شركات التأمين، فإذا وقع الانفصال سيصبح هناك محدودية للتغطية الجغرافية.

واذا تم الانفصال في ٢٠١١/١/١٠ فإن اي وثيقة اصدرت في ٢٠١٠/١/١١ ستمتد صلاحيتها الى العام الذي يليه.

كذلك، ستتأثر التغطيات المشتركة الطويلة الامد لبعض شركات النفط والمؤسسات المالية الحكومية، وهذه تحتاج الى معالجة على المدى القصير.

اما على المدى الطويل فسيتأثر النمو في قطاع التأمين سلبا. فقد كان التخطيط لتقديم خدمة التأمين لعدد يتعدى ٤٢ مليون سوداني وزيادة الاستثمارات في شكل كبير. واذا وقع الانفصال فبالطبع ستتأثر هذه الخطط والاستثمارات. وقد دخلت شركات تأمين من اوغندا واريتريا وكينيا الى جنوب السودان وهي توفر خدمات تجارية تقليدية، حيث هناك رفض من حكومة الجنوب للتأمين التكافلي، برغم قبوله من مواطن الجنوب.

اما اذا سمح لقطاع التأمين السوداني بالانتشار في الجنوب كشركات اجنبية او شركات مشتركة الاستثمار، فالقطاع سينطلق كما يجب.

تعاون بين شركات الاعادة

■ **كلمة اخيرة؟**

– نتمنى ان تبقى السودان قطرا موحدا، لكن اذا وقع الانفصال، فنأمل ان يتم بعصرية وسلام واتفاق واستمرار التعاون والشراكات كما في دول عديدة اخرى انقسمت الى قسمين.

اما بالنسبة الى قطاع التأمين في السودان، فنتمنى ان تنمو هذه الصناعة محليا وان يتعزز التعاون مع شركات الاعادة العربية من دون التأثر بالاوضاع السياسية.

– الحديث سجل في اوائل شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٠ –■



محمود البشير حامد (شركة النيلين للتأمين - السودان):

إنشاء شركات إعادة عربية ومتخصصة في مختلف الفروع

المدير الفني لشركة النيلين للتأمين محمود البشير حامد ربط انعاش أعمال التأمين بتوعية المواطنين وسن قوانين إلزامية، وعدّد فوائد وجود الشركات العالمية في الاسواق العربية، داعياً الى إنشاء شركات برؤوس أموال ضخمة في مجال إعادة التأمين وفروع التأمين المتخصصة. آملاً بالعمل العام المقبل على تغطية حاجات المواطنين التأمينية.

■ اثبتت قوانين التأمين الالزامي في المجال الصحي فاعليتها في انعاش واردات صناعة التأمين واثبتت ان التباطؤ الذي تعانيه صناعة التأمين لم يكن سببه النقص في التوعية بل غياب القوانين الالزامية، هل توافقون على هذا الرأي وفي اي من المجالات الاخرى يمكن في رأيكم جعل التأمين الزاميا؟

– لإنعاش حركة التأمين لا بد من العمل على توعية المواطنين حول أهمية التأمين على أنه من فروض الحياة الإقتصادية. هذه التوعية تقع على عاتق الشركات العاملة في هذا المجال بالإضافة الى الاتحادات والهيئات المعنية والمؤسسات الحكومية المشرفة على أعمال التأمين، وذلك عبر سن القوانين التي تقرن التأمين بالترخيص بمزاولة العمل مهما كان حجم المنشأة أو حجم العمل التجاري من استيراد أو تصدير. لا بد من هذا الأمر الذي يساعد كثيراً في بث الوعي التأميني أولاً ثم زيادة المردود الإقتصادي على الشركات مما يسهّل ويساعدها على الإلتزام بأداء حقوق حملة الوثائق في أقصر وقت ممكن وإعادتهم الى الدورة الإقتصادية من جديد.

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– رؤوس الأموال في الشركات الإسلامية لا تغنم ولا تغرم، لذا هبطت الهمم في إنشاء شركات جديدة وتراجع المساهمون القدامى لدى دعوتهم لزيادة رؤوس الأموال وأصبح المستثمرون في هذا المجال زاهدين فيه لأنه لا يحقق لهم الأرباح التي من أجلها يستثمرون. الشركات التجارية في بعض البلدان العربية يمكنها زيادة رأس المال بالقدر الذي يمكنها من منافسة الشركات العالمية في عطاءات تأمين المشروعات الإنتاجية الكبرى ذات الأصول الضخمة كشركات إنتاج البترول وشركات الصناعات الغذائية والزراعية والتجارية، وحتى التي تعمل في مجال الخدمات الجوية والبحرية والبرية والإجتماعية.

ايجابيات وجود الشركات العالمية

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– حقيقة إنتشار الشركات العالمية في الأسواق العربية لم تمنعها الصيغة الإسلامية المطبقة في بعض الدول من الدخول عن طريق فتح نوافذ للتأمين التكافلي الإسلامي. إن الفوائد التي تعود لأسواقنا العربية تتمثل في زيادة الوعي التأميني بين المواطنين، إضافة الى إنعاش الحركة الإقتصادية ككل بضخ رؤوس أموال جديدة وتقنيات حديثة وفتح الباب للتقليل من حجم البطالة باستيعاب كوادر عربية مؤهلة تأهيلاً أكاديمياً رفيعاً في مجال التأمين. غير انه من الواجب ان تنهض رؤوس الأموال العربية وتنشئ شركات كبرى تنافس الشركات القائمة الآن خصوصاً في مجال إعادة التأمين ومجال فروع التأمين المتخصصة.

نتائج جيدة في ٢٠١٠

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– أصلاً، لم يكن تأثير التدهور العالمي في أسعار الإستثمارات والعقارات كبيراً في السودان بحيث انه لم يؤثر على أعمال التأمين، ولذلك فإن الحديث عن تجاوز التداعيات لم يكن وارداً، ونتطلع بالطبع الى تحقيق نتائج طيبة ومرضية نهاية العام ٢٠١٠ في مستوى الإنتاج على الأقل. أما الربحية فلا نهتم لها كثيراً مع الأخذ بالاعتبار ان الهدف من التأمين التعاوني الإسلامي هو جبر الضرر أولاً وأخيراً للذين يتعرضون للحوادث والكوارث. نأمل في العام المقبل المزيد من الإنتاج بتغطية حاجات المواطنين للتأمين في كل أنواعه بل واستنباط مجالات تأمينية جديدة. ■

شرف الفودعي (الإسلامية اليمنية):

الصورة التي ينقلها الاعلام عن الارهاب في اليمن خاطئة



شرف محمد سعيد الفودعي، مدير عام الشركة الإسلامية اليمنية للتأمين، أبدى خلال المقابلة التي اجريناها معه اسفه لاستمرار عملية استنزاف اقساط التأمين العربية من قبل شركات الاعادة العالمية، وقال هناك حاجة لانشاء شركات اعادة اسلامية تكافلية او تعاونية، يكون لديها القدرة على استيعاب مقدار اكبر من اقساط الاعادة التي نسندها الى الخارج .

وقال: في الحقيقة أن النشاط الإرهابي في اليمن محدود وليس بالشكل الذي تصوره وسائل الإعلام، ولكن الحد من النشاط الإرهابي يظل عامل قلق وعدم استقرار اقتصادي ومنفر للاستثمارات سواءً المحلية أو الأجنبية باعتبار أن رأس المال كما يقال جبان، وبالتالي فإن استمرار النشاط الارهابي ولو بشكل محدود، سيؤدي إلى نقص في نمو النشاط التأميني.

اضاف: نحن نتطلع إلى تحقيق مستوى جيد في الإنتاج والربحية عند إقفال الميزانية لعام ٢٠١٠ إن شاء الله، ونتائجنا الأولية تشير إلى ذلك ..

محمد احمد البشير (شركة سافانا للتأمين SAVANNA - السودان):

نتوسع في تأميناتنا لتشمل كل الفروع



بأجوبة مختصرة كليا عبّر السيد محمد احمد البشير مدير عام شركة سافانا للتأمين – السودان عن كل ما يريد الاعلان عنه عبر صفحات «البيان الاقتصادية» معتزا بما تحققه شركته من تقدم ونجاح لاسيما على صعيد زيادة رأسمالها وتنويع منتجاتها لخدمة عملائها.

واشار البشير الى المقاطعة المفروضة على السودان والتي انعكست ايجابا بالنسبة لاعمال التأمين على المعيدين العرب الذين يقدمون للشركات السودانية اوسع التسهيلات.

■ **هل تؤيدون تطبيق نظام التأمين الالزامي على السيارات اسوة بما يجري في دول عربية اخرى؟**

– نعم اؤيد التأمين الالزامي على السيارات علما ان هذا التأمين مطبق في السودان واللافت ان هذا التأمين اصبح اليوم الاكبر في السوق من حيث حجم الاقساط.

■ **ما هي التأمينات التي تتعامل بها سافانا؟**

– تتعامل سافانا في كافة انواع التأمينات العامة باستثناء التأمين الطبي والزراعي.

الحصار ينعكس سلبا علينا

■ **هل للحصار الاميركي المفروض على السودان انعكاسات سلبية على شركات التأمين السودانية؟**

– لا شك ان الحصار هذا ينعكس سلبا علينا وذلك لصعوبة تعاملنا او حصولنا على الدعم من شركات الاعادة والاسواق التي تتعامل مع الولايات المتحدة او فيها شركاء اميركيون.

نملك شركة شقيقة في جنوب السودان

■ **الى اي مدى ينعكس انفصال الجنوب عن الشمال في السودان على سوق التأمين السوداني؟**

– في الواقع، ليس لشركات التأمين السودانية اعمال كثيرة في منطقة الجنوب اذ ان اعمالها محصورة هناك في مجال تأمين السيارات مع العلم انه ليست كل شركات التأمين تملك فروعا في تلك المنطقة.

ومن جهتنا، نملك شركة شقيقة في جنوب السودان تعمل ايضا تحت اسم سافانا انما مستقلة كليا بأعمالها. وفي مطلق الاحوال فإن انفصال الجنوب عن الشمال، يعني نشوء دولة مستقلة في الجنوب وبالتالي قيام مشاريع تنموية كثيرة سوف تحتاج كلها الى خدمات التأمين.

■ **كيف تقومون اداءكم في السودان؟**

– لا زالت سافانا في بداية الطريق ونتائجها الى تحسن سنة بعد سنة.

قررنا مضاعفة رأسمال شركتنا

■ **نرى انكم تضاعفون رأس مال شركتكم فهل لذلك علاقة بالتوسع؟**

– رأسمال اي شركة مهم جدا في اي نشاط اقتصادي، خاصة بالنسبة لشركات التأمين حيث ان طبيعة عملها تفرض عليها وبعد عمل المخصصات الفنية على اسس اكتوارية سليمة أن يكون لديها موارد رأس مال كافية تمكنها من التعامل مع الظروف الطارئة غير المنظورة وكذلك لتمويل برنامجها التوسعي. وعليه، قررنا مضاعفة رأسمال شركتنا.

المعيدون العرب يتمتعون بتصنيف ائتماني جيد

■ **نلاحظ تراجع اعمال شركات الاعادة العالمية في السودان لصالح المعيدين العرب، بم تعلقون؟**

– هذا امر طبيعي ناتج عن التغيرات العالمية الحاصلة حولنا. كما وان المعيدين العرب يتمتعون بتصنيف ائتماني جيد مما يمكنهم ان يقدموا الدعم الاكبر للشركات السودانية.

مبنى جديد

■ **انتقلتم مؤخرا الى مبنى وموقع جديدين، ما الهدف؟**

– للموقع الجديد ايجابيات عديدة خاصة لجهة التخلص من مشكلة الزحمة التي كانت تحيط بموقعنا القديم والتي كانت تتسبب بتأخير وصول العميل وحتى الموظف الى الشركة، وكذلك كان الكثيرون يجدون صعوبة في ركن سياراتهم امام المبنى.

اضف ان المبنى القديم كان يعاني من مشاكل لجهة البنى التحتية، اما المبنى الجديد، فيتم الوصول اليه بسهولة وتتوفر فيه كافة التسهيلات وانا اعتبر ان قرار تغيير الموقع كان واقعيا وحكيما.

الانطلاق بالتأمين الصحي

■ **ما هي خططكم بالنسبة للعام ٢٠١١؟**

– نسعى الى التوسع في اعمالنا التأمينية والعمل مع هيئة التأمين لبدء الاجراءات اللازمة للانطلاق بالتأمين الصحي وذلك لحاجة المجتمع لمثل هذا النوع من التأمين خاصة ان الدول على مستوى العالم بدأت في رفع يدها عن الخدمات الطبية. ■



عاصم سر الختم (شركة النيل الازرق للتأمين BLUE NILE - السودان):

الاقبال على التأمين الصحي في السودان ليس نابعا من الوعي التأميني انما من حاجة المواطنين الى ضمان علاجهم

مدير عام شركة النيل الازرق للتأمين عاصم سر الختم رأى في فرض الزامية التأمين في السوق السوداني خطوة فعالة لانعاش القطاع، وان انواعا عدة من التأمينات يجب ان توضع في خانة الالزام، معددا التأمينات الالزامية غير المطبقة فعليا في السوق السوداني في ظل عدم اهتمام السلطات المحلية، عازيا الاقبال على التأمينات الصحية الى تنصل الدولة من بعض التزاماتها تجاه المواطنين وفي مقدمها الرعاية الصحية، مبينا حاجة هذا النوع من التأمينات الى التنظيم بالتعاون مع شركات ادارة المحافظ الطبية TPA، مظهرا اهمية رأس المال في شركات التأمين المحلية.

الزامية مترافقة مع نشر الوعي

■ اثبتت قوانين التأمين الالزامي في المجال الصحي فاعليتها في انعاش واردات صناعة التأمين واثبتت ان التباطؤ الذي تعانيه صناعة التأمين لم يكن سببه النقص في التوعية بل غياب القوانين الالزامية، هل توافقون على هذا الرأي وفي اي من المجالات الاخرى يمكن في رأيكم جعل التأمين الزاميا؟

– فرض الزامية بعض التأمينات يشكل خطوة فعالة لانعاش اي قطاع تأمين وبالاخص القطاع السوداني.

وفي رأيي هناك انواع عديدة من التأمين يجب فرض الزاميتها في السوق السوداني منها التأمين الصحي والتأمين البحري وكل انواع تأمين المسؤوليات.

ولكن حتى سن القوانين والتشريعات في هذا السياق، لا يقدر له النجاح اذا لم يترافق بوعي تأميني لدى الجمهور. فالمواطن في اي دولة، يحاول دائما ايجاد مخارج وتحايل على القانون في حال لم يتمتع بوعي حقيقي حول اهمية التأمين.

تأمينات الزامية غير مطبقة

■ ما هي التأمينات التي تعتبر الزامية اليوم في السودان؟

– يتوافر حاليا في السودان التأمين الالزامي على السيارات واصدرت ايضا هيئة الرقابة قرارا بفرض تأمين الحريق في الاسواق التجارية والتجمعات الصناعية، ولكن للاسف لم يتم الالتزام به وترك تطبيقه للسلطات المحلية التي لم تهتم لهذا الموضوع.

وفي رأيي كان على شركات التأمين ان تساعد في ضمان تطبيق هذا القرار.

ومن التأمينات الالزامية ايضا تأمين المسؤوليات خصوصا في قطاع الطيران والتأمين البحري والذي لم يطبق بحذافيره ايضا، وترك للسلطات المحلية الاشراف عليه مع الاشارة الى ان الوعي التأميني لا يجب نشره فقط بين المواطنين انما ايضا لدى السلطات المحلية وادارة الجمارك وتلك التي تعنى بحركة الاستيراد والتصدير.

حاجة التأمين الصحي الى تنظيم

■ الا ترون ان هناك اهتماما واقبالا على التغطيات الصحية؟

– الاقبال على التأمين الصحي في السودان ليس نابعا من الوعي التأميني انما عن حاجة المواطنين الى ضمان علاجهم، فالدولة اليوم في مرحلة التحرر من مسؤولياتها والحد من التزاماتها تجاه المواطنين في القطاع الصحي وغيره من القطاعات.

بالمقابل لا شك في ان التأمين الطبي في السودان نما بشكل لافت، انما لا زال بحاجة الى التنظيم خصوصا في ما يتعلق بكيفية ادارته اضف الى ان القدرات التي تتمتع بها الشركات القائمة ليست كافية لادارة هذا النوع من التأمين الا بمساعدة جهات خارجية متخصصة مثل شركات ادارة المحافظ الطبية TPA، مع العلم ان شركة TPA واحدة تنشط في السوق المحلي.

ضرورة رفع الرساميل

■ معروف ان شركات التأمين في السودان اسلامية وبالتالي ليست مبنية على رؤوس الاموال في وقت يجري الحديث عن قانون جديد في السودان يقضي برفع الحد الادنى لرأس مال الشركات الى ١٠ ملايين جنيه بم تعلقون؟

– هناك اهمية كبيرة لرأس المال في اي شركة اسلامية كانت ام تقليدية وفي اي سوق في العالم. كون رأس المال احد الضمانات الاساسية للمؤمن له، وعامل ثقة بقدرة الشركة على الايفاء بالتزاماتها.

وفي رأيي رأس مال الشركات في السوق السوداني لا يزال متدنيا وغير مشجع على طلب التغطيات. كما وان المساهم في شركة التأمين لن يقبل على المساهمة في زيادة رأسمالها في ظل غياب سياسة واضحة حول العوائد.

وعليه على شركات التأمين السودانية ان تتمتع برؤوس اموال توازي المخاطر التي تتحملها وان يترافق رفع الحد الادنى لرأس المال مع قرار واضح حول مردود اصحاب رأس المال من الارباح.

السوق السوداني واعد

■ في رأيكم هل يشكل تدني رؤوس اموال الشركات السودانية احد العوامل التي دفعت شركات اعادة عالمية مثل سويس ري الى الانسحاب من السوق السوداني؟

– في الواقع لم تنسحب سويس ري من السودان لاسباب تتعلق بالسوق، انما لاسباب وسياسات خاصة بها بحيث قررت الانسحاب من اسواق اخرى عديدة في افريقيا.

بالمقابل، هناك شركات اعادة اخرى، عالمية ورائدة مثل ميونيخ ري لا تزال تعمل في السوق السوداني ما يدحض وجود عوامل تؤدي الى نفور الشركات العالمية. ومهما يكن السوق السوداني واعد جدا وتكتتب الشركات فيه تغطيات محدودة المخاطر ونتائجه عالمية ومربحة. الى ذلك فالسوق السوداني يتمتع بطاقات كبيرة جدا للتوسع بوجود اخطار كثيرة غير مغطاة.

وبناء عليه، توجه المعيدين العرب نحو السوق السوداني هو لاستغلال الفرص فيه وليس للحلول مكان اي شركة عالمية.

قطاع النفط اصلا غير مغطى من قبل شركات سودانية

■ الى اي مدى سيتأثر قطاع التأمين في السودان في حال تم الانفصال بين الشمال والجنوب؟

– لن يتأثر كثيرا اذ لا يوجد تغطيات كبيرة مهمة في الجنوب، اما بالنسبة لقطاع النفط فهو اصلا غير مغطى من قبل شركات سودانية.

نتائج مميزة

■ كيف تقومون نتائجكم خلال العام ٢٠١٠ مقارنة مع السنوات السابقة؟

– حققت الشركة خلال السنوات الثلاث الماضية نتائج ممتازة، وذلك بفضل سياستها الحكيمة في اختيار الاخطار. ■

طارق عبد الواسع هائل سعيد (المتحدة للتأمين UNITED - اليمن):

على المعيدين العرب والأجانب عدم النظر الى السوق اليمني على انه محدود وغير مستقر

تعدّ «المتحدة للتأمين» اول شركة تأمين بين الشركات الخمس عشرة العاملة في سوق اليمن الحاصلة على تصنيف إئتماني ومالي +BBB مع نظرة مستقبلية وفقاً لدليل تصنيف شركات التأمين العربية الطبعة التاسعة لسنة ٢٠١٠ الصادر عن مؤسسة مهنا لتقييم وتصنيف شركات التأمين ومقرها بيروت.

مدير عام الشركة طارق عبد الواسع هائل سعيد انتقد قلّة الوعي التأميني لدى دولة اليمن وعدم تطبيق قوانين التأمين الإلزامية وسط عجز عن فرض الضوابط اللازمة. ورأى ان كل شركة جديدة تدخل السوق تحمل معها المنافسة على الحصة السوقية الأكبر، ملقياً المسؤولية على المعيدين عرباً وأجانب، كاشفاً عن سعي لتعزيز التعامل مع المعيدين العرب، داعياً المعيدين العرب والأجانب الى عدم النظر الى السوق اليمني وكأنه محدود وغير مستقر.



قوانين غير مطبقة

■ أكدت الوقائع ان التأمينات الإلزامية كانت الحافز الأهم لتعزيز المحافظ التأمينية وليس غياب الوعي، بمَ تعلقون؟

– للأسف أنظمة التأمين اليمنية لا تزال غريبة عن الجهات الرسمية، وبالتالي يعاني قطاع التأمين المحلي من قلّة الوعي التأميني على مستوى الدولة وليس الأفراد.

ثم ان القوانين الصادرة في هذا الإطار، غير مطبقة كتأمين السيارات الإلزامي بسبب الاختلاف حول ضوابط عدة منها قانون المرور ورخص القيادة وغيرها.. وبالتالي الرؤية ليست واضحة، والحال كارثية باستثناء ما هو معمول به في صنعاء وبعض المدن الكبرى.

ومن أوجه المخالفات استخدام السيارات غير الصالحة للسير، وجمع عدد كبير من الركّاب في سيارات البيك آب الصغيرة وعدم دفع التعويضات في حال وقوع حادث سير، وللأسف، القانون عاجز عن فرض الضوابط اللازمة، فضلاً عن عدم الإتفاق على تسعيرة معينة.

تعديل القانون الإلزامي

■ يجري العمل اليوم على قانون خاص بالتأمينات الصحية، بمَ تعلقون؟

– نوقش هذا القانون في غياب الجهات المعنية بقطاع التأمين وقد تمّ استدعاؤها في اللحظات الأخيرة.

وحاولنا الإستعانة بعدد من النواب، لتعديل القانون منعاً لاحتكار الدولة للأنظمة الإلزامية، مع تأكيد عدم استطاعتها إدارة هذا النوع من التأمينات لافتقارها الى الخبرات والكوادر البشرية اللازمة.

الى ذلك كان المطلوب استقطاع نسبة ١١ في المئة من رواتب القطاع العام قبل سنة من تقديم الخدمة في المستشفيات الحكومية، وقد تمكنا مع بعض النواب من تعديل القانون ليصبح اختيارياً، بحيث يمكن ان يختار أفراد القطاع الخاص التأمين في الشركات الخاصة أو العامة.

وفي حال نفّذ هذا المشروع فعلاً فسيؤدي الى زيادة في الأقساط ولكنه سيحتاج أقله الى عامين أو ثلاثة لأن مرحلة التطبيق لن تكون سهلة، خصوصاً اذا لم توافق النقابات والجهات الحكومية على ان تحسم من رواتب أفرادها نسبة ١١ في المئة.

مسؤولية المعيدين

■ دخلت شركتا تأمين جديدتان الى السوق اليمني في ٢٠١٠، هل قدمتا تأمينات جديدة للسوق، أم أنهما تهدفان الى المنافسة فقط؟

– للأسف الشديد، كل شركة جديدة تدخل الى السوق المحلي تزيد من حدة المنافسة، بحيث تحاول الاستحواذ على الحصة الأكبر في ظل تراجع الفوائد الإستثمارية.

وهنا لا بدّ من إلقاء اللوم والمسؤولية على عاتق المعيدين العرب والأجانب الذين يخترقون الأسواق من خلال طرح طاقات استيعابية ودعم الشركات الجديدة المنافسة الموجودة أصلاً في السوق.

■ كيف تقرأون نشاط المتحدة للتأمين حالياً؟

– لا تزال نتائجنا جيدة بحيث حققنا خلال تسعة أشهر من ٢٠١٠ زيادة بنسبة تقارب التسعة في المئة مقارنة بعام ٢٠٠٩، وبالتالي لم تتأثر مباشرة بدخول هاتين الشركتين الجديدتين الى السوق المحلي خصوصاً انهما لم تعتمدا سياسة المضاربات في الأسعار بل كانت خطتهما عقلانية.

الشركة الأولى

■ حصلت معظم شركات الإعادة العربية على تصنيفات عالية، إلاّ أنها لا تزال تشكو من تدني الحصة التي تنالها مقارنة بالأقساط المسندة الى الأسواق العالمية، كيف تفسرون هذا الأمر؟

– تحاول المتحدة للتأمين من خلال سياستها المعتمدة تعزيز التعامل مع المعيدين العرب كوننا نتشارك العقلية والمفاهيم والرؤية المستقبلية.

ولكننا نحاول أيضاً توزيع محفظتنا بين أوروبا، الشرق الاوسط والشرق الأقصى في محاولة جدية لتحقيق التوازن في مخاطر تغطياتنا.

وللتذكير فإن المتحدة للتأمين هي الشركة الأولى في السوق المحلي وتتعامل مع أبرز المعيدين العالميين كسويس ري، ميونيخ ري، وعملاؤنا يسألون دائماً ويهتمون بالمعيدين الذين نتعامل معهم.

دعوة لتغطية مخاطر الإرهاب

■ هل تعتقدون ان الشركات العالمية قدّمت إفادة لأسواقنا العربية؟

– وجود الشركات العالمية مفيد الى حدّ ما، لكن من الأفضل ألاّ نمنح كامل ثقتنا الى شركة ستكون أول من ينسحب في حال حدوث أي طارئ مستقبلاً.

■ بمَ تتوجهون الى المعيدين عرباً وأجانب؟

– نتمنى من المعيدين العرب والأجانب، خصوصاً الأوروبيين منهم ألا ينظروا الى السوق اليمني على انه محدود وغير مستقر، على أمل ألا يتردّدوا في تقديم تغطيات أخطار الإرهاب مثلاً.

فشركاتنا العاملة في السوق المحلي، ستقدّم للمعيدين المعلومات الصحيحة، انطلاقاً من خبراتها الواسعة، والتجربة ستكون خير دليل على ذلك.

٤٥ في المئة من إجمالي أقساط السوق

■ ما هي نتائج العام ٢٠١٠ مقارنة بالعام ٢٠٠٩؟

– حصتنا السوقية زادت من ٤٢ في المئة في ٢٠٠٨ الى ٤٥ في المئة في ٢٠٠٩، ونسعى ايضا الى توسيع خدماتنا مستقبلاً. ■

تصنيف +BBB

حصلت الشركة المتحدة للتأمين اليمنية UNITED YEMEN على تصنيف ائتماني ومالي (+BBB) مع نظرة مستقبلية مستقرة، وذلك من قبل شركة مهنا لخدمات التصنيف MUHANNA RATING SERVICES .

والمتحدة للتأمين اليمن هي اولى الشركات العاملة في سوق التأمين اليمني التي تحصل على تقييم لقدراتها المالية والائتمانية، وهي تحتل بذلك المرتبة الاولى بين شركات التأمين اليمنية سواء من حيث الانتاج او الربحية.

محمد مصطفى ابراهيم (أمان للتأمين AMAN - اليمن) :

وجوب ترافق نشر الوعي وطرح منتجات جديدة مع القوانين الإلزامية لزيادة حجم الأقساط



تـأسست شركة أمان للتـأمين اليمنية عام ١٩٩٣، وهي تخطو خطوات ثابتة نحو النجاح بفضل كادرها البشري المحترف، وآخر انجازاتها تسلم برج أمان حيث سيكون مقر الشركة.

المدير العام محمد مصطفى ابراهيم رأى وجوب معرفة وتحديد هدف الشركات التي تدخل السوق اليمني قبل منحها التراخيص اللازمة، واعتبر ان القوانين الإلزامية وحدها لا تساهم في زيادة حجم الأقساط بل لا بد ان تترافق مع نشر الوعي وطرح منتجات جديدة تغطي مختلف القطاعات، وأوضح ان أمان للتـأمين تعتمد سياسة داخلية داعمة لشركات الإعادة العربية والإبقاء على العمليات الآمنة مع المعيدين العالميين، منوهاً بدور الشركات الأجنبية في زيادة الوعي التأميني لدى الجمهور العربي.

نجاح محقق

■ **هل لنا بمزيد من المعلومات عن برج أمان للتأمين؟**

– تسلمنا لبرج أمان للتأمين، إنجاز بذاته لأنه دليل على الإدارة الحكيمة في الشركة وعلى الحكمة في توظيف الإستثمارات.

ويدعّم هذا البرج بمفرده ميزانية الشركة حالياً بثلاثة ملايين دولار، علماً اننا جهّزنا هذا البرج من أموالنا الخاصة، وبالتالي لم نضطر الى الإقتراض وهذا خير دليل على النجاح الكبير الذي استطعنا تحقيقه، خصوصاً ان تأجير هذا المبنى يوفّر عوائد مجزية.

ويتألف هذا البرج من ١٣ طبقة ستشغل أمان طبقتين منها، فضلاً عن طبقة مخصصة للتوسعات المستقبلية وهي معروضة للإيجار، وقد بدأنا فعلاً بعملية التأجير.

منافسة على الكوادر

■ **دخلت الى سوق التأمين اليمني شركتان جديدتان، ألا تعتقدون انهما تؤثران على حصص الشركات الأخرى؟**

– لا بدّ من معرفة وتحديد هدف الشركات الجديدة قبل منحها التراخيص، والتأكد من انها تسعى الى اطلاق منتجات جديدة لتعزيز أقساط السوق اليمني بعيداً عن المنافسة الشرسة. وبالأخص ان الشركات الجديدة تجذب اليها الكوادر البشرية صاحبة الخبرات القديمة وتتصل من خلالهم بعملاء الشركات القديمة، وبالتالي تصبح الشركات القديمة ملزمة بخفض أسعارها للحفاظ على محفظتها.

نشر الوعي

■ **أثبتت التأمينات الإلزامية في عالمنا العربي، ان تباطؤ هذه الصناعة ليس سببه نقص الوعي التأميني بل غياب القوانين الإلزامية. فهل توافقون على هذا الرأي؟**

– في اعتقادي ان القوانين الإلزامية وحدها لا تساهم في زيادة حجم الأقساط بل لا بدّ من ان تترافق مع نشر الوعي وطرح منتجات جديدة تغطي مختلف القطاعات وتعكس ضرورة نشر الثقافة التأمينية لدى الجمهور، ومن ثم تفعيل القوانين الإلزامية للوصول الى الأهداف المرجوة، ممّا يخفّض من تكلفة الحكومة على الأضرار التي تنتج عن منشآتها ومؤسساتها في حال لم تكن مغطاة.

التزام بالمطالبات

■ **اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟**

– تعتمد شركتنا سياسة داخلية داعمة لشركات الإعادة العربية من خلال إسناد الحصص اليها (اريج، عمان ري، اراب ري..) ولكننا نفضل الإبقاء على العمليات الآمنة مع المعيدين العالميين كميونيخ ري وغيرها تنويعاً للمحفظة وترك انطباع للمؤمن له ان معيد التأمين ذو ملاءة مالية ممتازة.

الى ذلك، كانت أمان للتأمين قد حصلت على تعويض كبير في ٢٠٠٦ قيمته خمسة ملايين ونصف المليون دولار من المعيدين ولم تتأخر في دفع التزاماتها كونها الجهة المسؤولة أمام العملاء.

■ **كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟**

– تساهم الشركات الأجنبية بزيادة الوعي التأميني لدى الجمهور، خصوصاً انه في بعض الأسواق لا يزال العميل يجهل الشركة التي يتعامل معها. ولا يملك معلومات حول ملاءتها المالية، وفريق عملها ونوعية خدماتها وسرعتها في دفع التعويضات. ثم ان وكالات التصنيف العالمية تنظر بدورها الى المعايير المذكورة عند تقييم شركة معينة.

تحسين نوعية الخدمات

■ **كيف تقوّمون نتائج العام ٢٠١٠ في قطاع التأمين في اليمن؟**

– كان العام ٢٠١٠ صعباً على قطاع التأمين اليمني الذي شهد ظهوراً لشركات جديدة نافست بشراسة. من جهتها أمان للتأمين بذلت جهوداً مكثفة للحفاظ على عملائها، وأبرزها في مجال تحسين نوعية الخدمات والسرعة في دفع التعويضات.

■ **كيف تقرأون نتائجكم للعام ٢٠١٠ وما هي توقعاتكم؟**

– سجّلنا نمواً في الأقساط بنسبة ١٢ في المئة على الأقل، ولا بدّ من وضع سياسة تحدد أهداف الشركات الجديدة التي انخرطت مؤخراً في السوق والتأكد من كونها ستشكل قيمة مضافة لصناعة التأمين المحلية. ■



حسين أيوب (شركة ترست TRUST YEMEN - اليمن):

على الشركات الخاصة لعب دور في تطبيق التغطيات الالزامية

مدير عام شركة ترست اليمن حسين أيوب رأى ان الوعي التأميني في المنطقة لم ينضج بعد، وحث على تطبيق قانون التأمين الالزامي المقرر في اليمن منذ سنوات، وشدد على ضرورة ان تلعب شركات القطاع الخاص دورا في تطبيق التغطيات الإلزامية، مبديا ثقته في الإعادة العربية وعلى رأسها الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS، داعيا القطاع اليمني إلى محاكاة الدول المجاورة والإفادة من خبراتها.

وعي غير ناضج

■ كيف تقوّمون وضع قطاع التأمين حاليا في اليمن؟

– لا شك في ان الوعي التأميني في المنطقة ليس ناضجا بعد ما يجعلنا مقتنعين بأن ارتفاع اجمالي الاقساط مقرون بفرض التأمينات الالزامية.

وبالنسبة لليمن، صدر قانون التأمين الالزامي على السيارات منذ حوالى العشرين عاما الا انه ولغاية اليوم لم يطبق، والسبب في ذلك كونه بحاجة إلى بعض التعديلات ليتماشى مع تطور صناعة التأمين وما وصلت إليه هذه الصناعة في وقتنا الراهن.

وفي رأيي، فإن تفعيل هذا القانون يحتاج لان يكون مقروناً من جهة بوعي تأميني ناضج يستوعب فوائد الحماية التي توفرها التغطيات للمواطن، ومن جهة أخرى بقانون سير نافذ ومطبق بالشكل المطلوب ومستوى دخل فردي مناسب.

اما بالنسبة للتأمين الصحي الإلزامي، فالمعروف أن ثمة دولا عربية فرضته من خلال شركات تأمين محلية.

والحاصل في اليمن ان مجلس النواب صادق مؤخرا قانون التأمين الصحي الإلزامي وجعله حكراً على هيئة تابعة للدولة، لذا وجه اتحاد الشركات رسالة الى الهيئات المختصة واعضاء البرلمان مطالبا بضرورة ان يلعب القطاع الخاص دورا في التأمين الصحي الالزامي لما يتمتع به من خبرات طويلة في توفير التغطيات الصحية المفيدة للمجتمع، مع التأكيد اننا لسنا ضد الزامية التأمين الصحي.

ثقة بالاعادة العربية

■ هل تتوقعون ان تتجاوب الدولة مع طلبكم؟

– نأمل ذلك، إذ أن هناك أفراداً في وزارات الصحة والصناعة والتجارة يتمتعون بوعي كبير، ويدركون انه بإمكان الدولة الافادة من خبرات القطاع الخاص في هذا المجال.

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– نحن نثق بشركات الاعادة العربية صاحبة الانجازات الكبيرة مثل الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS، اذ قبله كانت شركات التأمين العربية تعيد تأمين تغطيات الحرب في اسواق لندن وغيرها من الاسواق العالمية.

اما بالنسبة لـ «ترست» اليمن فهي تتعامل مع السوق اليمني عبر إعادة تأمين اختياري، وهي عضو من مجموعة ترست العالمية وتخضع لشراكة تحكم المجموعة عموما، ولكن هذا لا يمنع ان نلجأ في بعض التغطيات الى معيدين من خارج لائحة معيدي المجموعة.

توزع الحصص

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– بالنسبة للسوق اليمني لم نلحظ دخول شركات اعادة عالمية اليه او اهتماما كبيرا منها، وذلك لأسبابها الخاصة، برغم ما تشهده من دخول لوسطاء اعادة تأمين كثر الى السوق اليمني لمقاربته مع الأسواق العالمية.

■ تأسست خلال العام ٢٠١٠ شركتا تأمين جديدتان في اليمن، بم تعلقون، وما انعكاس ذلك على السوق اليمني؟

– حين يكون السوق محدودا، يسبب ازدياد عدد الشركات إلى توزيع ناتج السوق من الأقساط (الحصص) على عدد اكبر من الشركات، وبالتالي، فمن المنطقي أن يتراجع حجم كل حصة. اضف الى ذلك ان السوق اليمني لا يزال متأثراً بتداعيات الأزمة المالية العالمية ما ينعكس ايضا على اقبال الزبائن على التغطيات التأمينية.

وأشير إلى أن السوق اليمني قد سجل نمواً قدره ٩ في المئة في العام ٢٠٠٩ قياساً بنسبة نمو ١٥ في المئة خلال العام ٢٠٠٨.

اما بالنسبة الى ٢٠١٠ فقد تمكن السوق من المحافظة على نسبة النمو نفسها للعام ٢٠٠٩ وهذا جيد.

الافادة من خبرات الاسواق المحيطة

■ في رأيكم هل تزايد عدد شركات ادارة المحافظ الطبية TPA يؤثر على نمو السوق ايضا؟

– شركات الـ TPA هي شركات مقدمة لخدمات ادارة المحافظ الطبية ولا يمكنها إصدار وثائق التأمين الطبي إلا في حال أرادت العمل في مجال التأمين وحصلت على ترخيص من الجهات المعنية.

وفي اليمن ثلاث شركات TPA تأسست الاخيرة منذ بضعة اشهر، وفي مطلق الاحوال هي لا تؤثر على احصائيات سوق التأمين اليمني.

■ هل من رسالة توجهونها؟

– أتمنى أن تتسارع وتيرة تحرك العجلة الاقتصادية لتنعكس ايجابا على سوق التأمين، وان يزداد الوعي التأميني حول مميزات تغطيات التأمين لدى الجمهور.

هذا وادعو قطاع التأمين اليمني إلى محاكاة النمو بالدول المجاورة، والإفادة من خبراتها، وذلك على مستوى شركات التأمين المباشر والاعادة كي تتعزز الثقة في ما بينها وتحدّ من خروج الأقساط إلى الأسواق الخارجية. ■



مجيب ردمان (الوطنية للتأمين AL WATANIA - اليمن):

إقرار قانون التأمين الصحي الإلزامي سيحدث منافسة ويرفع حجم الأقساط ويرسي الطمأنينة في المجتمع اليمني

من أهداف الوطنية للتأمين AL WATANIA احتلال مكانة مرموقة في اليمن في مجال التأمين بفروعه كافة، نشر الوعي التأميني وتبسيط مفهوم الخدمات التأمينية وتقديم النصح والارشادات للمؤمن لهم.

مدير عام الشركة مجيب ردمان اعتبر التأمين الإلزامي للسيارات في اليمن غير مفعّل بسبب تضارب وجهات النظر بين شركات التأمين والجهات الراعية، ورأى ان اقرار قانون التأمين الصحي الإلزامي سيحدث منافسة بين الشركات وبين هذه الأخيرة وصندوق الدولة، متوقعاً ارتفاع حجم الأقساط وتوافر السيولة وارساء الطمأنينة في المجتمع، لافتاً الى وجوب إعادة النظر في رساميل الشركات في حال تطورت محافظ التأمين نحو الاحسن.

ضرورة مشاركة القطاع الخاص

■ اثبتت قوانين التأمين الالزامي في المجال الصحي فاعليتها في انعاش واردات صناعة التأمين واثبتت ان التباطؤ الذي تعانيه صناعة التأمين لم يكن سببه النقص في التوعية بل غياب القوانين الالزامية، هل توافقون على هذا الرأي وفي اي من المجالات الاخرى يمكن في رأيكم جعل التأمين الزاميا؟

– تساهم التأمينات الإلزامية في رفع حجم أقساط التأمين في سوق أي دولة.

وفي ما يتعلق باليمن، فالتأمين الإلزامي الوحيد المعمول به هو في فرع السيارات، وهو غير مفعّل بسبب تضارب وجهات النظر بين شركات التأمين والجهات الراعية. وتطلب شركات التأمين مراجعة هذا القانون لناحية الأخطار والمسؤوليات التي تتحملها.

أما بالنسبة الى التأمين الصحي، فهناك قانون خاص يناقش في مجلس النواب لكنه لا يمنح شركات التأمين أي دور في المشاركة في توفير التغطيات الصحية.

وقد تشكلت لجنة تمثل شركات التأمين اليمنية واجتمعنا مع لجنة التأمين الصحي المكلّفة بدراسة القانون الإلزامي، وتوصلنا الى اقناع اللجنة الحكومية بضرورة مشاركة القطاع الخاص في التأمين الصحي. وبالتالي أصبح لصاحب العمل الحق والحرية في اختيار إما شركة تأمين خاصة أو الصندوق الصحي الذي تنشئه الدولة للغاية وشرط ان يطبّق التأمين الصحي الإلزامي، غير ان القانون لم يصادق عليه بعد في اليمن، في ظل تفهم الجهات الراعية لمطالبنا.

ارتفاع حجم الأقساط

■ هل تعتقدون ان إقرار قانون التأمين الإلزامي الصحي سيحدث منافسة في السوق؟

– لا شك في أن إصدار وإقرار قانون التأمين الصحي الإلزامي سيحدث منافسة في السوق اليمني بين شركات التأمين من جهة، وبينها وبين الصندوق الذي تنشئه الدولة.

لكن أيضاً سيرتفع حجم الأقساط وستتوفر السيولة النقدية التي يمكن استثمارها في القطاع والخدمات الصحية وتحسينها، وهذا يصبّ في مصلحة المواطن اليمني ويرسي الطمأنينة في المجتمع.

إعادة نظر بالرساميل

■ ما تزال الحدود الدنيا لرساميل شركات التأمين والاعادة في دول عربية مثل لبنان، واليمن، والسودان متدنية مقارنة بتلك المعتمدة في المملكة العربية السعودية على سبيل المثال. ما هو الحد الادنى الذي ترونه معقولا وتدعون الى اعتماده في سائر الدول العربية لشركة التأمين وشركة الاعادة في ضوء الرساميل المعتمدة في الدول المتقدمة؟

– تختلف رساميل شركات التأمين من سوق الى آخر بحسب المعطيات الاقتصادية لكل دولة.

وعموماً، تلتزم الشركات اليمنية بحد أدنى من الرساميل على ان تكون متناسبة مع حجم الأقساط، رغم ان عمل التأمين يقاس بمدى الأمان والاحتفاظ ومعايير أخرى الى جانب الرسملة.

ونرى حالياً ان حجم رساميل الشركات اليمنية جيّد، لكن إذا تطورت محافظ التأمين فلا بد من إعادة النظر بالرساميل.

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– يتمتع المعيدون العرب بمكانة جيدة في الأسواق العربية، وقد كان تعاوننا معهم على المستوى المطلوب، ونحن نحترمهم ونقدّر جهودهم، لكن لا شك في ان شركات التأمين العربية لا يمكنها الاستغناء عن خدمات الإعادة العالمية. من هنا فإن هذه الأخيرة تشكل إفادة لأسواقنا.

نشر الوعي

■ كيف تصفون تأثير دخول شركتي كاك واليمنية القطرية الجديدتين الى السوق المحلي؟

– نرحّب بكل الشركات الجديدة، ونتمنى ان تعمل شركات التأمين القائمة والجديدة على نشر الوعي التأميني وتوسيع السوق التأميني اليمني.

والمعروف ان عدد السكّان في اليمن يصل الى ٢٣ مليون نسمة مقابل إجمالي حجم أقساط ٦٥ مليون دولار أميركي، أي ان معدّل إنفاق الفرد على التأمين يبلغ دولارين تقريباً، وهذا غير منطقي.

لذا نحن نتمنى ان تنحصر المنافسة في الخدمات والمنتجات وليس المضاربة في الأسعار.

برج الوطنية للتأمين

■ ما هي أبرز مشاريعكم لعام ٢٠١١؟

– استكملنا التصاميم الإنشائية والهندسية لـ «برج الوطنية للتأمين» التي ستنطلق أعمال البناء فيه عام ٢٠١١. وسيضم البرج ١٣ طبقة، وستشغل الشركة ثلاث طبقات والبقية مخصصة للإستثمار والتأجير.

وقد حصلت «الوطنية للتأمين» على لقب أفضل شركة تأمين في اليمن لعام ٢٠١٠ وجائزة أفضل شركة خدمات في الخليج على صعيد العمالة المحلية حيث تم تكريمنا من قبل مجلس التعاون الخليجي. ■

عبد الفتاح عثمان (شركة الجزيرة للتأمين - اليمن):

نتمنى فرض الزامية التأمين محليا اقله على شركات النفط والمقاولات والتجار

التأمين الصحي تحول الى حاجة اساسية للعائلات ولا بد ان يلقى رواجا اذا كانت اسعاره مقبولة

سجلت شركة الجزيرة للتأمين اليمنية خلال العام ٢٠١٠ تقدما تجسد بفتح فروع جديدة في غير محافظة ومدينة وبتنامي اعمالها. خلال المقابلة التي اجريناها معه ابدى مديرها العام عبد الفتاح عثمان، امله في ان تعمد الحكومة اليمنية الى اتخاذ التدابير القانونية التي من شأنها ان تلزم شركات النفط والمقاولين بإبرام تأميناتهم في اليمن. كما تمنى عليها ان تشرك شركات التأمين الخاص بتقديم خدمات التأمين الصحي.



حجم اقساط اكبر

■ **كيف تقومون نتائجكم لعام ٢٠١٠؟**

– بداية افتتحنا فروعا جديدة لشركة الجزيرة للتأمين واعادة التأمين في كل من الحديدة، إب، المكلاً وعدن.

ورغم تراجع اعمالنا عام ٢٠٠٩ استطعنا في ٢٠١٠ رفع حجم الاقساط مستفيدين من ارتفاع عدد عقود التأمين التي اصدرناها في مجالات التأمين الالزامي على السيارات وتأمينات الحريق والبضائع.

ويمكننا اعتبار نتائج عام ٢٠١٠ جيدة وقد استعدنا مكانتنا في السوق اليمني.

هيئة حكومية مشرفة على التأمين الصحي

■ **اثبتت قوانين التأمين الالزامي في المجال الصحي فاعليتها في انعاش واردات صناعة التأمين واثبتت ان التباطؤ الذي تعانيه صناعة التأمين لم يكن سببه النقص في التوعية بل غياب القوانين الالزامية، هل توافقون على هذا الرأي وفي اي من المجالات الاخرى يمكن في رأيكم جعل التأمين الزاميا؟**

– يناقش مجلس النواب اليمني القانون الجديد للتأمين الصحي الالزامي وفي حال تمت الموافقة عليه، ستؤلف هيئة حكومية تشرف على التطبيق.

وقد تقدمت جمعية شركات التأمين في اليمن بطلب الى الحكومة للمشاركة في اعداد عقد التأمين الصحي النموذجي وتحديد التقديمات التي يوفرها للمتعاقد المضمون مع شركة التأمين.

ونتمنى ان تقتدي الحكومة اليمنية بالحكومات العربية الاخرى فتشرك شركات التأمين الخاص في توفير خدمات التأمين الصحي اذ تملك القدرة والكادر البشري المؤهل والكفي للدخول في هذا القطاع.

■ **هل تعتقدون ان المجتمع اليمني سيتقبل التأمين الصحي الالزامي؟**

– اذا كانت اسعار التأمين الصحي الالزامي مقبولة وتتناسب والدخل الشهري لرب العائلة في اليمن، فلا بد ان يتقبلها المواطن اليمني بكون التأمين الصحي بات يشكل حاجة اساسية للعائلة في سائر انحاء العالم.

اضاف: اما اذا فرضت شركات التأمين اسعارا مرتفعة فأعتقد ان مصير هذا الفرع سيكون مثل التأمين الالزامي على السيارات الذي يبقى حبرا على ورق.

بعض المعيدين العرب لا زالوا يتباطأون في سداد التزاماتهم

■ **اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟**

– شركات التأمين العربية تثق بالاعادة العالمية كونها وفية وخدماتها افضل من تلك التي تقدمها بعض شركات الاعادة العربية.

وهنا نرجو من المعيدين العرب التنبه الى هذه المسائل وتحسين خدماتهم وان يكون سدادهم للتعويضات فوريا، ما يساعدهم على تحسين مواقعهم في الاسواق العربية والاستحواذ على حصة من الاقساط العربية.

ونحن نتعاون مع شركات اعادة اجنبية وعربية، لكننا نعتمد بشكل اكبر على الاعادة الاجنبية لانها اكثر مرونة في التعامل معنا، في وقت تتلكأ الشركات العربية المعيدة في سداد التزاماتها وتبدي جدية كافية في التعامل مع الاسواق العربية.

اكتتاب العالمية تغطيات ضخمة

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟**

– الاسعار متدنية والمنافسة حادة على الاقساط، وذلك سيؤدي الى تراجع حجم الاقساط، وبالتالي ستجد شركات الاعادة تراجعا في ارباحها الفنية .

■ **كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟**

– لا تزال الاسواق العربية ومن بينها اليمنية ناشئة وتتمتع بفرص هائلة، لذا تنظر شركات الاعادة العالمية الى اسواقنا باهتمام بالغ وترى فيها فرصا كبيرة للمشاركة في تغطية المشاريع الاعمارية الضخمة التي يجري تنفيذها في سائر انحاء المنطقة. اما ان يكون وجودها مفيدا، او غير مفيد، فهذا يتوقف على المنتجات التي تعرضها الشركات الاجنبية في الاسواق العربية والمهم ان تتضمن انواعاً جديدة من عقود التأمين.

طلب على التأمين الصحي

■ **كيف تقوّمون وضع قطاع التأمين اليمني خلال ٢٠١٠ وما هي تطلعاتكم للعام المقبل؟**

– تحسن وضع قطاع التأمين في اليمن عام ٢٠١٠ وقد ارتفعت الاقساط بسبب زيادة الاهتمام بالتأمين الصحي والطلب عليه.

اما بالنسبة الى شركتنا، فقد كانت اعمالنا جيدة كما ذكرت، وسنركز العام ٢٠١١ على الفروع الجديدة التي افتتحناها وعلى تعزيز عمليات الاكتتاب من خلال الخوض في التأمينات الهندسية والسفر والحوادث الشخصية وغيرها.

المنافسة على الكعكة

■ **في رأيكم هل سيؤثر دخول شركتي اليمنية القطرية وكاك للتأمين الى اليمن على بقية الشركات القائمة؟**

– لا شك في ان دخول شركتي تأمين جديدتين الى السوق سيؤثر على بعض شركات التأمين القائمة في اليمن لان عدد المتنافسين يزداد بينما تبقى كعكة الاقساط محدودة. لكن الجزيرة للتأمين واعادة التأمين ستبقى آمنة مع احتفاظها بقاعدة زبائنها، ونتمنى فقط ان تبقى المنافسة موزونة وضمن الهوامش المتعارف عليها كي تبقى اوضاع السوق فيه قيد السيطرة.

■ **كلمة أخيرة؟**

– نتمنى من الحكومة اليمنية ان تلزم الشركات النفطية بإسناد تغطيات مخاطرها الى الشركات اليمنية وان يفرض التأمين الالزامي اقله على شركات المقاولات وعلى التجار لجهة تغطية عمليات استيراد البضائع من الخارج. ■



عادل العماد (المتخصصة للتأمين الصحي - اليمن):

اقرار قانون التأمين الصحي سيضاعف عدد المضمونين

تعدّ المتخصصة للتأمين الصحي أول شركة من نوعها في اليمن تحمل على عاتقها نشر التأمين الصحي ورفع ثقافته لدى الأفراد، ومن نشاطاتها ادارة صناديق التأمين الصحي وتوفير الاستشارات والتدريب.

الرئيس التنفيذي في الشركة عادل العماد أوضح ان نقطة الخلاف بين الشركات والحكومة رغبة الأخيرة في تطبيق التأمين الصحي الاجتماعي على أساس قيام هيئة رسمية بعملية تحصيل نسبة من رواتب المضمونين، وإذ وصف هذا النظام بالشمولي رأى انه يحتاج الى معطيات وشروط لنجاحه، طالباً من الدولة الاكتفاء بالدور التشريعي والإشرافي وتحفيز الشركات الخاصة على توفير الخدمات المطلوبة متوقعاً في حال اقرار قانون التأمين الصحي ارتفاع عدد المضمونين كمرحلة اولى من ٤٠ ألفاً الى ٨٠ ألفاً مبدياً ترحيبه بدخول أي شركة تأمين جديدة الى السوق اليمني باعتبارها مساعدة على نشر الثقافة التأمينية.

نظام شمولي

■ ما تعليقكم على قانون التأمين الصحي الإلزامي في اليمن، وما هي أبرز الثغرات التي ترونها فيه؟

– مرّ مشروع قانون التأمين الصحي بتعديلات كثيرة وأخذ وردّ بين الحكومة وشركات التأمين حول بنوده، لكن نقطة الخلاف الجوهرية بيننا وبين الحكومة هي رغبتها في تطبيق التأمين الصحي الاجتماعي المعتمدة على قيام هيئة رسمية بتحصيل نسبة معينة من رواتب الموظفين والعمال (١١ في المئة من إجمالي الراتب) من القطاعين العام والخاص وضمّها الى صندوق يدار من قبل هيئة حكومية تقوم بمعالجة المضمونين في المستشفيات والعيادات التي يتعاقد معها الصندوق.

وهذا النظام شمولي يعيدنا الى عشرات السنين، وقد طبّقته نحو ٣٠ دولة على مستوى العالم، لكنه يحتاج الى معطيات وشروط معينة لنجاحه.

وفي رأيي ان معطيات الإقتصاد والسوق اليمني الراهنة تمنع نجاح هذا النظام بسبب تدنّي مستوى الدخل الفردي، ضعف الأنظمة الإدارية وتفشّي الفساد وتدني مستوى الخدمات الصحية وانتشارها في اليمن.

وما نتمناه ونطلبه من الدولة هو اكتفاؤها بالدور التشريعي الرقابي والإشرافي ودخولها كمنافس في التأمين الصحي عبر شركة مساهمة عامة كما في الإمارات والسودان، وتحفيز شركات التأمين الخاصة على توفير أفضل الخدمات للسوق المحلي.

كما ويمكن للدولة أو وزارة الصحة ان تستوفي جزءاً من الرسوم والأرباح، لكن استحواذها على كل المستقطعات يؤدي الى عجزها عن الإيفاء بخدماتها.

وقد اجتمع اتحاد شركات التأمين مع لجنة الصحة والإسكان ولجنة القوى العاملة أكثر من مرة وحضر اجتماعاً للنقابات العمالية التي عبّرت عن مطالبها.

وقد اتفقت شركات التأمين مع اللجنتين على التعديلات اللازمة، لكن يبقى وزير الصحة معارضاً لمطالبنا.

تضاعف عدد المضمونين

■ كيف سينعكس إقرار التأمين الصحي على قطاع التأمين اليمني؟

– إذا أقرّ قانون التأمين الصحي بالأسلوب المناسب، فسيشهد الفرع الصحي نقلة نوعية وسيرتفع عدد المضمونين كمرحلة اولى من ٤٠ ألف فرد الى الضعف وأكثر مع مراعاة مسائل معينة.

فالقطاع الخاص لا يلتزم كما يجب بالقوانين الملزمة، والدليل ان ٨٥ في المئة من المؤسسات والشركات الخاصة تتهرّب من تطبيق التأمينات الاجتماعية على موظفيها. وحتى الشركات الملتزمة لا تصرّح عن عدد الموظفين الصحيح.

■ كيف تصفون أداءكم ونتائجكم لسنة ٢٠١٠؟

– كانت سنة ٢٠١٠ جيدة جداً إذ ارتفع عدد المضمونين لدينا ليوازي أعداد عامي ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ مجتمعة.

كما ولدينا عملاء من القطاعين الخاص والعام.

وأرى انه إذا خرجنا من أزمة قانون التأمين الصحي بسلام، فستبدأ شركتنا توفير خدماتها لثلاث أو أربع جهات حكومية في اليمن.

أقساط متواضعة

■ كيف تصفون تأثير دخول شركتي تأمين جديدتين الى السوق اليمني على قطاع التأمين؟

– نرحّب بأي شركة تأمين جديدة لأنها ستساعدنا على نشر الثقافة التأمينية في اليمن، وتحفّزنا على تقديم مستوى أفضل من الخدمات.

■ هل عمدتم الى رفع أسعاركم عام ٢٠١٠؟

– لا شك في ان التغطيات التأمينية الكبرى تتطلّب أقساطاً أو أسعاراً عالية المستوى.

وطبعاً لم نتخلَ عن أقساطنا المتواضعة طالما ثبتت جدواها. ورغم ارتفاع أسعار الخدمات الصحية عام ٢٠١٠ بسبب ارتفاع سعر صرف الدولار، لم نعمد الى رفع الأقساط بل قمنا إما بخفضها أو بزيادة المنافع التأمينية.

مع عدد شركات أكبر

■ لمَ لا ترفع المتخصصة للتأمين الصحي حصتها في السوق في مجالي الإعادة وإدارة النفقات الطبية؟

– منطقياً، لا يجوز لشركة ان تستحوذ على أعمال الإعادة كاملة أو إدارة إجمالي النفقات الصحية في السوق، فذلك يلغي عامل المنافسة الإيجابي وينتقص من مستوى الخدمات والأسعار.

الى ذلك ثمة شركة تأمين أخرى في اليمن توفّر خدمات الإعادة وإدارة المحافظ الطبية، ونتمنى ان يزداد عدد الشركات المماثلة لما فيه مصلحة سوق التأمين والمستهلك.

قانون يبيح المنافسة!

■ ما هي تطلعاتكم لعام ٢٠١١؟

– ننتظر ماذا سيحدث في ما يتعلق بقانون التأمين الصحي، وعلى أساسه سنبني استراتيجية عملنا في السوق اليمني.

ونتمنى ان يسمح القانون للشركات الخاصة المنافسة في فرع الصحي، ما سيحدث تغييرات نوعية عام ٢٠١١ في السوق المحلي. وفي ما لو حصل العكس فسيحدث تأخيراً وعرقلة لعملية النمو، لكن القطاع الخاص سيتمكن من التأقلم والتكيف مع «التأمين الاجتماعي الشمولي»، الى حين يثبت الأخير فشله في المجتمع ويتم اللجوء الى الشركات لتغطية هذا القصور.

ونخشى من تراجع الأعمال إذا أحجمت الشركات والمؤسسات وأصحاب العمل عن توفير خدمة التأمين الصحي للموظفين ما دام يتم اقتطاع نسبة معينة من الرواتب تصب في صندوق متخصص.

يبقى ان الجهات المتعاونة معنا حريصة على كوادرها وموظفيها ولن تتخلى عنهم في ظل عدم وجود نظام تأمين صحي بديل وذي جدوى. ■



باقر المنشئ (الشركة اليمنية العامة للتأمين YEMEN GENERAL):

التأمينات الإلزامية العمود الفقري لتقدم صناعة التأمين

اعتبر مدير عام الشركة اليمنية العامة للتأمين باقر المنشئ التأمينات الإلزامية الأساس والعمود الفقري لتقدم صناعة التأمين، ورأى ان الإلزامية تلعب دوراً في خلق وعي تأميني لدى الجمهور، وأشار الى ان ثمة قانوناً يرعى الزامية التأمين الصحي في اليمن يناقش في مجلس النواب، وفي ما لو طبق سيشكل تحدياً جديداً للشركة، مبدياً ثقته بالإعادة العربية، داعياً الشركات المسندة الى دعمها وتشجيعها ومساعدتها للارتقاء في تقديم خدمات ذات قيمة مضافة، كاشفاً عن تسويق أنواع جديدة من التأمينات المتخصصة.

الزامية التأمين

■ اثبتت قوانين التأمين الالزامي في المجال الصحي فاعليتها في انعاش واردات صناعة التأمين واثبتت ان التباطؤ الذي تعانيه صناعة التأمين لم يكن سببه النقص في التوعية بل غياب القوانين الالزامية، هل توافقون على هذا الرأي وفي اي من المجالات الاخرى يمكن في رأيكم جعل التأمين الزاميا؟

– أوافقكم الرأي، فالتأمينات الإلزامية هي الأساس والعمود الفقري لتقدّم صناعة التأمين في الدول كافة، وتحديداً النامية منها. واليمن من الدول النامية وتتمتع بكثافة سكانية يفوق تعدادها ٢٥ مليون نسمة وأكثر من مليون سيارة، لذا في حال صدر قانون التأمين الإلزامي على السيارات لتضاعفت أقساط التأمين، كما وتلعب الزامية التأمين دوراً في خلق وعي تأميني لدى الجمهور. وهذا ما تسعى اليه العديد من الدول العربية، بحيث تفرض الزامية العديد من التغطيات. كما وهناك توجهات في العديد من الدول الى جعل التأمين الصحي الزامياً وقد اتبعت هذا النهج دول خليجية عدة.

وفي اليمن هناك تحرّك على مستوى مجلس النواب في السياق نفسه، حيث يناقش قانون التأمين الصحي، الذي في حال طبق سيمنح القطاع زخماً كبيراً وسيوفر الحماية الصحية التي من شأنها رفع مستوى الرعاية الصحية في البلاد.

التأمين الصحي تحدّ جديد

■ هل ستكون إدارة التأمين الصحي الإلزامي في اليمن على عاتق الدولة أم ستشاركها الشركات الخاصة؟

– ثمة توجه لدى الدولة اليمنية لإنشاء صندوق لإدارة التأمين الصحي، إلا اننا كشركات تأمين يهمنا ان يكون التأمين الصحي الإلزامي متاح لنا، لذلك ندعو الى إعطاء ارباب العمل حق الخيار بين المساهمة في الصندوق أو اللجوء الى شركات التأمين، ما يوفر المنافسة التي تساهم في تحسين جودة الخدمات وتحسين الأسعار.

■ في رأيكم، هل لدى شركات التأمين اليمنية الكفاءة والقدرة اللازمة على تلبية التأمين الصحي الإلزامي؟

– بدأت الشركات في اليمن ممارسة التأمين الصحي عام ٢٠٠٧، واليمنية العامة للتأمين كانت الأولى التي تعاطت هذا النوع من التأمين، وشجعت عليه حيث تقوم بتوفير خدمة المطالبات من خلال شبكة واسعة من المستشفيات في البلد.

ولو اصبح التأمين الصحي إلزامياً، لا شك انه سيشكل تحدياً جديداً لنا، إلا أننا جاهزون له ومتأكدون من نجاحنا.

عقبة رأس المال

■ يشهد سوق التأمين اليمني الذي لا يزال صغيراً تأسيس عدد من الشركات الجديدة، بم تعلقون؟

– تؤمن دولة اليمن بالاقتصاد الحر، وبالتالي من غير الوارد ان تضع حظراً على تأسيس شركات جديدة.

ولكن في رأيي، على الدولة ان تضبط عمليات التأسيس من خلال وضع شروط صارمة على مستوى رأس المال والكادر الوظيفي والإداري. وذلك على غرار ما هو حاصل في السعودية وسوريا.

ومن الضروري ان تكون شركات التأمين بمستوى المؤسسات المالية الرصينة، مع فرض شرط الحد الأدنى لرأس المال، الذي يشكل عقبة أمام المغامرين والطامعين في خوض مجال التأمين.

مع احترامي للشركات الجديدة التي تأسست خلال السنوات الأخيرة أرى انها لم تضف شيئاً جديداً الى السوق، وبالتالي الكعكة نفسها الموجودة في اليمن أصبحت مقسمة على عدد أكبر من الشركات، ما أدى الى تراجع إجمالي أقساط الشركات القديمة لمصلحة الشركات الجديدة.

دعم الإعادة العربية

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– تهدف شركات التأمين المباشر الى الحصول على دعم كبير من شركات الإعادة، لذا تلجأ الى التعامل مع المعيدين العالميين الكبار.

أما اليمنية العامة للتأمين، فأقساطها المسندة موزعة بين معيدين عالميين وعرب. اذ لدينا ثقة بالإعادة العربية ولو انها لم تصل بعد الى مصاف الشركات العالمية، خصوصاً لجهة تقديم الخدمات الإضافية مثل الخدمات الفنية والكشف والاستشارات وغيرها.

من هنا أدعو شركات التأمين بالأخص في الأسواق الصغيرة الى تشجيع ودعم شركات الإعادة العربية لمساعدتها على النمو والارتقاء في تقديم خدمات ذات قيمة مضافة.

توزيع أرباح

■ كيف تقوّمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٠ وما هي خططكم ٢٠١١؟

– بسبب استمرار الأزمة المالية العالمية وتأثر الاقتصاد اليمني، إضافة الى المشكلات الأمنية، واجهنا انخفاضاً بسيطاً في حجم الأقساط. ولكن حافظنا على الربحية الجيدة وأتوقع ان نوزع أرباحاً على المساهمين بالنسب نفسها كما في السنوات السابقة.

أما بالنسبة للعام ٢٠١١، فسنحاول ان نتبنى خططاً جديدة، من ضمنها افتتاح فرع للتأمين التكافلي، من شأنه استقطاب شريحة اضافية جديدة من المضمونين.

كما وسنسعى الى تسويق انواع جديدة من التأمينات المتخصصة، فعلى سبيل المثال طوّرنا وثيقة متخصصة في تأمين الفنادق تشمل تغطياتها المباني والمحتويات والنزلاء والمسؤوليات. كذلك نحن في صدد اصدار وثيقة خاصة بتأمين المستشفيات والعيادات الطبية. ■

عبدالله بشير (شركة كاك للتأمين CAC INSURANCE - اليمن):

ضرورة ارتباط تشريعات الإلزامي بآلية تطبيق شاملة ومتكاملة

أعلن الرئيس التنفيذي لشركة كاك للتأمين CAC في اليمن عبدالله بشير عن الإنطلاقة الجديدة للشركة من مقرها الجديد، وعن الشركات العالمية المعيدة التي ستتعاون معها، وأشار الى سعي لتقديم خدمات ذات قيمة مضافة ونوعية للسوق، كاشفاً عن هدف استراتيجي يتمثل في ترسيخ ونشر الوعي ومنتجات التأمين التي تشكل بذاتها إضافة كبيرة للسوق، مشدداً على ضرورة ان ترتبط تشريعات التأمين الإلزامي بآلية تطبيق شاملة ومتكاملة، ملاحظاً تراجعاً في ثقة السوق العربي بالمعيدين العرب، معتبراً ان القانون الراعي لقطاع التأمين الصحي شكل مفاجأة وحدّ من طموحاتنا.



■ كيف تقوّمون انطلاقتكم في السوق اليمني؟

– بدأت الشركة أعمالها فعلياً في ٢٠١٠/٦/١ عقب انجاز التراخيص النهائية أواخر شهر نيسان (ابريل) حيث بدأنا باتمام التجهيزات الداخلية لمقر الشركة وفتح باب المراسلات مع معيدي التأمين. وفي نهاية شهر أيار (مايو) حصلنا على موافقة «هانوفر ري» شركة الإعادة الرائدة عالمياً، لقيادة محفظة التأمين الخاصة بـ CAC بالمشاركة مع «الإعادة العربية».

هذا وبدأنا أعمالنا في حزيران (يونيو) الفائت فكان الزبون الأول بنك CAC وقاعدة زبائنه، حيث قمنا بتغطية مخاطر العديد من التأمينات العامة والحياة والاستشفاء الموجهة للأفراد، فشكل بذلك دفعة قوية لانطلاقتنا. كما قطعنا شوطاً كبيراً بالأخص في مجال التأمين البحري من خلال التعامل مع عملاء البنك الذين يعملون على أساس التسهيلات الممنوحة من البنك في عمليات الاستيراد.

من هذا المنطلق، تعمل شركة كاك للتأمين اليوم كأي شركة موجودة في السوق منذ خمس سنوات وهذا يعطينا حافزاً قوياً للبحث عن آفاق جديدة.

قيمة مضافة للسوق اليمني

■ تعتبر بعض شركات التأمين في اليمن، ان الشركات التي تأسست حديثاً في هذا السوق جاءت لتقاسمها الكلفة من دون ان تضيف شيئاً جديداً عليه، ما تعليقكم؟

– القول ليس صحيحاً فحجم الكلفة الموجودة في سوق التأمين اليمني، لا تتجاوز ٧٠ مليون دولار وفق آخر الاحصائيات. ووجود ١٤ شركة تأمين عاملة في هذا السوق، لا يشجع أحداً على تأسيس شركة جديدة تتقاسم الكعكة نفسها.

لذا أنشأنا شركة كاك لتقدم خدمات مميزة في السوق خصوصاً وان معظم الشركات العاملة فيه هي شركات عائلية بحتة.

وعليه، نسعى الى تقديم قيمة مضافة ونوعية للسوق اليمني، من خلال مالكي أسهم الشركة الآتين من قطاعات مختلفة، منهم «كاك بنك» صاحب نسبة ٢١ في المائة من الحصص، والمؤسسة الاقتصادية اليمنية بنسبة ١٠ في المائة وبقية الحصص موزعة على القطاع الخاص.

الى ذلك، لم نهدف يوماً الى الحصول على جزء من الكعكة إنما وضعنا أمامنا هدفاً استراتيجياً مفاده توسيع السوق التأميني في اليمن، إضافة الى ترسيخ ونشر الوعي والمنتجات التأمينية التي تشكل بذاتها إضافة كبيرة للسوق.

ونحن اليوم نحاول من خلال مجلس الإدارة المتميز ان نؤثر في اصدار التشريعات الإلزامية وبذلك نستهدف القطاع الحكومي، اذ يجب ان يكون هناك تشريع يلزمه بتأمين منشآته ومبانيه وممتلكاته.

وأعتقد انه لو عملت شركات التأمين في اليمن بتعاون وبروحية الشريك المتنافس على الأداء المميّز، لتوافرت امكانية ان يصبح حجم السوق مضاعفاً ثلاث أو أربع مرات عمّا هو عليه اليوم.

تأمين احتكاري

■ اثبتت قوانين التأمين الالزامي في المجال الصحي فاعليتها في انعاش واردات صناعة التأمين واثبتت ان التباطؤ الذي تعانيه صناعة التأمين لم يكن سببه النقص في التوعية بل غياب القوانين الالزامية، هل توافقون على هذا الرأي وفي اي من المجالات الاخرى يمكن في رأيكم جعل التأمين الزاميا؟

– التأمين الإلزامي مهم جداً في ظل غياب الوعي التأميني ومنظومة قيم تأمينية خصوصاً وهناك شريحة من الناس اعتبرت في ما مضى ان التأمين هو من الحرام ويتدخل في الإرادة الألهية بينما هو في المقابل تعويض عن الأضرار وتغطية للأخطار.

بالمقابل، يجب ان ترتبط تشريعات التأمين الإلزامي بآلية شاملة ومتكاملة للتطبيق. فعلى سبيل المثال، يعتبر التأمين الإلزامي على السيارات في اليمن من أخطر أنواع التأمين، لأن معيدي التأمين لا يقبلون تغطيته إلا بحدود معينة وتكلفة عالية بحجة ان شروط السلامة العامة والفحص الدوري للسيارات في اليمن لا تتوافق والمعايير العالمية.

واليوم، أنشئت في اليمن محطة للفحص الفني تستجيب للمعايير العالمية، وفي رأيي إذا توسعت هذه المحطة وانتشرت في المدن الرئيسية، سيكون التعامل أسهل مع معيدي التأمين في ما خص فرع المحركات.

في سياق آخر، يدرس اليوم مجلس النواب اليمني مشروع قانون الزامية التأمين الصحي في البلاد عبر اقتطاع نسبة ١٦ في المئة من رواتب الموظفين.

إلا ان هذا التأمين سيكون محتكراً من هيئات التأمين الحكومية والجهات الاستشفائية الرسمية، الأمر الذي يشجع الأخيرة على عدم تحسين ادائها ويحدّ بالمقابل من تنافس مرافق القطاع الخاص على تقديم أجود المنتجات وأفضلها.

وهذا ينطبق على التجربة المصرية، حيث أدرك المسؤولون اليوم انه خلال السنوات الخمس لتطبيق التأمين الصحي الإلزامي المحتكر من القطاع العام، تراجع أداء مزودي الخدمات الحكومية الطبية بشكل كبير جداً ما دفعهم الى إضافة بند على القانون يعطي الحرية للمؤسسات باختيار شركة التأمين التي تريد التعامل معها انما دائماً من طريق هيئة حكومية، وهذا الأسلوب في التعامل لا يخلو من الخطأ، إذ ان الموظف أصبح مضطراً الى دفع كلفتين بدل الواحدة من أجل التعامل مع مستشفيات خاصة.

تراجع الثقة بالمعيدين العرب

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– ثمة تراجع في ثقة السوق العربي بالمعيدين العرب، أضف الى ذلك، وجود أسباب اقتصادية وسياسية وفكرية وغيرها لا تزال تتحكم بقرارات شركات التأمين مع انني اجد التعامل مع المعيدين العرب أسهل بكثير من الشركات العالمية. فهم الأسرع والأفضل في تقديم الخدمات وتطوير العلاقات مع الشركات وأقرب الى تفهّم حاجات الشركات العربية.

من هنا أدعو شركات التأمين العربية الى ان تخص المعيدين العرب بحصة من تغطياتها.

أما بالنسبة للوسطاء، فيفترض على شركات التأمين ألا تتعامل إلا مع شركات وساطة عربية، وهناك شركات لبنانية عريقة جداً في هذا المجال وتعمل ضمن الأسواق العالمية وتتعاون مع شركات عالمية.

هدف التأمين الصحي

■ ما هي خططكم بالنسبة للعام ٢٠١١؟

– هدفنا الاستراتيجي كان التأمين الصحي الذي نرى فيه رسالة انسانية نستطيع ان نخدم شعبنا وبلدنا من خلالها ولكن للأسف شكل القانون الراعي للقطاع مفاجأة لنا فحدّ من طموحاتنا.

وسنتجه نحو أنواع تأمين أخرى مثل التأمين المهني وتأمينات الحياة وغيرها ولكن لن نوقف جهودنا وسعينا لتعديل القانون المذكور. ■

احمد صالح الفقيه (سبأ اليمنية للتأمين SABA' YEMEN اليمن):

دخول شركات تأمين جديدة سوق اليمن جاء في ظروف غير مناسبة



مدير عام شركة سبأ اليمنية للتأمين احمد صالح الفقيه قال لنا خلال المقابلة ان التأمينات الالزامية توفر الامان المالي للمجتمعات، الا ان نجاحها يفترض توافر قدرات عديدة قد لا تكون متوافرة في الاسواق العربية ومن بينها اليمن حتى الآن، وقال ان دخول شركات تأمين جديدة الى سوق اليمن وفي ظروف غير مؤاتية زاد من حدة المنافسة ووضع امام شركات التأمين الوطنية تحديات جديدة بالاعتماد على عوامل عدة ابرزها دراسة خصائص المجتمع وفرض اسعار متناسبة مع الاخطار التي تتحملها الشركة والافادة من تجارب الاسواق الاخرى، مطالبا الجهات الرسمية بعدم احتكار تقديم خدمات التأمين الالزامي وفتح الباب واسعا امام الشركات للمنافسة على ذلك، مذكرا بضمانات غير رأس المال لحماية الشركات واستمرارها متطلعا الى نتائج افضل لـ«سبأ» في ٢٠١١.

نجاح التأمينات الالزامية يفترض توافر قدرات معينة قد لا تكون متوافرة حاليا في جميع الاسواق

عوامل نجاح التشريعات

■ اثبتت قوانين التأمين الالزامي في المجال الصحي فاعليتها في انعاش واردات صناعة التأمين واثبتت ان التباطؤ الذي تعانيه صناعة التأمين لم يكن سببه النقص في التوعية بل غياب القوانين الالزامية، هل توافقون على هذا الرأي وفي اي من المجالات الاخرى يمكن في رأيكم جعل التأمين الزاميا؟

– المعروف ان قوانين التأمين الالزامي تشرعها السلطات المعنية لفرض حماية المجتمعات وتوفير الامان المالي لها، سواء في مجال تأمين المركبات او العمال او المسؤوليات او التأمين الطبي.

اضاف: ولكن نجاح تنفيذ هذه التشريعات يعتمد على عوامل عدة ابرزها خصائص المجتمع من النواحي الاجتماعية والاقتصادية والصحية، اضافة الى تطبيق معايير السلامة العامة.

كما يقتضي اعتماد اسعار تأمين مبنية على اسس علمية تتناسب مع الاخطار التي تتحملها شركات التأمين وذلك ضمانا لاستمرارية الاخيرة وعدم تعرضها لازمات مالية او افلاسات ويمكن ايضا، الافادة من تجارب الاسواق الاخرى لتجاوز اي امكانية للتعثر.

وعليه، اذا ما طبق التأمين الالزامي بناء على العوامل والمعايير المذكورة لا شك في ان محافظ تأمينية كبيرة ستتشكل تساعد الشركة على تدارك اي انحرافات محتملة، بحيث ان المحافظ الصغيرة في اي فرع معرضة للانهيار بسرعة عند وقوع طارئ او كارثة ما.

من جانب آخر، على الدولة الا تحتكر تقديم خدمات التأمين الالزامي انما تفتح الباب امام المنافسة الشريفة، الخاضعة للاجهزة الرقابية وذلك حماية لمتلقي الخدمات التأمينية من اية عملية استغلال، مع العلم ان كل ذلك يصب في النهاية بمصلحة الاقتصاد الوطني ورفع مستوى اداء شركات التأمين في البلاد.

ضمانات متطلبات القانون

■ ما تزال الحدود الدنيا لرساميل شركات التأمين والاعادة في دول عربية مثل لبنان، واليمن، والسودان متدنية مقارنة بتلك المعتمدة في المملكة العربية السعودية على سبيل المثال. ما هو الحد الادنى الذي ترونه معقولا وتدعون الى اعتماده في سائر الدول العربية لشركة التأمين وشركة الاعادة في ضوء الرساميل المعتمدة في الدول المتقدمة؟

– لا بد من التأكيد هنا، ان رأس المال هو لفرض تنفيذ متطلبات القانون ومنح ضمانة كافية لاعمال التأمين ولكن ثمة ضمانات اخرى، منها اتفاقات اعادة التأمين التي توفر لشركات التأمين المباشر قدرات اضافية مهمة وخبرة الجهاز الاداري للشركات وتحديدا في مجال توزيع المخاطر فضلا عن الاصول التأمينية المتداولة العائدة لهذه الشركات.

تطلع الى نتائج افضل

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام ٢٠١١ سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– واجهنا تراجعا في حجم الانتاج بسبب الازمة المالية العالمية، انما نتطلع الى نتائج افضل والى ارباح جيدة في السنوات المقبلة وذلك رغم المنافسة الحادة في السوق وتدني حصص الشركات من الاعمال بسبب دخول شركات جديدة بتوقيت غير مناسب. ■



فادي شماس (التأمين العربية ARABIA):

يضم السوق اللبناني شركات تأمين متعثرة وكل العاملين في هذا القطاع يدركون هذه الحقيقة لكن لا نعلم لمَ لا يتم توقيف هذه الشركات

توقّع فادي شماس الرئيس التنفيذي في «التأمين العربية» ARABIA اكثر شركات التأمين اللبنانية انتشارا في المنطقة العربية، ان تشهد الأسواق تهافتا لشركات عالمية على دخول اسواق الشرق الاوسط والخليج وشمال افريقيا، ودعا المسؤولين في هيئات الرقابة والاشراف اللبنانيين والعرب الى دراسة ملفات وطلبات شراء حصص او الاستحواذ على شركات محلية بتأنٍ وعمق لحماية الشركات العربية وعملائها وضمان استمراريتها. وشدد على ضرورة تطوير القوانين حيث تلحظ دورا رقابيا للمشرفين والاجهزة المعنية للنظر في اوضاع الشركات ذات الملاءة الضعيفة والتي تشكل خطرا على القطاع. وعلى صعيد نتائج «التأمين العربية» امل شماس ان تتجاوز أقساط المجموعة ٣٠٠ مليون دولار نهاية ٢٠١٠، متوقعا ان تسجل نموا بنسبة تتجاوز ٣٥ في المئة رغم الاوضاع الصعبة.

■ استحوذت شركة زوريخ السويسرية على شركة الضمان اللبنانية بالكامل، وهناك شركات تأمين لبنانية اخرى عديدة مملوكة كليا او جزئيا من اجانب او عرب، كيف تنظرون الى اقبال المستثمرين الأجانب على الاستحواذ على شركات التأمين في لبنان؟ وما هي ايجابياته وسلبياته؟

– في حال دخول شركة تأمين اجنبية تتمتع بخبرة قوية وسمعة عالمية الى السوق اللبناني، من المفروض ان تساهم في تحقيق قيمة مضافة للسوق المحلي. وقد لمسنا هذا الامر في بعض التجارب حيث اشترت شركات تأمين اجنبية حصصا او استحوذت كليا على شركات لبنانية.

لكن اذا كانت عملية الاستحواذ او الشراء غير مدروسة، ولها أهداف مادية حصراً، يمكن الا تتحقق المنفعة والجدوى المطلوبتان لكلا الطرفين وللسوق المحلي.

وفي رأيي ستشهد السنوات المقبلة زيادة في هذه العمليات اذ ان شركات التأمين العالمية تتهافت لدخول اسواق الشرق الاوسط وشمال افريقيا والاسواق الخليجية، حيث تشهد هذه المنطقة نسب نمو تصاعدية في الاقساط.

ولا شك في ان شركات التأمين الاجنبية تشكل منافسة قوية للشركات العربية الوطنية نظرا لرساميلها الضخمة والنظم المعلوماتية المتطورة والخدمات المتنوعة التي توفرها للاسواق التي تدخلها، لكنها تساهم ايضا في زيادة الوعي التأميني وتوفر منتجات وخدمات يستفيد منها المستهلك العربي، كما ان الاموال التي تضخها في السوق المحلي تعود بالفائدة على اقتصاد البلد ككل، شرط ألا تتبع هذه الشركات سياسة ضخ قيمة الأرباح المستبقاة إلى بلدها الأم، واتباع الأسس الفنية السليمة في الإكتتاب.

من هنا، دخول شركات تأمين دولية الى لبنان يحمل ايجابيات وسلبيات في الوقت نفسه. وفي هذا الاطار ندعو المسؤولين من هيئات الرقابة والاشراف على قطاع التأمين إن في لبنان او الدول العربية الى دراسة ملفات وطلبات شراء حصص او الاستحواذ على شركات تأمين بتأن وعمق لحماية الشركات المحلية وضمان استمراريتها.

■ عند الاعلان عن الغاء ترخيص شركة AUG ذكر ان هناك شركات تأمين لبنانية اخرى مخالفة، وانها ربما يكون مصيرها مشابها لمصير AUG الا يثير ذلك الشكوك حول السلامة المالية لسائر شركات التأمين في لبنان؟ وماذا تقترحون لازالة تلك الشكوك؟

– يضم السوق اللبناني عدداً صغيراً من شركات التأمين المتعثرة، وكل العاملين في هذا القطاع والمشرفين عليه يدركون هذه الحقيقة، لكن لا نعرف لمَ لا يتم توقيف هذه الشركات لغاية الآن او اقله تشجيعها على الاندماج مع بعضها البعض.

والمطلوب هنا من لجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد والتجارة ان تؤدي دورها الرقابي إلى أقصى حد، وتوقف الشركات المتعثرة عن العمل او تشجعها على الاندماج كما ذكرت، قبل ان يتكرر ما حصل منذ عشرين عاما حين افلست شركات تأمين عدة في لبنان وتضرر حاملو العقود الإستشفائية.

كما ونشدد على ضرورة اصدار قانون جديد حديث ومتطور للتأمين، برغم ان القانون الحالي يضم بنودا كافية تسمح للمشرفين على القطاع بممارسة دورهم الرقابي كاملا على الشركات ذات الملاءة الضعيفة والتي تشكل خطرا على القطاع.

اجراءات للحد من الخسارة

■ عقود التأمين الشامل والطويلة الاجل والتي تسوقها شركات التأمين لمصلحة المصارف التي تمول بيع السيارات بالتقسيط تحولت الى عبء على كاهل شركات التأمين ويقال انها تتسبب لها بخسائر فنية كبيرة، هل توافقون على هذا الرأي وكيف يمكن لشركات التأمين ان تعالج المشكلة؟

– هذه العقود تكبد شركات التأمين خسائر كبيرة ويجب أن نجد حلاً لهذه المشكلة، لكنها في المقابل ترفع ارباحها في تأمينات الحياة والممتلكات من خلال عملاء البنك.

ففي حال فاقت هذه الارباح الخسائر فالشركات تكون في وضع مقبول.

وهنا تظهر خبرة شركة التأمين ومعرفتها في التسعير المناسب وطريقة العمل الفنية الملائمة.

لكن لا شك ان عقود التأمين الشامل والطويلة الاجل للسيارات التي تسوق عبر المصارف تؤدي الى خسائر ضخمة، لذا يجب اتخاذ بعض الاجراءات التي تساعدها على الحد من هذه الخسائر، ويمكن ان تتحسن النتائج اذا درست الاسعار بطريقة فنية أكثر.

■ كيف تقومون اوضاع شركات الاعادة العربية في المنطقة؟

– اثبتت شركات الاعادة العربية خلال السنوات العشر الماضية ملاءتها المالية الجيدة وحكمة ادارتها كما انها حصلت على تصنيفات دولية جيدة.

وشركة التأمين العربية تسند جزءاً من اقساطها الى المعيدين العرب داخل لبنان او خارجه.

تتوقع ١٥ في المئة نمواً في الأقساط سنة ٢٠١١

■ ما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– نتوقع ان نحقق نتائج فنية في العام ٢٠١٠ افضل من ٢٠٠٩ ونأمل ان تتجاوز قيمة أقساط مجموعتنا في الاسواق العربية التسعة التي نعمل فيها ٣٠٠ مليون دولار اميركي لعام ٢٠١٠.

ولا شك في ان بعض الاسواق العربية تشهد زيادة كبيرة في الاقساط مثل السعودية وسوريا، والبعض الآخر يسجل زيادة بسيطة مثل لبنان والاردن مقابل استقرار الاقساط في بعض دول الخليج.

وبالنسبة لعام ٢٠١١، نتوقع ان تسجل مجموعة التأمين العربية زيادة في النمو بنسبة ١٥ في المئة، وهي نسبة جيدة في هذه الاوضاع الاقتصادية الصعبة.

ورغم تخطينا لتداعيات الازمة المالية المحدودة بفضل نتائجنا الاستثمارية عامي ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ الا ان تداعيات الأزمة مستمرة على قطاعات التأمين، فعدد السيارات المستوردة الى الدول العربية اصبح اقل من السابق، ما ينعكس سلبا على فرع تأمين السيارات، وأرقام الإستيراد والتصدير تأثرت سلباً في السنتين الماضيتين مما أثر سلباً على تأمينات البحري. اضف الى ذلك تراجع القدرة الشرائية لدى المواطنين الذين لم يعودوا قادرين على الانفاق على الكماليات ومنها التأمين.

وفي الختام نتمنى تحسن الرقابة على قطاع التأمين في الدول العربية، وكذلك اعادة النظر وتحديث القوانين في بعض هذه الدول توخيا لتطورها. ■



ريكاردو سليمان (فيدلتي FIDELITY):

على لجنة مراقبة هيئات الضمان ان تنشر لائحة سنوية بأسماء شركات التأمين المستوفية الشروط القانونية

ريكاردو سليمان رئيس مجلس ادارة شركة فيدلتي FIDELITY للتأمين شرح لنا خلال المقابلة الحقائق التي تجعل شركات التأمين في لبنان جاذبة للمستثمرين الاجانب، واهم تلك الحقائق هي الخبرات التي يتمتع بها الشباب اللبناني في حقل التأمين وامتلاك شركات التأمين اللبنانية لفروع وشركات شقيقة في الدول العربية وذلك منذ عشرات السنين.

وقال سليمان ان لبنان لم يتأثر بالازمة العالمية، وان اعمال فيدلتي تضاعفت ثلاث مرات في السنوات الاخيرة، متوقعا استمرار هذا النمو خلال العام الحالي.

■ بداية شركة زوريخ السويسرية استحوذت على الضمان اللبنانية، ونلاحظ وجود عدد من الشركات مملوكة جزئياً أو كلياً من قبل شركات أجنبية، كيف تقوّمون هذا الإقبال الأجنبي على الاستثمار في لبنان والدول العربية؟

– سوق لبنان جاذب لشركات التأمين والاعادة الاجنبية، برغم ان عدد السكان في لبنان ضئيل نسبيا. والشركات الأجنبية تدخل الى لبنان للاستفادة من الخبرات المتوافرة لدى الشبان اللبنانيين ولكون شركات التأمين اللبنانية تملك فروعا في الدول العربية ولديها وجود تاريخي في تلك الدول وهذا ما شجع شركة زوريخ على الدخول الى لبنان.

هذا بالإضافة الى ان ما نسبته ٦٠ الى ٧٠ في المئة من بوالص التأمين التي تباع هي بوالص أساسية والزبون ملزم بها كبوالص التأمين الإلزامي للسيارات، او مضطر للحصول عليها لعقد التأمين الصحي، لأن فاتورة المستشفى تكون عالية جداً عليه في حال حصول أي طارئ.

إضافة الى ان المصارف تموّل عمليات بيع السيارات بالتقسيط، وتلزم الزبون شراء عقد تأمين طويل الاجل وضد كل الأخطار. وبما ان سوق السيارات جيد جداً في لبنان، فلهذا السبب نرى ان الحجم الأكبر من سوق التأمين هو للسيارات ويليه سوق تأمين الخدم لانه اجباري أيضاً ثم الطبابة.

أما بالنسبة الى عقود التأمين التي يعتبرها المواطن اللبناني غير اساسية او غير ضرورية، فهي بحاجة الى مبادرة من شركات التأمين والشركات لهذه الناحية هي بحاجة الى البحث عن أفق ومنتجات جديدة. فمثلاً بالنسبة الى بوالص التأمين على السرقة والكوارث الطبيعية والحرائق تباع في أوروبا والولايات المتحدة بنسبة أكبر مما هي عليه عندنا لأن تلك البوالص يشتريها عدد كبير من الناس، اذ ان البيوت هناك من خشب ومواد قابلة للاشتعال بخلاف ما هو الحال عندنا، وهذا السبب نستطيع تنميته ولكنه بحاجة الى جهد لأنه من الصعب بيع بوالص التأمين في لبنان كما تباع في أميركا أو أوروبا.

اذا كانت عقود التأمين الطويلة الاجل تشكل عبئا على الشركات فلماذا توافق على اصدارها؟

■ عقود التأمين الشامل والطويلة الاجل والتي تسوقها شركات التأمين لمصلحة المصارف التي تمول بيع السيارات بالتقسيط تحولت الى عبء على كاهل شركات التأمين ويقال انها تتسبب لها بخسائر فنية كبيرة، هل توافقون على هذا الرأي وكيف يمكن لشركات التأمين ان تعالج المشكلة؟

– وردا على ما تقولون، طالما ان عقود التأمين الطويلة الاجل تشكل اعباء على شركات التأمين فلماذا توافق هذه الاخيرة على اصدارها؟

إن التأمين على السيارات على اربع أو خمس سنوات سلفاً، يعتبر في رأيي غلطة تقنية يجب تفاديها.

أما بالنسبة لتحطيم الأسعار، بهدف زيادة حجم المحفظة، فهذه برأيي مقاربة خاطئة، أذ يجب ان تكون المقاربة بطريقة مختلفة، واذا أردنا العمل بطريقة سليمة فيكون السعر المناسب مع خدمة جيدة ومميزة للزبون. وقال سليمان ولسوء الحظ هناك بعض الشركات تبيع عقد التأمين الالزامي بنحو الـ ٢٠ ألف ليرة لبنانية على أبواب الميكانيك وأنا برأيي هذه فضيحة تتحمل مسؤوليتها شركات التأمين التي تسمح لسماسرة النافعة ان يبيعوا تلك العقود باسمها وفي النهاية لا يصح إلا الصحيح، لأن الزبون عندما تصادفه مشكلة ويجرب، يفضل عندها ان يدفع أكثر في مقابل الحصول على خدمة جيدة.

واضاف: من الضروري ان تقوم لجنة مراقبة هيئات الضمان بنشر لائحة سنوية بأسماء شركات التأمين المستوفية لاحكام قانون الضمان وذلك وفقا لما ينص عليه القانون المشار اليه لان الزبون اذا تعرض لحادث مثلاً وأصيب بأضرار جسدية يواجه معضلة حقيقية اذا لم يكن مؤمناً لدى شركة تستطيع حمايته ويستطيع الاتكال عليها.

توفر الامان ضروري

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– هذا ما يسمونه بالسوق المرن SOFT MARKET بالنسبة الى شركات الإعادة. ونحن نعمل مع تلك الشركات التي تكون جدية ونحاول قدر المستطاع ألا نعمل مع شركة تصنيفها أقل من AA وهذا ما يريحنا من ناحية ملاءة شركة الإعادة وبالتالي ينعكس على ملاءتنا تجاه العملاء بالسوق المرنة.

لا تداعيات للازمة العالمية

■ كيف تقومون عملكم خلال عام ٢٠١٠؟ وهل اثرت الازمة المالية العالمية على هذا القطاع في لبنان؟

– في الحقيقة ان الازمةالمالية لم تؤثر على سوق التأمين في لبنان بل على العكس ارتفعت المداخيل، وارتفعت اسعار العقارات المبنية وغير المبنية وازدادت الاستثمارات قياسا الى النسب المسجلة عالميا.

وعلى الرغم من الاوضاع السياسية المتردية والخلافات بين السياسيين في لبنان فإن اثر ذلك لم يظهر في حركة الاقتصاد الكلي، ولكن الاستثمارات الموظفة في لبنان، اصبحت خيالية خصوصا بالنسبة الى العقارات. وقد استفاد من ذلك الذين يوظفون في القطاع العقاري. وبدوره سجل القطاع السياحي نموا لافتا وهذا ما يفتح لنا اسواقا جديدة للتأمين من خلال تنامي اعداد المؤسسات المسجلة حديثا مما ينعكس بالطبع ايجابا على لبنان، ويتجلى تباعا في افتتاح فنادق ومطاعم ومؤسسات اخرى على اختلافها. ولا شك بأن جزءا من هذا الانفاق الاستثماري يذهب الى شركات التأمين، ويحسن وضعها على صعيد لبنان كله، بحيث تجاوزت اقساط التأمين المكتتبة في لبنان العام الماضي مبلغ المليار دولار وهذا المبلغ ليس ناتجا عن زيادة في النمو عند الشركات بل لوجود زيادة في الاسعار. فمثلا في مجال التأمين الصحي اضطر العديد من الشركات لزيادة اسعاره ما بين ٢٠ و٥٠ ٪ لان المستشفيات زادت اسعارها، وبالتالي اللحاق بالفاتورة الصحية.

اما بالنسبة لنتائجنا، فالحقيقة انه عندنا نمو جيد جدا على مدار السنوات وهو يراوح ما بين ٢٥ الى ٣٠ ٪ من المحفظة التأمينية.

وفي ما يخص الارباح، اذا نظرنا الى النمو في الاقساط، فنحن نسجل نموا كبيرا اعلى من نسبة النمو الشركات في لبنان.

مع الإشارة الى ان نسبة نمونا خلال الأعوام الثلاثة الماضية تراوحت بين ٢٥ و٣٠٪ سنوياً وذلك لاننا نركز على العناصر الشابة في الادارة الى جانب الاشخاص «الحكماء»، وهذا ما يجعلنا نعمل بقوة وحكمة في السوق. ■



فاتح بكداش (آروب لبنان سوريا ومصر AROPE):

صدقية شركات الإعادة ليس فقط بتصنيفها إنما بإيفائها بالمطالبات

لم تعد آروب AROPE الشركة العضو في مجموعة بنك لبنان والمهجر BLOM BANK شركة تأمين محلية وحسب، بل أصبحت وبامتياز شركة ذات ابعاد اقليمية، مع تعدد شركاتها الشقيقة في كل من سوريا ومصر.

مدير عام الشركة فاتح بكداش وخلال المقابلة التي أجريناها معه رأى ان اهتمام الشركات الأجنبية بسوقنا يضفي عليه جدية أكبر ويرفده بالخبرات المعمقة التي ستدخلها تلك الشركات، إضافة الى انها ترفع المنافسة وتحسن الأعمال.

وأشار الى انه كان من الأفضل تشديد الرقابة على شركات التأمين قبل استفحال مشكلاتها وتعثرها، مؤكداً على ان كل عقد ذي تغطية صحيحة ومستوف للشروط لن يؤدي الى خسارة، حاصراً صدقية شركات الإعادة بإيفائها بالمطالبات والتعويضات.

تحسين الأعمال وجودة الخدمات

■ استحوذت شركة زوريخ السويسرية على شركة الضمان اللبنانية COMPAGNIE LIBANAISE بالكامل، وهناك شركات تأمين لبنانية اخرى عديدة مملوكة كليا او جزئيا من اجانب او عرب، كيف تنظرون الى اقبال المستثمرين على الاستحواذ على شركات التأمين في لبنان؟ وما هي ايجابياته وسلبياته؟

– لا شك في ان الشركات الاجنبية الضخمة مهتمة كثيراً بأسواقنا العربية نظراً لما تحتويه من فرص ومجالات واعدة للتطوير.

وبالنسبة لشركة الضمان اللبنانية، فهي شركة عريقة لها انتشارها في بعض الدول العربية وبالتالي تشكل باباً لشركة زوريخ لولوج الأسواق العربية.

وعلى غير صعيد اهتمام الشركات الأجنبية بالسوق المحلي يضفي عليه جدية أكبر، ويرفده بالخبرات المعمقة التي ستدخلها اليه تلك الشركات.

بالمقابل دخول تلك الشركات يساهم في رفع حدة المنافسة وبالتالي في تحسين الأعمال وجودة الخدمات.

تشديد الرقابة واكتشاف الخلل

■ عند الاعلان عن الغاء ترخيص شركة AUG ذكر ان هناك شركات تأمين لبنانية اخرى مخالفة، وانها ربما يكون مصيرها مشابها لمصير AUG الا يثير ذلك الشكوك حول السلامة المالية لسائر شركات التأمين في لبنان؟ وماذا تقترحون لازالة تلك الشكوك؟

– كان من الأفضل تشديد الرقابة منذ البدء على شركات التأمين، وذلك من أجل اكتشاف المشكلات قبل استفحالها والعمل على معالجتها تدريجياً وارسال الإنذارات الى الشركات المعنية كي لا يصل بها الأمر الى سحب رخصها.

من جهة أخرى، أدعو المواطن اللبناني الى عدم التأثر بأسعار بوالص السيارات المتهاودة والى التأكد من مصدر البوليصة التي يشتريها.

بعض العقود عبء على الشركات

■ عقود التأمين الشامل والطويلة الاجل LONG TERM AUTO POLICY والتي تسوقها شركات التأمين لمصلحة المصارف التي تمول بيع السيارات بالتقسيط تحولت الى عبء على كاهل شركات التأمين ويقال انها تتسبب لها بخسائر فنية كبيرة، هل توافقون على هذا الرأي وكيف يمكن لشركات التأمين ان تعالج المشكلة؟

– كل عقد تأمين ذي تغطية صحيحة ومستوف للشروط لن يؤدي الى خسارة. بالمقابل واقع السوق اللبناني يفرض علينا التعامل بعقود التأمين عبر المصارف الطويلة الاجل والتي لا نتعامل بها داخل اسواق اخرى حيث التشريعات والقوانين مختلفة.

ولا شك في ان هذه العقود شكلت عبئا على الشركات، وقد عقدت في السابق جمعية شركات الضمان ACAL طاولة مستديرة في مجلتكم الغراء لمناقشة هذا الموضوع، وتوصلنا الى تحسين الوضع نسبيا بغياب حل جذري لم نتوصل اليه حتى اليوم.

ايجابيات المنافسة بين المعيدين

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– ارى في هذا الواقع ايجابيات، وكما سبق وذكرت تنظر الشركات العالمية الى اسواقنا على انها واعدة ومقبلة على نمو كبير، اما المنافسة التي ستقع بين المعيدين الكبار فإنها بلا شك ستعود بالفائدة علينا كشركات عربية.

بالمقابل، شركات الاعادة العالمية ادرى بمصلحتها، على شركات التأمين ان تدرك ايضا مصلحتها ومع مَن من المعيدين يجب ان تتعامل اكان ذا تصنيف «ب» او «أ» وفي رأيي الحوادث الكبيرة هي التي تظهر ما اذا كانت شركات الاعادة تفي بالمطالبات والتعويضات ام لا.

نتائج جيدة ونمو

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام ٢٠١١ سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– رغم الاوضاع الاقتصادية والسياسية السائدة في لبنان والتي تنعكس على اعمال الشركات ونلمسها نحن بشكل اكبر في حركة التأمين البحري، تمكنت آروب من تحقيق نتائج ايجابية جداً ونمو في اقساطها وارباحها. ■



سلام حنا (ليا للتأمين LIA INSURANCE):

نسعى دائماً الى الحفاظ على نوعية انتاج متناسقة مع تطلعاتنا

المدير العام لشركة ليا للتأمين LIA INSURANCE سلام حنا وصف اقبال المستثمرين على استحواذ شركات التأمين اللبنانية بالدليل على ان سوقنا المحلي واعد، ورأى ان تعزيز الرقابة من قبل لجنة الرقابة على الشركات كفيل بإزالة مختلف الشكوك التي ترسم حول شركات متعثرة في السوق، ملاحظاً ان شركات الإعادة لا تتدافع كلياً للفوز بحصص أكبر من الأقساط بل تشدداً مع حضور عامل المنافسة، مؤكداً السعي الدائم الى الحفاظ على نوعية انتاج راقية، متطلعاً الى الارتقاء بصناعة التأمين في لبنان.

سوق واعد

■ استحوذت شركة زوريخ السويسرية على شركة الضمان اللبنانية COMPAGNIE LIBANAISE بالكامل، وهناك شركات تأمين لبنانية اخرى عديدة مملوكة كليا او جزئيا من اجانب او عرب، كيف تنظرون الى اقبال المستثمرين على الاستحواذ على شركات التأمين في لبنان؟ وما هي ايجابياته وسلبياته؟

– لا أرى أي تداعيات سلبية قد تنتج جرّاء إقبال المستثمرين على الاستحواذ على شركات التأمين اللبنانية، بل بالعكس تماماً هذا خير دليل على ان السوق المحلي واعد وفريد من نوعه، مقارنة بالأسواق العربية الأخرى.

وقد تمكنت تلك الشركات الأجنبية من جني الأرباح وهذه نقطة ايجابية، مع العلم ان المستثمر عادة يهتم للأرباح أكثر من حجم الأقساط.

أما اسباب الاستحواذ على شركة الضمان اللبنانية فهي ان هذه الأخيرة ناجحة ولديها فروع في أسواق متمايزة كالكويت، مسقط والإمارات العربية المتحدة. يبقى ان وجود الشركات الأجنبية يشكل قيمة مضافة للسوق المحلي ويرفده بالخبرات العالمية.

تعزيز الرقابة

■ عند الاعلان عن الغاء ترخيص شركة AUG ذكر ان هناك شركات تأمين لبنانية اخرى مخالفة، وانها ربما يكون مصيرها مشابها لمصير AUG الا يثير ذلك الشكوك حول السلامة المالية لسائر شركات التأمين في لبنان؟ وماذا تقترحون لازالة تلك الشكوك؟

– لا يجوز إثارة الشكوك حول السلامة المالية لسائر شركات التأمين المحلية، إذ قد تعاني بعضها مشكلات شبيهة بتلك التي واجهت AUG ولكن لا يمكن التعميم. وفي اعتقادي ان عملية تعزيز الرقابة من قبل لجنة الرقابة على شركات التأمين كفيل بإزالة مختلف الشكوك، ولا بدّ من الإشارة الى ان هذه الأخيرة ألزمت مؤخراً الشركات بنشر ميزانياتها بشكل موحد، وبالتالي يمكن الاطلاع على الأرقام وتقويم أوضاعها.

شروط تجنباً للخسائر

■ عقود التأمين الشامل والطويلة الاجل LONG TERM AUTO POLICY والتي تسوقها شركات التأمين لمصلحة المصارف التي تمول بيع السيارات بالتقسيط تحولت الى عبء على كاهل شركات التأمين ويقال انها تتسبب لها بخسائر فنية كبيرة، هل توافقون على هذا الرأي وكيف يمكن لشركات التأمين ان تعالج المشكلة؟

– ألحقت عقود التأمين الشامل الطويلة الأجل وتحديداً تأمينات السيارات، خسائر ببعض الشركات لأنها تتضمن عناصر لا يمكن تقويمها ولأنه لا يمكن التنبؤ مسبقاً بامكانية حصول تضخم بنسب معينة، كما ولا يمكن تقويم الخسائر الفنية لجهة ارتفاع أسعار قطع التبديل الجديدة للسيارات.

لذا، اجتمعت الشركات التي تتعاطى هذا النوع من التأمين، نتيجة الخسائر التي تكبدتها وفرضت شروطاً جديدة وكان أبرزها اقتطاع مئة دولار كمساهمة من المؤمن له عن كل حادث.

وقد التزمت هذه الأخيرة بالإتفاق ما انعكس تحسناً واضحاً في النتائج مقارنة بما كانت عليه سابقا، وهذا يضمن استمرارية تلك الشركات وتعزيز قدرتها للقيام بواجباتها.

حضور المنافسة

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– في رأيي، شركات الإعادة لا تتدافع كلها للفوز بكميات أكبر من الأقساط بل لاحظنا تشدداً من قبل بعضها مع حضور عامل المنافسة الدائم بين مختلف الأطراف، علماً انه إذا كانت تجمع الشركة علاقة طيبة ومتينة مع المعيد، فالمنافسة الشرسة لن تؤثر على هذه العلاقة.

أما النتائج الفنية فهي وليدة السياسة الاكتتابية التي تتبعها كل شركة بغض النظر عن وجود المنافسة أو غيابها.

نوعية انتاج راقية

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– لم تترك الأزمة تداعياتها على شركة ليا للتأمين لانها اعتمدت استثمارات سليمة ومدروسة وقد حققنا نتائج ممتازة في ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ و٢٠١٠.

وسجلنا في ٢٠١٠ زيادة في الأرباح تجاوزت نسبتها ١٠ في المئة، مقارنة بالعام الماضي كما ونود التأكيد على سعينا الدائم للحفاظ على نوعية انتاج عالية وراقية.

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– نعمل على ان تكون ٢٠١١ أفضل من ٢٠١٠ ونتطلع الى الإرتقاء بصناعة التأمين في لبنان الى أعلى وأرقى المستويات. ■

حسن حمدان (بنكرز BANKERS):

للشركات الأجنبية قدرة على تطعيم المحلية بتقنيات فنية وإدارية وتسويقية حديثة

الرئيس التنفيذي للاعمال في شركة بنكرز للتأمين BANKERS حسن حمدان وصف شركات التأمين اللبنانية بالفرصة المغرية للاستثمار بالنسبة الى الشركات الأجنبية العملاقة، واعتبر ان هذا النوع من الاستثمارات يؤدي الى تعزيز السوق اللبناني الذي يتجه الى بروز مجموعة من الشركات الرائدة، غير غافل لما للشركات الأجنبية من قدرة على تطعيم المحلية بتقنيات فنية وادارية وتسويقية حديثة، مؤكداً على ضرورة ان تكون سلطة الوصاية أكثر حزماً في مهامها، محذراً من التباطؤ في معالجة ملف هيئة ضامنة يتردى وضعها الى درجة التخوف من عدم قدرتها على تنفيذ التزاماتها تجاه المؤمن لهم. ناصحاً هذه السلطة التطرق الى الأمور الجوهرية ذات الأولوية التي لها تأثير مباشر على متانة الشركات المحلية. وفي موضوع عقود التأمين الشامل والطويلة الأجل المسوّقة لمصلحة المصارف، علق بالقول «التأمين علم وفن وليس مقامرة» مشيراً الى ان التنافس بين شركات الإعادة العالمية تستفيد منها الشركات المحلية.



■ استحوذت شركة زوريخ السويسرية على شركة الضمان اللبنانية بالكامل، وهناك شركات تأمين لبنانية أخرى وعديدة مملوكة كليا أو جزئيا من أجانب أو عرب. كيف تنظرون إلى إقبال المستثمرين على الاستحواذ على شركات التأمين في لبنان؟ وما هي إيجابياته وسلبياته؟

– لا عجب في أن تكون شركات التأمين اللبنانية موضع اهتمام المستثمرين الأجانب خاصة في ظل الأزمة المالية العالمية التي أصابت بالأخص الدول الرأسمالية الكبرى وانتقاص فرص الاستثمار المربحة في أسواقها التقليدية. تمثل شركات التأمين اللبنانية فرصة مغرية للاستثمار بالنسبة إلى الشركات الأجنبية العملاقة مقابل استثمارات متواضعة القيمة نسبيا نظرا إلى الحجم الاقتصادي للهيئات المحلية إذا ما قيست بالقدرات المالية الكبيرة التي تختزنها الشركات المستثمرة. هذا وإن الشركات اللبنانية جيدة الإدارة إجمالا، سهلة التقييم ومطمئنة لجهة عدم بروز مطلوبات غير منظورة تقيّد ذمة الشركات المستثمر فيها. بالإضافة، يتيح هذا النوع من الاستثمارات الاستفادة من الطاقات البشرية المتخصصة الجاهزة للاستعانة بها من أجل تطوير أعمال المستثمر في الشرق العربي على امتداده، من المحيط إلى الخليج. أي أن المنافع الناتجة عن التزاوج بين الطاقات الاقتصادية والمالية للمستثمر صاحب الصيت الذائع (كشركة زوريخ مثلا) في الأسواق العالمية مع الخبرات البشرية اللبنانية القادرة على اختراق الأسواق العربية المتنامية باطراد يشكل حافزا كبيرا للاستثمار. وليس انتقال ملكية شركة الضمان اللبنانية إلاّ الاخيرة في سلسلة من العمليات المشابهة التي تمت في الماضي كدخول شركتي«اكسا» و«اليانز» السوق المحلي على سبيل المثال. وفي اعتقادنا أن هذا النوع من الاستثمارات يؤدي إلى تعزيز السوق اللبناني الذي يتجه إلى بروز مجموعة من الشركات الرائدة على حساب الشركات الأخرى بسبب عناصر متنوعة مثل اشتداد حدة التنافس على الأسعار وفعالية الهيئات الرقابية المتزايدة وحاجة الشركات إلى الرساميل كي تتمكن من مواكبة تطور حاجات السوق والوعي التأميني المتنامي لدى الزبائن الذين أمسوا يطلبون المزيد من المتانة المالية من الشركات التي يتعاقدون معها. وكل هذه العناصر تحفز الشركات التي لها ارتباطات عضوية مع مجموعات اجنبية أو مع مجموعات لبنانية ذات الامتداد الاقليمي أو الدولي على حساب الشركات التي لا تتمتع بهذا النوع من الترفيد. ويبقى أن لكل عملية ظروفها وأسبابها الخاصة وتوقيتها الملائم وهي الحال بالنسبة لشركة الضمان اللبنانية.

أما لجهة المفاعيل، فلا شك أن للشركات الأجنبية قدرة على تطعيم الشركات المحلية بتقنيات فنية وإدارية وتسويقية حديثة. ونسمي منها تقنيات إدارة التواصل مع الزبائن Customer Relationship Management ومع العملاء Partner Relationship Management فضلا عن تقنيات الاكتتاب بالنسبة للمنتجات الحديثة أو غير المعتمدة على نطاق واسع في السوق المحلي (كتأمين المسؤولية العشرية مثلا). هذا وإن دخول هذا النوع من الشركات من شأنه تسعير المنافسة نتيجة اتساع القدرة الاستيعابية Capacity، الأمر الذي يكون له مفعول مباشر على الأسعار والقدرات التنافسية.

حزم من سلطة الوصاية

■ عند الإعلان عن إلغاء ترخيص شركة AUG ذكر أن هناك شركات تأمين لبنانية أخرى مخالفة، وإنها ربما يكون مصيرها مشابها لمصير AUG. ألا يثير ذلك الشكوك حول السلامة المالية لسائر شركات التأمين في لبنان؟ وماذا تقترحون لإزالة تلك الشكوك؟

– لا يجوز أن نحكم على سلامة قطاع التأمين في لبنان على ضوء حالة معينة واحدة قد تكون استثنائية. ولكن من المؤكد أنه ينبغي على سلطة الوصاية والمراقبة أن تكون أكثر حزما في مهامها. فلا يجوز التباطؤ في معالجة ملف هيئة ضامنة يتردى وضعها المالي إلى درجة التخوف من عدم قدرتها على تنفيذ التزاماتها تجاه المضمونين، إذ على سلطة الوصاية أن تتدخل باكرا وهي صاحبة الصلاحية في الاطلاع على ملفات الشركة كاملة وسجلاتها وبالأخص على حساباتها ونتائجها التقنية والمالية ولها القدرة على ذلك. فمصلحة المضمونين ومصلحة القطاع تتطلبان التدخل المبكر والحازم من أجل حماية القطاع برمّته وعدم تعرض صورته إلى الاهتزاز والحفاظ بالتالي على ثقة المواطنين بقطاع التأمين. أما بعد، فيجب الاعتراف بأن سلطة الوصاية قد طوّرت قدراتها بشكل ملفت واكتسبت احترافا يشهد له وأمست قوة ناظمة للقطاع ورادعة للتجاوزات ذات مصداقية، ولو أننا نراها أحيانا تركّز على أمور تفصيلية قليلة الجدوى تتطلب منها جهدا غير مبرر يخفف بالضرورة من طاقتها في التطرق إلى الأمور الجوهرية ذات الأولوية التي لها تأثير مباشر على متانة شركات التأمين المحلية وحسن إدارتها التقنية والمالية ومقاومتها لضغوط تنافسية قد تؤدي ببعضها إلى تبني استراتيجيات متهورة.

علم وليس مقامرة

■ عقود التأمين الشامل والطويلة الأجل والتي تسوقها شركات التأمين لمصلحة المصارف التي تمول بيع السيارات بالتقسيط تحولت إلى عبء على كاهل شركات التأمين ويقال أنها تتسبب لها بخسائر فنية كبيرة. هل توافقون على هذا الرأي وكيف يمكن لشركات التأمين أن تعالج المشكلة؟

– لا حاجة للتكهن. فالواقع أثبت أن هذه الفئة من المنتجات أدّت بالشركات التي أطلقتها وسوقتها إلى خسائر كبيرة نظرا لابتعاد عملية الاكتتاب في هذا النوع من البوالص عن المفهوم الأساسي للتأمين القائم على دراسة النتائج التقنية بصورة دورية وليس فقط الحصول على السيولة

وإدارتها. وهذه الخسارة مرشحة إلى التفاقم إلى حين حلول أجل تلك البوالص. فالتأمين علم وفن وليس مقامرة. وكان قد سبق لنا أن نبهنا زملاءنا في سوق التأمين الى المخاطر المرتبطة بتلك المنتجات ونصحنا بعدم الانزلاق إلى اعتمادها. وأدّى بنا موقفنا الرافض لها إلى خسارة مؤلمة لعدد من زبائننا أمام منافسة الشركات التي وافقت على تسويق بوالص تأمين المركبات البرية الطويلة الأجل. وقد تبين لاحقا أن سياسة شركتنا لهذه الجهة كانت صائبة وحكيمة، الأمر الذي انعكس إيجابا عليها إذ تمكنت من تثبيت تعرفاتها الخاصة بالسيارات التي بقيت دون زيادة منذ ٥ سنوات (أي أنها تدنت عمليا إذا ما احتسبنا مفعول التضخم). ونرى شركات التأمين تتخلى شيئا فشيئا عن هذه المنتجات أو أنها أصبحت تكبلها بكم كبير من البنود والاستثناءات بما يؤدي إلى تحوير طبيعتها. هذا وقد عمدت الشركات التي لم تتخلّ عن هذه المنتجات إلى زيادة تعرفاتها بشكل مطرد خلال السنة المنصرمة. ويبقى على من استحسن هذه المنتجات أن يتحمل خسارته.

التنافس افادة للشركات المحلية

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو أن شركات الإعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات أكبر من أقساط الإعادة.**

■■■ على سلطة الوصاية والمراقبة أن تكون أكثر حزما في مهامها ■■■

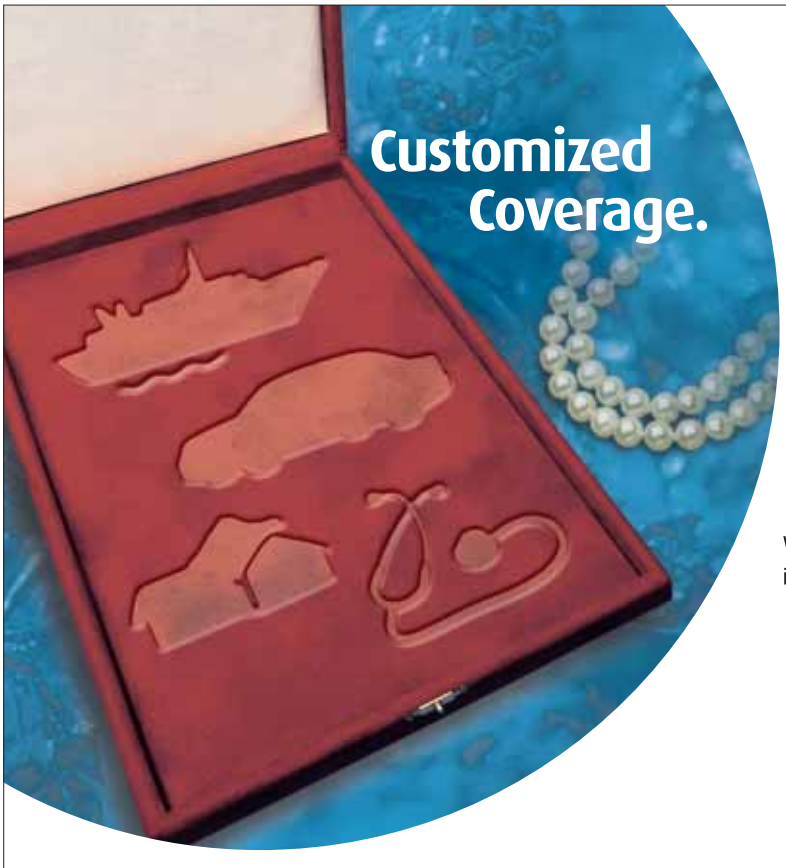
هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

–لا شك في أن شدة التنافس بين شركات الإعادة العالمية تستفيد منها شركات التأمين المحلية، الأمر الذي يتيح لها مواجهة الضغوطات التضخمية التي برزت في السوق اللبناني خلال السنوات الماضية. مع ذلك، يبقى الهامش في أسعار الإعادة طبيعياً بالنسبة للشركات ذات التصنيف العالي. غير أن بروز طاقة اكتتابية في بعض الأسواق ولدى عدد من الشركات ذات التصنيف المنخفض نسبيا من شأنه أن يؤدي إلى حصول حالة تنافسية غير متكافئة لا نراها مفيدة بالنسبة لسوقنا المحلي. وهذا ما حصل فعلا في الأسواق القريبة منا كالسوق السوري والسوق الأردني على سبيل المثال.

الأرباح التقنية لم تتأثر بالأزمة

■ **هل يمكن القول أنكم تجاوزتم تداعيات تدهور أسعار الاستثمارات والأصول، وما هي النتائج التي تتطلعون إلى تحقيقها عند إقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج أو الربحية؟**

– لم تتأثر شركتنا سلبا خلال السنتين الماضيتين بالأزمة المالية العالمية التي ما زالت تفعل فعلها في كثير من البلدان، بل العكس هو الصحيح إذ كانت النتيجة إيجابية عام ٢٠٠٩ وستكون إيجابية أيضا عام ٢٠١٠. هذا ما سمح لنا أن نعوض الخسائر التي أصابت استثماراتنا في الأدوات المالية عام ٢٠٠٨، إي في ذروة الأزمة. وقد وتجاوزنا الموضوع بنجاح. أما الأرباح التقنية فلم تتأثر بالأزمة وبقيت إيجابية طوال هذه المرحلة. ونتوقع زيادة مرضية جدا في حجم الانتاج المحقق خلال السنة الراهنة في كافة الفروع باستثناء فرع الحياة، حيث تشير الأرقام إلى زيادة تفوق نسبة الـ ١٠٠٪ في هذا الفرع وحده. هذا ونتمنى أن يضع المسؤولون المسائل الاقتصادية في صلب اهتماماتهم لأن استمرار الخطاب المتشنج والتهويل وشلل المؤسسات سيؤدي حتما إلى تباطؤ الدورة الاقتصادية وضرب النمو واهدار الفرص الاستثمارية. ■



We value your peace of mind

With a firmly established track record as a leading player in Bahrain market, Al Ahlia Insurance offers you a variety of customized insurance policies.

الأهلية للتأمين
Al Ahlia Insurance

P.O. Box 5282, Manama, Bahrain • Tel:17 225860 • E-mail: marketing@alahlia.com • website: www.alahlia.com

الياس الخوري (شركة كامبرلند للتأمين CUMBERLAND):

لا يزال السوق المحلي يضم شركات دون المستوى المطلوب عاجزة عن مواكبة زميلاتها الضخمة

وصف الرئيس التنفيذي لشركة كامبرلند للتأمين CUMBERLAND الياس الخوري اقبال المستثمرين للاستحواذ على شركات تأمين محلية بالخطوة الايجابية ودلالة على تفضيل السوق اللبناني عن غيره من الأسواق المجاورة. وكرّر مطالبته برفع رؤوس أموال الشركات في لبنان عبر الاندماج في ما بينها، مع تعزيز دور وزارة الاقتصاد الرقابي مقترحاً استحداث قسم خاص بتقديم الاستشارات والارشادات التوجيهية للشركات التي تعاني صعوبات ومعوقات وحثها على تأدية واجباتها كاملة، مشدداً على ضرورة تقليص عدد الشركات العاملة في السوق المحلي الى النصف. عازياً المنافسة بين شركات الإعادة العالمية الى بروز شركات جديدة تفتقر الى الخبرات، واعداً بإطلاق تغطيات جديدة قريباً.



■ استحوذت شركة زوريخ السويسرية على شركة الضمان اللبنانية COMPAGNIE LIBANAISE بالكامل، وهناك شركات تأمين لبنانية اخرى عديدة مملوكة كليا او جزئيا من اجانب او عرب، كيف تنظرون الى اقبال المستثمرين على الاستحواذ على شركات التأمين في لبنان؟

– اقبال المستثمرين للإستحواذ على الشركات المحلية خطوة ايجابية تؤكد ان هؤلاء يسعون الى إثبات وجودهم في لبنان وانهم يفضّلونه على الدول العربية المجاورة.

والمسلم به ان السوق المحلي يستفيد من الخبرات الأجنبية التي من شأنها تنمية القطاع، خصوصاً في ظل انتشار مفهوم العولمة وانفتاح الشركات والدول على بعضها البعض.

بالمقابل لا يزال السوق المحلي يضم شركات دون المستوى المطلوب، عاجزة عن مواكبة زميلاتها الضخمة. لذا لا بدّ لها من ايجاد الحلول الجذرية لمشكلاتها، إما عن طريق الإندماج أو رفع رؤوس أموالها وتعزيز محفظتها.

قسم خاص للاستشارات

■ عند الاعلان عن الغاء ترخيص شركة AUG ذكر ان هناك شركات تأمين لبنانية اخرى مخالفة، وانها ربما يكون مصيرها مشابها لمصير AUG. الا يثير ذلك الشكوك حول السلامة المالية لسائر شركات التأمين في لبنان؟

– لا شك في ان ملاءة شركات التأمين في لبنان لا تزال دون المستوى المطلوب، لأن رؤوس أموالها محدودة، مقارنة بما هي عليه في دول المنطقة، لذا لا بدّ من تشجيع عمليات الإندماج ورفع رؤوس الأموال، وتعزيز دور وزارة الاقتصاد الرقابي.

كما وأقترح استحداث قسم خاص بتقديم الإستشارات والإرشاد للشركات التي تعاني صعوبات ومعوقات معيّنة، في محاولة لحثها على تأدية واجباتها على ان ينسحب الترخيص منها في حال المخالفة.

من هنا تتجلّى طبعاً ضرورة وجود عين ساهرة تتأكد من تطبيق القوانين، حفاظاً على مصالح الناس الذين يسحّرون أموالهم ويمحضون ثقتهم لشركات التأمين، كي يتمكنوا من الحصول على الدعم عند الحاجة.

على صعيد آخر، لطالما ناديت بضرورة تقليص عدد الشركات العاملة في السوق اللبناني الى النصف، وذلك من منطلق المحافظة على مستوى من الجدية في التعاطي مع المؤمن لهم.

أوقفنا العقود الطويلة الأجل

■ عقود التأمين الشامل والطويلة الاجل والتي تسوقها شركات التأمين لمصلحة المصارف التي تمول بيع السيارات بالتقسيط تحولت الى عبء على كاهل شركات التأمين ويقال انها تتسبب لها بخسائر فنية كبيرة، هل توافقون على هذا الرأي وكيف يمكن لشركات التأمين ان تعالج المشكلة؟

– هذه المسألة تندرج تحت مظلة التأمين عبر المصارف وتضم نوعين من التجارة، الأولى مصرفية والثانية تأمينية.

الى ذلك فإن العلاقة المباشرة بين شركة التأمين والمصرف تجعل الأخير يفرض على الشركة شروطاً تصب في مصلحته من خلال عقود طويلة الأجل (٥ سنوات) تنتهي الى وقوع الشركة بالمشكلات والخسارة.

وانطلاقاً من كل هذه الوقائع، امتنعت شركتنا عن توقيع عقود طويلة الأجل (أكثر من سنة واحدة) مع المصارف.

تفضيل الشركات المعروفة

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– لاحظنا خلال مشاركتنا في لقاء مونتي كارلو مؤخراً وجود ثلاثة أنواع من المعيدين: أصحاب التاريخ والخبرة، والتي تجمعنا بهم علاقات طيّبة منذ زمن طويل، والشركات التي تثير الشكوك والتساؤلات وهي ذات امكانات محدودة، فضلاً طبعاً عن المؤسسات الروسية والأوكرانية التي لا تزال حديثة العهد ورساميلها متواضعة.

أما المنافسة الشرسة فهي نتيجة وجود الشركات الحديثة العهد والتي لا تزال تفتقر الى الخبرات العميقة.

ولكن الشركات اللبنانية والعربية تفضّل التعامل مع معيد معروف، صاحب خبرات عميقة وطاقة استيعابية ضخمة وقادر على دفع المطالبات والتعويضات بالسرعة القصوى.

■ ما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠؟

– في رأيي، ان القوانين المصرفية والمالية المتشدّدة في لبنان والتي تفرض حدوداً واضحة للأنشطة الإستثمارية المحلية، أبقت البلاد في منأى عن الأحداث العالمية التي شهدتها معظم الدول مؤخراً.

وفي ما خص «كامبرلند» نتوقع تحقيق نسب أرباح ونمو جيدة للعام ٢٠١٠ مقارنة مع ٢٠٠٩، وقد سجلنا نمواً في الأقساط تجاوز ١٧ في المئة.

تغطيات جديدة

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– تشكّل التأمينات الصحية حوالى ٨٠ في المئة من محفظتنا، ولكننا حالياً نركّز على أنواع جديدة من التغطيات البحرية، السرقة، الحريق، الهندسة وغيرها.. ولكن طبعاً هذه الخطوة تتطلب تعزيز الكوادر البشرية في الشركة، وتطوير خطتنا التسويقية لتنمية محفظتنا التي نسعى لتكون متوازنة ومتنوعة وتجمع مختلف أنواع التأمينات.

ونفتخر بخبرتنا الكبيرة في مجال تطوير محفظتنا خصوصاً واننا نتميّز بولاء عملائنا للخدمات التي نقدمها لهم وحرصهم على الاستمرار معنا على مرّ السنين، كوننا نقدّم التأمينات الصحية كخدمة إنسانية تولّد لدى المؤمن له انتماء شخصياً للشركة. ■



غسان صعب (اليغ ALIG)

المساهمة اللبنانية في أي شركة مختلطة تشكل ضمانة خروج الشركة من لبنان

المجموعة العربية اللبنانية للتأمين (أليغ) ARAB LEBANESE INSURANCE GROUP شركة أسست بمساهمة عربية لبنانية. وقد طرأت تغييرات عديدة بين حاملي أسهمها إلا أنها بقيت لبنانية عربية. ولم تترك تلك التغييرات أثراً على واقع الشركة أو أعمالها في لبنان، بل أنها، وهذا ما أوضحه لنا رئيسها التنفيذي غسان صعب، سجلت وما تزال نسب نمو تفوق توقعات مساهميها وهي تتهيأ للانتقال من برج الغزال وسط بيروت الى بناية خاصة بها في محلة الحازمية جسر الباشا، ما يؤكد على البحبوحة التي تتمتع بها الشركة والنمو المستدام الذي تحققه سنة بعد سنة.

في ما يأتي وقائع المقابلة التي أجريناها مع رئيسها التنفيذي غسان صعب:

فروع شركات التأمين الأجنبية غادرت دون ان توفي بالتزاماتها حيال اللبنانيين

■ استحوذت شركة زوريخ السويسرية على شركة الضمان اللبنانية بالكامل، وهناك شركات تأمين لبنانية اخرى عديدة مملوكة كليا او جزئيا من اجانب او عرب، كيف تنظرون الى اقبال المستثمرين على الاستحواذ على شركات التأمين في لبنان؟ وما هي ايجابياته وسلبياته؟

– هناك ايجابيات وسلبيات لاستحواذ شركات التأمين الأجنبية على شركات لبنانية ودخول شركات أجنبية الى سوق التأمين اللبناني من خلال شراء حصص في شركات تأمين لبنانية. من أهم الإيجابيات لقدوم شركات التأمين العالمية أو العربية الى لبنان رفع مستوى التنافس التقني بينها وبين شركات التأمين اللبنانية وهذا الأمر يحفّز شركات التأمين اللبنانية على تحسين منتجات التأمين والخدمات لتكون نداً لمنافسيها الدوليين.

أما أهم السلبيات فتتمثل بخروج أقساط التأمين التي تحققها الشركات الأجنبية الى الخارج، ثم انه في حال حصول أي توتر سياسي أو تغيير في استراتيجياتها، فإن الشركات الأجنبية تغادر لبنان أو تقفل مكاتبها وتترك المتعاقدين معها يواجهون المتاعب جراء غيابها المفاجئ، وهذا ما شهدنا أمثلة عديدة له بخروج شركات مثل GENERALLI، AIG وغيرها.

أضاف: الحل الأمثل هو الشركات المختلطة أي التي يشارك فيها مساهمون لبنانيون وأجانب حيث ان الجانب اللبناني يقوم بشراء الحصص غير اللبنانية مع مرور الوقت أو في حال قرر الأجانب الانسحاب لسبب أو لآخر.

المطلوب مراقبة دقيقة على الشركات

■ عند الاعلان عن الغاء ترخيص شركة AUG ذكر ان هناك شركات تأمين لبنانية اخرى مخالفة، وانها ربما يكون مصيرها مشابها لمصير AUG. الا يثير ذلك الشكوك حول السلامة المالية لسائر شركات التأمين في لبنان؟ وماذا تقترحون لازالة تلك الشكوك؟

– ان المسؤولية تقع على وزارة الاقتصاد حيث ان الوزارة يجب ان تراقب قطاع التأمين بدءاً من وسطاء التأمين وشركات التأمين والإعادة، من أصغرها الى أكبرها. ومشاكل التنافس تحل تلقائياً في شركات التأمين التي تراقب أعمالها وتأخذ التدابير اللازمة لتفادي الخسائر. ولكني أكرّر بأن على وزارة الاقتصاد المراقبة الدقيقة لعمل الوسطاء وشركات التأمين والإعادة.

CYCLES تعاود كل ٣ سنوات

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– شركات الإعادة تعتمد على جمع أقساط أكبر عندما يكون عائد الاستثمار جيداً وعندما يكون هناك خسارة فنية أكبر من عائد الاستثمار تعود للتشدّد مع شركات التأمين. وهذه الحالة هي بمثابة «دورات» CYCLES تحدث بمعدل ثلاث سنوات في التشدّد وعدمه.

انجازاتنا فاقت توقعاتنا

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– الحالة الإقتصادية في لبنان جيدة بالرغم من سوء الأحوال السياسية، وفي ما يتعلق بشركتنا بالنسبة الى العام ٢٠١٠ فقد توقعنا زيادة في الإنتاج والربحية بنسبة ١٥٪ في بداية العام، إلا أن انجازاتنا تجاوزت تلك التوقعات اذ ان النتائج تظهر اننا وحتى نهاية الفصل الثالث حققنا نمواً بنسبة ٢٥٪ في الإنتاج والربحية.

أما بالنسبة الى عام ٢٠١١ فإننا نتوقع ان نحقق نمواً بنسبة ١٢,٥٪ في الإنتاج والربحية. ■



اسعد ميرزا (ذي كابيتال THE CAPITAL):

منتجات وبرامج فريدة من نوعها يعلن عنها في أوانها

ثمّن رئيس مجلس الإدارة، المدير العام لشركة ذي كابيتال للتأمين THE CAPITAL INSURANCE أسعد ميرزا اقبال المستثمرين العرب والأجانب على استحواذ شركات التأمين في لبنان، واصفاً الخطوة بالإيجابية.

وحمّل ميرزا وزارة الاقتصاد مسؤوليتها لجهة فرض الرقابة على شركات التأمين والمساهمة في تعزيز الثقة بها، معتبراً أسعار التأمين الشامل المعمول بها متدنية.

ورأى ان المعيدين الكبار يعملون باحتراف والدليل عدم ادخال تعديلات على اتفاقيات التجديد، كاشفاً عن اطلاق منتجات وبرامج جديدة خلال ٢٠١١ يعلن عنها في أوانها، متوقعاً نتائج أفضل من العام ٢٠٠٩.

خطوة ايجابية

■ استحوذت شركة زوريخ السويسرية على شركة الضمان اللبنانية COMPAGNIE LIBANAISE بالكامل، وهناك شركات تأمين لبنانية اخرى عديدة مملوكة كليا او جزئيا من اجانب او عرب، كيف تنظرون الى اقبال المستثمرين على الاستحواذ على شركات التأمين في لبنان؟ وما هي ايجابياته وسلبياته؟

– أرى ان إقبال المستثمرين العرب والأجانب للاستحواذ على شركات التأمين في لبنان خطوة ايجابية كونها تحفّز المؤسسات المحلية على تطوير ادائها، مما سيؤدي مستقبلاً الى تعزيز أوضاع سوقنا المحلي.

■ عند الاعلان عن الغاء ترخيص شركة AUG ذكر ان هناك شركات تأمين لبنانية اخرى مخالفة، وانها ربما يكون مصيرها مشابها لمصير AUG الا يثير ذلك الشكوك حول السلامة المالية لسائر شركات التأمين في لبنان؟ وماذا تقترحون لازالة تلك الشكوك؟

– باعتقادي، ان المؤمن له لديه شكوك حول السلامة المالية لمعظم الشركات اللبنانية، رغم ان تلك الأخيرة تسعى دائماً للقيام بواجبها على أكمل وجه.

وهنا، يتجلّى دور وزارة الإقتصاد الرقابي التي يجب ان تؤديه باحترافية كبيرة، للمساهمة في عودة الثقة بتلك الشركات.

أسعار متدنية

■ عقود التأمين الشامل والطويلة الاجل LONG TERM AUTO POLICY والتي تسوقها شركات التأمين لمصلحة المصارف التي تمول بيع السيارات بالتقسيط تحولت الى عبء على كاهل شركات التأمين ويقال انها تتسبب لها بخسائر فنية كبيرة، هل توافقون على هذا الرأي وكيف يمكن لشركات التأمين ان تعالج المشكلة؟

– ستبقى عقود التأمين الشامل والطويلة الأجل تشكّل عبئاً على كاهل الشركات، في ظل عدم استقرار العملات (من اليورو وغيره).

فالمؤمن له يحصل على بوليصة صلاحية تغطيتها خمس سنوات، في حين تبقى أسعار قطع السيارات خلال هذه الفترة مجهولة وغير محددة، ممّا يؤثر سلباً على ربحية الشركات التي لجأ بعضها الى اتخاذ بعض الاحتياطيات من خلال فرض نسبة اقتطاع على المؤمن له «فرانشيز»، ممّا أدّى الى تحسن طفيف في الوضع. ولكن طبعاً هذا التدبير وحده غير كاف لأن أسعار التأمين الشامل في لبنان متدنية جداً.

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– لا أعتقد ان هذا الواقع سيؤثر على شركات التأمين المباشر، وفي رأيي ان المعيدين الكبار يعملون باحتراف ويدركون الجهات التي يتعاملون معها عن كثب كي لا تتأثر ربحيتهم سلباً، وعدم ادخال تعديلات على اتفاقيات التجديد خير دليل على ذلك.

■■■

على هيئة الرقابة ان تؤدي دورها بإحتراف للمساهمة في عودة الثقة بالقطاع

■■■

منتجات فريدة من نوعها

■ ما هي أبرز المنتجات الجديدة التي ستقدمها شركتكم للسوق مستقبلاً؟

– سنطلق في ٢٠١١ برامج ومنتجات جديدة فريدة من نوعها وللمرة الأولى في السوق اللبناني وسنعلن عنها في الوقت المناسب.

■ هل لنا بلمحة عن نتائجكم لهذا العام؟

– ستكون نتائجنا أفضل من العام الماضي خصوصاً بعد نمو حجم الأقساط.■

ايلي نسناس (أكسا الشرق الأوسط AXA - MIDDLE EAST):

الغاء ترخيص AUG قرار جريء وناقوس خطر كي تلتزم الشركات بالقوانين وتعمل بمهنية تامة

مدير عام شركة أكسا الشرق الأوسط AXA MIDDLE EAST ايلي نسناس عزا النمو الحاصل في قطاع التأمين خلال ٢٠١٠ بنسبة ١٤ في المئة الى التضخم في الأسعار وتحرك قطاع السيارات، وأشار الى عوامل خارجة عن السيطرة أثرت سلباً على نتائج الشركات في فرع السيارات، وعدد بعض الحوافز التي استدعت شركة زوريخ السويسرية للإقدام على استحواذ شركة الضمان اللبنانية، واصفاً سوق التأمين في لبنان بالواعد وذي الطاقات الكبيرة للنمو ومبادرة الغاء ترخيص شركة AUG بالقرار الجريء والأشبه بناقوس خطر أطلقه وزير الاقتصاد والتجارة محمد الصفدي ولجنة الرقابة كي تعي الشركات العاملة ضرورة الالتزام بالقوانين والعمل بمهنية تامة.



■ كيف تصفون أوضاع قطاع التأمين في لبنان عام ٢٠١٠؟

– عموماً، شهد قطاع التأمين تحسناً خلال ٢٠١٠، ونتوقع ان يسجل نمواً بنسبة ١٠ الى ١٤ في المئة.

وهذا النمو عائد الى التضخم في الأسعار والذي رفع حجم أقساطنا في التأمين الصحي.

كما ساهم معرض السيارات في بيروت بتحريك قطاع شراء السيارات واستفادت شركات التأمين التي تكتتب في عقود التأمين الشامل والطويلة الأجل على قروض السيارات وحققت نمواً جيداً في هذا الفرع.

عوامل خارج السيطرة

■ عقود التأمين الشامل والطويلة الاجل والتي تسوقها شركات التأمين لمصلحة المصارف التي تمول بيع السيارات بالتقسيط تحولت الى عبء على كاهل شركات التأمين ويقال انها تتسبب لها بخسائر فنية كبيرة، هل توافقون على هذا الرأي وكيف يمكن لشركات التأمين ان تعالج المشكلة؟

– سبّبت هذه العقود خسائر فنية كبيرة لقطاع التأمين المحلي عام ٢٠٠٨ وصلت الى ٣٠ مليون دولار أميركي، ما دفع شركات التأمين الى اعادة النظر بالشروط والتعرفات للحدّ من هذه الخسائر مع الحفاظ على مضاربة مشروعة، ما ساهم في تحسين الوضع الى حد معيّن.

وقد عمدت شركة أكسا بدءاً من منتصف عام ٢٠٠٩ الى خفض اكتتابها في هذه العقود. ورغم اتخاذنا اجراءات صارمة، ثمة عوامل خارجية لا يمكن السيطرة عليها مثل ارتفاع سعر اليورو أو ارتفاع نسبة التضخم أو الأجور أو رفع الضريبة على القيمة المضافة وغيرها، وهذه تشكّل خطورة كبيرة في هذه العقود على المدى الطويل.

سوق لبنان واعد

■ استحوذت شركة زوريخ السويسرية على شركة الضمان اللبنانية COMPAGNIE LIBANAISE بالكامل، وهناك شركات تأمين لبنانية اخرى عديدة مملوكة كليا او جزئيا من اجانب او عرب، كيف تنظرون الى اقبال المستثمرين على الاستحواذ على شركات التأمين في لبنان؟ وما هي ايجابياته وسلبياته؟

– الاستحواذ على شركة الضمان اللبنانية حصل ليس فقط لوجودها في لبنان بل بسبب امتلاكها لرخص ممارسة أعمال التأمين في الأسواق الخليجية، وتطبيقاً لاستراتيجية شركة زوريخ السويسرية في التوسّع بالمنطقة.

ولا شك في ان سوق التأمين في لبنان واعد وثمة طاقات كبيرة للنمو. فنسبة اختراق التأمين للسوق المحلي وحصته من الناتج المحلي الإجمالي لا تزال ضئيلة جداً مقارنة مع الأسواق النامية وهي تصل الى ٣,٦ في المئة، ويمكن رفعها الى ٦ أو ٧ في المئة بسهولة عبر طرق عدة أبرزها إعطاء حوافز ضريبية على تأمينات الحياة، غير المنتشرة كما يجب في لبنان والتي تشكل عاملاً اجتماعياً مهماً واقتصادياً ايجابياً، من حيث توفير مؤونات طويلة الأمد لشركات التأمين قابلة للاستثمار فيها.

أعدنا هيكلة النظام الداخلي في الشركة ووضعنا استراتيجية جديدة سنعمل على تطبيقها مطلع ٢٠١١

توعية الشركات لتسوية اوضاعها

■ عند الاعلان عن الغاء ترخيص شركة AUG ذكر ان هناك شركات تأمين لبنانية اخرى مخالفة، وانها ربما يكون مصيرها مشابها لمصير AUG الا يثير ذلك الشكوك حول السلامة المالية لسائر شركات التأمين في لبنان؟ وماذا تقترحون لازالة تلك الشكوك؟

– في رأيي، مبادرة إلغاء ترخيص شركة AUG قرار جريء وأشبه بناقوس خطر أطلقه وزير الاقتصاد والتجارة محمد الصفدي ولجنة الرقابة على شركات التأمين كي تعي الشركات العاملة في القطاع ضرورة الالتزام بالقوانين والعمل بمهنية تامة.

فكل قطاع يضم شوائب عديدة، لكن قطاع التأمين مني بسمعة غير طيبة بفضل بعض الشوائب، وقد حان الوقت كي يأخذ هذا القطاع حقه، إذ ان معظم شركات التأمين في لبنان محترفة وتعمل بمهنية وتقنية عاليتين.

وفي هذا السياق، نتمنى ان تسهم حادثة AUG في توعية الشركات لتسوية أوضاعها وتحسين أدائها.

استراتيجية جديدة

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١٠؟ وما هي خططكم لعام ٢٠١١؟

– حققت أكسا نمواً بنسبة ١٣ الى ١٤ في المئة، مع الاستمرار في التخلّص من رواسب خسائر عقود تأمين السيارات.

كما أعادت أكسا هيكلة النظام الداخلي ووضعت استراتيجية جديدة ستطبّق بدءاً من ٢٠١١ حيث سنركّز على الانتشار الأوسع على الأراضي اللبنانية، والاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم وبتأمينات الأفراد، بعد ان حققنا الريادة في قطاع الشركات.

كما نهتم بتدريب كوادرنا باستمرار وتعزيز وتطوير خدمة العملاء مثل تمديد فتح أبواب فرع الحوادث لغاية الساعة الثامنة مساء ثلاثة أيام في الأسبوع.

وتطلق «أكسا» كل فترة مبادرة جديدة اهتماماً بحاجات العملاء. وقد أطلقنا مؤخراً دراسة في السوق تحت اسم VOICE OF CUSTOMER لمعرفة متطلبات السوق والمواطنين، وبالتالي تطوير خدمات وبرامج ملائمة.

تفعيل الرقابة الميدانية

■ هل لديكم رسالة توجهونها الى لجنة مراقبة هيئات الضمان في لبنان؟

– يضم فريق عمل اللجنة كوادر وطاقات جيدة حالياً تتمتع بكفايات ومهارات. ونتمنى ان تعمل اللجنة على تقوية هذا الطاقم وزيادة عدده، الى جانب تفعيل الرقابة الميدانية لاستباق أي عثرات وصعوبات في السوق.

وطالما الحوار والتواصل مستمران بين العاملين في قطاع التأمين ولجنة الرقابة ووزارة الاقتصاد والتجارة، فأي قرار يصدر لمصلحة القطاع والدفاع عنه وعن سمعته سيلقى ردوداً ايجابية وتشجيعاً من كل الشركات. ■

أحمد طباجة (كومباس للتأمين COMPASS - لبنان):

ايجاد تشريعات تساعد الهيئات الرقابية في معاقبة الشركات المخالفة حفاظاً على مصداقية وشفافية القطاع

رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في شركة كومباس للتأمين COMPASS احمد طباجة عرض لسلبيات وايجابيات دخول شركات أجنبية الى السوق المحلي ودعا الى استحداث قوانين وتشريعات تمكّن الأجهزة والهيئات الرقابية مسؤولية الإشراف على قطاع التأمين ومعاقبة الشركات المخالفة، وتمنى في هذا الإطار ان يكون لجمعية شركات الضمان دور في فرض سلطتها على القطاع، مقترحاً بيع عقد التأمين الشامل على السيارات سنوياً.



سلبيات وايجابيات

■ **استحوذت شركة زوريخ السويسرية على شركة الضمان اللبنانية COMPAGNIE LIBANAISE بالكامل، وهناك شركات تأمين لبنانية اخرى عديدة مملوكة كليا او جزئيا من اجانب او عرب، كيف تنظرون الى اقبال المستثمرين على الاستحواذ على شركات التأمين في لبنان؟ وما هي ايجابياته وسلبياته؟**

– بداية نعتبر ان استحواذ شركة زوريخ على شركة الضمان اللبنانية خطوة ايجابية تصب في مصلحة السوق المحلي. فـ«زوريخ» شركة عالمية تتمتع بخبرة واحتراف وتساعد على تنظيم السوق وتنظيفها من الشركات التي تمارس أعمال التأمين بطريقة غير مهنية.

لكن قد تنشأ سلبيات من هذه الخطوة لناحية عدم قدرة شركات التأمين المحلية على منافسة تلك العالمية، من حيث رؤوس الأموال والاتفاقيات وغيرها.

مسؤولية الأجهزة والهيئات

■ **عند الاعلان عن الغاء ترخيص شركة AUG ذكر ان هناك شركات تأمين لبنانية اخرى مخالفة، وانها ربما يكون مصيرها مشابها لمصير AUG الا يثير ذلك الشكوك حول السلامة المالية لسائر شركات التأمين في لبنان؟ وماذا تقترحون لازالة تلك الشكوك؟**

– لا شك في ان شركات تأمين أخرى تعمل في السوق اللبناني سيكون مصيرها مشابهاً لشركة AUG وشركات أخرى أقفلت في السابق.

وهذا العبء تتحمله الأجهزة والهيئات الرقابية على قطاع التأمين إذ ان دورها يقضي بالإشراف على القطاع ومعاقبة الشركات المخالفة حفاظاً على مصداقية وشفافية القطاع.

فالأسعار التي تطرحها الشركات المخالفة غير منطقية وفنية ومن الطبيعي ان توصل الى نتائج كارثية.

وفي هذا الإطار، نتمنى ان يتطوّر دور جمعية شركات الضمان ليصبح لها قدرة فرض سلطتها على القطاع.

بيع عقد التأمين سنوياً

■ **عقود التأمين الشامل والطويلة الاجل LONG TERM AUTO POLICY والتي تسوقها شركات التأمين لمصلحة المصارف التي تمول بيع السيارات بالتقسيط تحولت الى عبء على كاهل شركات التأمين ويقال انها تتسبب لها بخسائر فنية كبيرة، هل توافقون على هذا الرأي وكيف يمكن لشركات التأمين ان تعالج المشكلة؟**

– لم تدخل شركة كومباس في هذه العقود، إذ ليس منطقياً تسويق هذه البوالص لفترة تصل أحياناً الى سبع سنوات بسعر ثابت من دون الاخذ بالاعتبار عملية تطوّر الأسعار وتكلفة قطع التبديل والتصليح مستقبلاً.

وترى شركات التأمين ان هذه العقود توفر لها سيولة وترفع حجم أقساطها، لكنها في النهاية تتسبّب بخسائر فنية كبيرة.

ولمعالجة هذه المسألة، نقترح بيع عقد التأمين الشامل على السيارات سنوياً، مع الأخذ بالحسبان معدّل خسارة هذا العقد أو ربحيته قبل تجديده السنة التالية.

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟**

– لا أجد ان ثمة منافسة قوية وحادة في أسواق إعادة التأمين.

نمو في الانتاج والربحية

■ **هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟**

– لم تتأثر شركة كومباس للتأمين بتراجع الاستثمارات والأسهم لا بل على العكس زادت قيمة اصولنا في قطاع العقارات بشكل كبير. كما حققنا نتائج جيدة عام ٢٠١٠ وأفضل من عامي ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ من حيث الإنتاج والربحية.

وسجّلنا نمواً تجاوزت نسبته ٢٠ في المئة في الإنتاج، وأكثر من ٣٠ الى ٤٠ في المئة في الأرباح.

ونتطلع الى ان تكون سنة ٢٠١١ أفضل في حال ساد الاستقرار السياسي في البلاد.■

سجّلنا نمواً تجاوزت نسبته ٢٠ في المئة في الإنتاج وأكثر من ٣٠ الى ٤٠ في المئة في الأرباح



جان حليس (أدير ADIR):

تطبيق القوانين وملاحقة الشركات المتعثرة انقاذاً لسمعة القطاع

جان حليس عضو مجلس الادارة المدير العام لشركة ادير ADIR (عضو مجموعة بنك بيبلوس) ينظر الى استحواذ شركة زوريخ السويسرية على الضمان اللبنانية من منطلق حصول الاولى على التراخيص الممنوحة للشركة المحلية، عارضا لايجابيات وسلبيات وجود شركة ZURICH في السوق اللبناني.
وكرر حليس مطالبته بتطبيق القوانين وملاحقة الشركات المتعثرة انقاذاً لسمعة القطاع، مقترحا معالجة مسألة الخسائر التي تتكبدها الشركات من عقود التأمين الشامل والطويلة الاجل الخاصة بالسيارات، برفع الاسعار للمؤمن لهم الجدد ووضع اقتطاع على الحوادث وضرورة اثبات وجود الطرف الثالث.

■ **استحوذت شركة زوريخ السويسرية على شركة الضمان اللبنانية بالكامل، وهناك شركات تأمين لبنانية اخرى عديدة مملوكة كليا او جزئيا من اجانب او عرب، كيف تنظرون الى اقبال المستثمرين على الاستحواذ على شركات التأمين في لبنان؟ وما هي ايجابياته وسلبياته؟**

– أعتقد أنّ استحواذ شركة Zurich السويسرية على شركة الضمان اللبنانية لم يأت ضمن خطّة استحواذ على شركات التأمين في لبنان، بل على الأرجح في سبيل الاستحصال على رخص هذه الشركة اللبنانية المتواجدة في أكثر من بلد عربي، حيث توقف صدور رخص جديدة في بعضها أو حيث أصبح الاستحصال على رخص جديدة من الصعوبة بمكان، بحيث أنّ المعاملات أصبحت صعبة جدّا وتمتد الى أكثر من سنتين، فيأتي هذا الاستحواذ للشروع بالعمل بالسرعة القصوى ومن دون المرور بهذه المعاملات المعقّدة.

أمّا بالنسبة إلى لبنان فإنّ وجود شركة مثل شركة Zurich السويسرية سوف يكون له إيجابياته وسلبيّاته، فمن الإيجابيّات ادخال منتجات جديدة إلى السوق اللبناني مما يدفع قدما بالمنافسة الجديّة على ابتداع منتجات مماثلة أو متفوقة عليها، أمّا السلبيّات فتكمن في الخطر الّذي يمثّله دخول هكذا شركات على الشركات الصغيرة من حيث المنافسة غير المتعادلة. على أيّة حال فإنّ النتيجة تعتمد على الاستراتيجية التي ستطبقها هذه الشركة ونوع المنتجات التي سوف تعتمد عليها.

فرصة لتصحيح الاوضاع

■ **عند الاعلان عن الغاء ترخيص شركة AUG ذكر ان هناك شركات تأمين لبنانية اخرى مخالفة، وانها ربما يكون مصيرها مشابها لمصير AUG . الا يثير ذلك الشكوك حول السلامة المالية لسائر شركات التأمين في لبنان؟**

– هذا ما كنّا نعنيه تماما عندما كنّا نطالب مرارا وتكرارا هيئة الإشراف على شركات التأمين التابعة لوزارة الاقتصاد بتطبيق القانون واتّخاذ الاجراءات المناسبة بحق الشركات المخالفة، فإنّ أخشى ما نخشاه كان ولا يزال، هو الشك بأنّ كل السوق اللبناني مخالف وغير منتظم ولا يملك السلامة المالية اللازمة، وما حصل لشركة AUG كان مرتقبا ومعروفا لدى كل العاملين في السوق اللبناني، والتأخّر في تطبيق القانون ربما جاء في سبيل إعطاء بعض الشركات فرصة لتصحيح أوضاعها، ونحن ندرك تماما أنّ البعض قد فعل ذلك، وربما أيضا لأسباب أخرى منها إجتماعيّة ومنها سياسيّة ألخ... لذلك، فإننا نكرر مطالبتنا بالملاحقة الجديّة في سبيل تطبيق القوانين، حيث يفترض أن تكون أيّة شركة مسجّلة في لبنان وبمجرّد إدراجها في لائحة وزارة الاقتصاد والتجارة هي شركة سليمة ومراعية للقانون، فلا يجوز أن نعطي انطباعا أنّ في لبنان شركات متعثّرة.

خسائر فنية

■ **عقود التأمين الشامل والطويلة الاجل والتي تسوقها شركات التأمين لمصلحة المصارف التي تمول بيع السيارات بالتقسيط تحولت الى عبء على كاهل شركات التأمين ويقال انها تتسبب لها بخسائر فنية كبيرة، هل توافقون على هذا الرأي وكيف يمكن لشركات التأمين ان تعالج المشكلة؟**

– نعم إنّ عقود التأمين الشامل والطويلة الأجل تسبب لشركات التأمين خسائر فنيّة كبيرة وهذا الواقع مستمر منذ سنوات عدّة، وتكمن أسباب الخسارة في واقع التزام الشركات بتغطية السيّارات لمدّة طويلة الأجل مع وجود عوامل عدّة تؤثّر سلبا على قيمة الحوادث المدفوعة، مثل ارتفاع اسعار قطع السيّارات وارتفاع كلفة التصليح والناتجة عن أسباب اقتصادية مثل ارتفاع سعر اليورو أو ارتفاع سعر المحروقات أو الأجور ألخ... بينما لا تستطيع شركات التأمين زيادة أقساطها بما يتلاءم مع الزيادة في المدفوعات. وبما أنّ هذه الخسارة هي عامّة ولم تسلم منها أية شركة تأمين عاملة في لبنان، ونحن نتكلّم هنا على حوالى ٢٥ مليون دولار سنويّا للقطاع ككل، فإنّ أي إجراء إيجابي تتخذه إحدى الشركات نراه قد طبّق بالسرعة القصوى في كل السوق اللبناني، ومن هذه الإجراءات الآيلة إلى معالجة الوضع، رفع الأسعار للمؤمن لهم الجدد ووضع اقتطاع على الحوادث وزيادة هذا الاقتطاع للذين يكررون حوادثهم، وإثبات وجود الطرف الثالث في بعض أنواع الحوادث حيث أنّ الكثيرين يأتون إلينا بسيارات مصدومة ويقولون بأنّ سيّارة مجهولة صدمتهم بينما هم متوقفون وغير متواجدين أثناء وقوع الحادث بينما من الممكن أن يكون أحد أبنائهم قد صدم السيارة وغير حائز على رخصة السوق ألخ...

تنافس موزون

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟**

– صحيح أنّ شركات الإعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابيّة ولكننا لا نلمس في لبنان أي تنافس غير موزون من قبلهم، فهم تعوّدوا على أن تكون الأسعار في لبنان متوازنة مع الخطر المؤمّن ولها نتائج فنيّة مربحة على عكس البلدان العربيّة، وخاصة بلدان الخليج حيث تتنافس شركات الإعادة هذه ضمن أسعار وشروط غيرموزونة مطلقا وأحيانا غير مبررة، ممّا يرسم صورة قاتمة لجهة النتائج الفنيّة من جرّاء ذلك.

■ **ما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ ؟**

– إنّ عوائد الاستثمارات والأصول قد عادت إلى مستوياتها الطبيعيّة، وقد تجاوزت أرباحها الحاضرة خسائرها الماضية.

أمّا بالنسبة للنتائج والأقساط، فهي كما توقعناها أي بزيادة ٣٠٪ على مستوى الربحية ،مع انخفاض اجمالي الأقساط الى حوالى ٤٥ مليون دولار، حيث كنّا قد أصدرنا في عام ٢٠٠٩ حوالي ١٦ مليون دولار كأقساط للسيّارات عن مجمل السنوات السابقة، بينما لم نصدر في عام ٢٠١٠ في الفرع نفسه إلاّ الأقساط الجديدة.■



جوزف خوام (سيكوريتي اسورانس SECURITE):

نعمل على هيكلة البيت الداخلي بعد زيادة رأسمالنا الى ١٥ مليون دولار لاكتساب الطابع العالمي

أوضح الرئيس التنفيذي لشركة سيكوريتي SECURITE جوزف (جف) خوام ان شركته انسحبت ولأسباب عدة منذ عام ونصف العام من سوق عقود التأمين الشامل والطويلة الأجل الخاصة بالسيارات، مكرراً مطالبته وزير الإقتصاد والتجارة ورئيس لجنة الرقابة على شركات التأمين برفع الحد الأدنى لرأس مال شركة التأمين أقله الى ١٠ ملايين دولار، حاضاً إياهما على معالجة مسألة إبطال صلاحية البوليصة في حال عدم ايفائها من قبل المؤمن له.

■ عقود التأمين الشامل والطويلة الاجل LONG TERM AUTO POLICY والتي تسوقها شركات التأمين لمصلحة المصارف التي تمول بيع السيارات بالتقسيط تحولت الى عبء على كاهل شركات التأمين ويقال انها تتسبب لها بخسائر فنية كبيرة، هل توافقون على هذا الرأي وكيف يمكن لشركات التأمين ان تعالج المشكلة؟

– هذه المشكلة كارثية فعلاً، لذا انسحبت شركتنا من سوق عقود التأمين الشامل والطويلة الأجل المسوقة لمصلحة المصارف منذ حوالى السنة والنصف تقريباً بحيث أوقفنا عمليات إصدار هذا النوع من البوالص. ولكننا أبقينا على تعاوننا مع بعض المصارف في المجال الإستثماري.

أما الاسباب الكامنة وراء انسحابنا فتتمثل في ان قيمة القسط متدنية، في حين تحصل شركة الوساطة مع المصرف أو معرض السيارات على العمولة، فضلاً عن ان المؤمن له غالباً ما يتعرض لحوادث عدة متتالية ما يكبدنا خسائر متراكمة نعجز عن تعويضها، في وقت يمتد العقد لخمس سنوات، من دون ان ننسى انه في فروع التأمين الأخرى تفرض الشركة شروطاً وحدوداً معينة على المؤمن له، وتدرس أوضاعه عن كثب قبل الموافقة على توفير التغطية اللازمة.

ومهما يكن لا بد من تواصل مباشر بين الشركة والعميل او الوسيط المحترف للوقوف على عناصر عدة مهمة أبرزها: عمر المؤمن ومهنته، مكان إقامته، سلوكه وغير ذلك، تحدد على أساسها الاكتتابات وليس على أساس تغطية أخطار المركبة بناء على عدد الأحصنة فقط. وكل هذه العوامل مجتمعة كبدّت الشركات خسائر جسيمة، خصوصاً تلك المملوكة من المصارف.

اكتتاب بعيد عن التهور

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– لم نتأثر سلبا بهذا الواقع، الا اننا لاحظنا مرونة في اسناد التأمينات الاختيارية، خصوصا اننا ننشط في اكثر من عشر اسواق عربية من خلال شركة INTERNATIONAL SECURITY ASSISTANCE (ISA) كما وعقدنا اتفاقيات مع شركات تأمين وطنية في سوريا والاردن، بحيث نسوّق منتجات تأمينية في الاسواق المذكورة وننجز مختلف الاعمال من الاتفاقيات والاصدارات وصولا الى البيع.

كما ولدينا خلية توزيع في دبي والكويت ومصر وفي حال لمسنا توافر عمليات ضخمة تكون هذه الاسواق بحاجة الى اتفاقات اعادة اختيارية (FAC) نحصل عليه غالبا بسهولة بفضل المرونة المسيطرة، وهذا واقع ايجابي يعود بالفائدة على السوق كوننا ننجز الاعمال الاكتتابية بعيدا عن التهور والعشوائية تفاديا لاي خسائر قد تطرأ.

رفع رأس مال شركة التأمين

■ هل لديكم مطالب معينة تتوجهون بها الى الجهات المعنية؟

– نشكر وزارة الاقتصاد والتجارة ولجنة الرقابة على شركات التأمين على متابعتهما الدائمة للقطاع وعلى الاجراءات التي اتخذتها في هذا الاطار، بحيث فرضت على الشركات ان يكون لديها احتياطي تقوم بتوظيفه فضلا عن مجموعة من الرسوم والضرائب وكل ذلك يصب في مصلحة الاطراف كافة.

الى ذلك نطالب وزير الاقتصاد والتجارة محمد الصفدي ورئيس لجنة الرقابة وليد جنادري بإلحاح رفع رأس المال من ١,٥ الى ١٠ ملايين دولار كحد ادنى، والتمثل اقله بالبلدان المحيطة، حيث رأس مال شركة التأمين في سوريا بين ١٤ و١٧ مليون دولار وفي الاردن ١٢ مليونا. في الوقت الذي يعتبر فيه لبنان اكبر خزان للموارد البشرية والكفايات فضلا عن ادارة رأسمال شركة بحجم ١,٥ مليون دولار ستكون متهورة في حين ادارة ١٠ او ٢٠ مليون دولار ستكون اكثر احترافية ومهنية.

ولا بد من الاشارة الى اننا تكيّفنا مع الاوضاع السياسية الهشة في لبنان ولكن لا يجوز القاء العبء على كاهل شركات التأمين وحدها، لجهة ضرورة تعليق مفاعيل بوليصة التأمين حتى يفي العميل بالدفعة الاولى، خصوصا ان هذه الآلية مطبقة في مختلف الدول، لذا في حال اتخذ هذا القرار سيصب في مصلحة شركات التأمين، الوسطاء والعملاء، في حين يقضي القانون الحالي بإرسال انذار من كاتب العدل مع كتاب للمضمون وحتى في حال تخلّف المؤمن له عن الدفع تبقى البوليصة سارية المفعول، ولا تبطل الا بعد شهر من ارسال التبليغ الى المضمون. وهنا، نشير، الى انه في بعض الحالات لا يصل التبليغ الى المضمون لاسباب عدة ومن اهمها في حال رشوة الجهة التي تتولى مهمة التبليغ.

ولذا، لا بد من حل جذري من قبل سلطة الوصاية منعا لتفاقم المشكلة.

محفظة متنوعة

■ كيف تقرأون نتائجكم للعام ٢٠١٠ مقارنة بالعام ٢٠٠٩ وهل من انجازات تودون التوقف عندها؟

– كان العام ٢٠١٠ مميزا لناحية حجم الاقساط وقد زادت نسبتها بنحو ٢٥ في المئة.

ونتميز بأن اخطارنا موزعة ومحفظتنا متنوعة ولدينا اكثر من ٣٠٠ الف مؤمن له، ونتوقع ان تكون نسبة الخسائر محدودة وايجابية في مختلف فروع التأمين، ولكننا بانتظار صدور النتائج النهائية قريبا.

ولا بد من الاشارة، الى اننا سنستكمل انتشارنا داخل لبنان وخارجه، وقد عقدنا اتفاقا مع شركتي تأمين في مصر لتوزيع منتجاتنا هناك، كما ونتطلع للتوجه نحو تركيا.

اعادة هيكلة

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١١؟

– نتوقع ان تكون ٢٠١١ سنة التنظيم الداخلي بعد ان رفعنا رأسمالنا الى ١٥ مليون دولار. كما ولدينا خطة تقضي بشراء قطعة ارض لبناء مقر رئيسي للشركة وخطة لتغيير اسم الشركة بهدف اكتساب الطابع العالمي، هذا ونعمل على اعادة هيكلة البيت الداخلي وعقدت للغاية الاجتماعات مع المدراء والمسؤولين لتطوير وتحسين الانشطة الاكتتابية، واصدارات البوالص، الارشفة وغيرها... بهدف تقديم أرقى وأجود أنواع الخدمات التأمينية بسرعة وسهولة وبشكل حديث ومتطور، تلبية لمتطلبات عملائنا.■

JOHN BARRETT (U F A):

LARGE REINSURERS SEEKING ECONOMIES OF SCALE AND TRYING TO DRIVE THEIR SMALL COMPETITORS OUT !



Our Q and A with John Barrett, General Manager of Union Franco Arabe D'Assurance et de Reassurances S.A.L. was marked with straight and direct answers being given to us by Mr Barrett.

Barrett sees the acquisition of Lebanese insurance companies by such groups as Zurich, a natural evolution anywhere in the world, and as a result of which family owned insurance companies will eventually disappear.

As regards to the ongoing competition Barrett said, " too much capital is chasing too few risks" and that will inevitably results in adverse technical result.

IN THE LONG TERM FAMILY INSURANCE COMPANIES ARE DOOMED TO DISAPPEAR

*** "Compagnie Libanaise D'Assurances" was recently acquired by Zurich, and there are other Lebanese insurers who are totally or partially owned by foreign interests. Why in your opinion would foreign insurers buy out or invest in Lebanese insurance companies?**

- I think that Zurich's strategic interest in this purchase was not an entry into the Lebanese market but a license to operate in UAE, Kuwait and Oman where "Compagnie Libanaise d'Assurances SAL" has branch operations. They will therefore have access to direct personal and commercial clients in four additional important Middle East countries to complement their current operations in Bahrain and the DIFC where they are confined to large corporate clients.

NOT ENOUGH IS BEING DONE TO ENFORCE SOLVENCY MARGIN, REINSURANCE SECURITY, OR MINIMUM REQUIRED CAPITALIZATION

*** While announcing the Ministry of Economy and Trade's decision to withdraw AUG license, it was said that there are other Lebanese Insurers happen to be in the same situation as AUG. How do you look at this, and how will it reflect on the image of the Lebanese insurance market?**

- Frankly it's all about government control on solvency margins, reinsurance securities, cash collections and sufficient minimum paid-up capitals. Not enough is being done in these areas and Compagnies like AUG have blatantly not even respected the minimum agreed tariffs for Motor Obligatory Insurance with the inevitable resulting consequences.

class of business with catastrophic technical results

***The Auto Long term Comprehensive polices which are being sold by the lending banks, are said to have become a burden on the insurers concerned. Do you agree to this? And how could the insurers in question get out of this?**

- This is well Known to be a class of business with catastrophic technical results all over the world.

Of course it's simply a numbers game. If the premiums are high enough, with adequate deductibles, coupled with anti-selection against young drivers then the technical results can turn into a small profit. However, with car sales being a loan priority for banks flush with depositors cash due to high interest rates then this is unlikely to happen in the short term as a lot of Leading Insurers in Lebanon are owned by banks.

The reinsurance market has always been cyclical

*** It is repeatedly said that Reinsurers are now overcapitalized, and that is the factor which is what driving them to compete for premiums. Do you agree to this?**

- The reinsurance market has always been cyclical but what is clear is that the large Leading Reinsurers are getting bigger and bigger as they seek economies of scale and attempt to drive out their smaller brethren.

Global catastrophe reinsurance rates have continued to decline during 2010 despite the first half of this year being one of the costliest ever for claims. What is the reason for this? Simply surplus capital seeking a home and a financial return as bank interest rates remain historically low and there is a general fear of other financial investments. Too much capital chasing too few risks inevitably results in adverse technical results unless Reinsurers are lucky and new large natural or man made catastrophes do not occur in the short term.

Results

*** Would you say that UFA's assets were hot harmed by the last monetary crisis, and how do you expect your results for 2010 to be?**

- UFA was not at all affected by the deterioration in investment prices as has never invested in items which are subject to such wild fluctuations - up or down.

We are looking forward to continuing on the same path - both in relation to production and profit.■



انطوان بشارة (شركة ليا للتأمين LIA):

المشكلة الأساسية في عقود التأمين الشامل الطويل الاجل تكمن في عدم سيطرة الشركات على الكلفة المستقبلية

انطوان بشارة المدير العام المساعد في شركة ليا للتأمين يملك خبرة مصقولة في صناعة التأمين، وفي كل المقابلات والحوارات التي اجريناها معه سابقا، كانت له رؤى سليمة واقتراحات ناجعة فيما لو اخذ المعنيون بها.

وأيد بشارة استحواذ الشركات الاجنبية على الشركات اللبنانية شرط الاستفادة من خبراتها وهو مع صدور بيان دوري من قبل لجنة الاشراف على القطاع بأوضاع الشركات كافة لتصحيح اوضاع الشركات المتعبة قبل تعثرها وانهيارها.

■ استحوذت شركة زوريخ السويسرية على شركة الضمان اللبنانية بالكامل، وهناك شركات تأمين لبنانية أخرى عديدة مملوكة كلياً أو جزئياً من أجانب أو عرب. كيف تنظرون الى إقبال المستثمرين على الاستحواذ على شركات التأمين في لبنان؟ وما هي إيجابياته وسلبياته؟

– لا شك في أن سوق التأمين اللبناني المتميز بعناصره التكوينية من انفتاحه على العالم كله وطبيعة اقتصاده الحرّ وخبرات رجالاته وقوة موارده البشرية بالاضافة الى عامل توسع شركاته في محيطه، تجعل منه سوقاً مستقطباً لاستثمارات الشركات الأجنبية.

هذه النظرة الايجابية قد تقابلها حيثيات سلبية في حال عملت هذه الشركات على استغلال قدراتها الاستيعابية بضرب التنافس، خاصة في تكسير الأسعار دون المحافظة على تقنية العمل وتطبيق الشروط والالتزام بالقوانين السائدة. في ما عدا ذلك تكون الايجابيات كثيرة في حال توافرت منتجات جديدة تساعد على تحسين عمل التأمين في لبنان.

اقتراح ناجع

■ عند الاعلان عن إلغاء ترخيص شركة AUG ذكر أن هناك شركات تأمين لبنانية أخرى مخالفة، وأنها ربما يكون مصيرها مشابهاً لمصير AUG ألا يثير ذلك الشكوك حول السلامة المالية لسائر شركات التأمين في لبنان وماذا تقترحون لإزالة تلك الشكوك؟

– لا أعتقد بأن إلغاء تراخيص للشركات المخالفة يؤثر على السلامة المالية للشركات التي تتمتع بقدرة مالية وافرة وتقنية عمل عالية وشفافية في التعاطي مع الآخرين، بل قد تؤثر على قرار المؤمن لهم باختيار أنسب لتأمين مصالحهم. وقد يتأثر السوق عامة وبشكل مرحلي إذا كان عدد الشركات المتعثرة كبيراً. أما الاقتراح الأنجع لازالة هذه الشكوك فهو إصدار رسمي معلن من قبل لجنة الاشراف على القطاع وبشكل دوري لأوضاع الشركات وإلزام تلك المتعثرة بتصحيح أوضاعها كلما دعت الحاجة وقبل فوات الأوان، وبذلك تحفظ حقوق المؤمن لهم ويظل القطاع بمنأى عن الخضّات التي قد تعكر سلامة عمله.

الاستفادة على حساب شركات التأمين

■ عقود التأمين الشامل والطويلة الأجل والتي تسوقها شركات التأمين لمصلحة المصارف اللتي تمول بيع السيارات بالتقسيط تحولت الى عبء على كاهل شركات التأمين ويقال أنها تتسبب لها بخسائر فنية كبيرة. هل توافقون على هذا الرأي وكيف يمكن لشركات التأمين أن تعالج المشكلة؟

– إن المشكلة الأساسية في عقود التأمين الشامل الطويلة الأجل تكمن في عدم تمكن الشركة من السيطرة على الكلفة المستقبلية من جهة كذلك على سياسة الاكتتاب من حيث زيادة السعر للعقود الخاسرة أو حتى إلغائها في بعض الأحيان. لذلك من المستحسن أن تبقى هذه العملية وبواسطة شروط خاصة بتحكم كامل من قبل شركات التأمين غير أن سياسة المصارف وحتى بعض شركات بيع السيارات ترتكز على تأمين مصالحها من خلال تحديد مسبق لسعر التأمين كي يؤخذ في الاعتبار من ضمن عملية حساب الدين الكامل. من هنا قامت شركات التأمين مؤخراً بإشراك المؤمن له ولو بجزء ضئيل في عملية احتساب كلفة الحادث بتطبيق تحمل عن كل حادث كعلاج أولي لهذه المشكلة. وفي حال عدم جدوى هذه الخطوة فعلى الشركات أن تحاول بالاتفاق في ما بينها ومع المصارف وشركات بيع السيارات التعويض عن الخسائر (التي قد تجبرها على التوقف عن القيام بهذه العملية) بواسطة إعادة النظر في التسعير القائم والتحمل المعمول به، فلا يجوز ان تستفيد المصارف وشركات بيع السيارات من هذه العملية على حساب شركات التأمين وإلا على كل شركة أن تتحمل نتائج قراراتها في هذا الشأن.

للفائض سيئاته ايضا

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو أن شركات الإعادة باتت تملك فائضاً في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع لتفوز بكميات أكبر من أقساط الإعادة. هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– أعتقد أن المنافسة بين شركات إعادة التأمين لا تقل أهمية عن المنافسة بين شركات التأمين مع أن عددها أقل بكثير. وإننا نلاحظ أنه حتى في الحالات غير المذكورة أعلاه فسياسة شركات الاعادة تستوحى وفقاً لمعايير تختلف باختلاف الأهداف ومنها السيطرة على حصة كبيرة في الأسواق، أو تحسين المردود التقني أو التواجد في بعض الأسواق لأمور استراتيجية وما الى هنالك من تبريرات.

أما الفائض في الرساميل وفي الطاقات الاكتتابية فهو مساعد على التنافس ولكن هل يعني بأنه يدفع الشركات صاحبة هذا الفائض الى القبول بنتائج فنية سلبية على مدار السنوات؟ فهذا غير صحيح. ومن جهة أخرى نرى أن هذا الفائض قد يساعد بعض الشركات المسندة خاصة صاحبة النتائج السلبية على إيجاد تسهيلات ضمن شروط قد تكون أكثر تشدداً. فهذا الفائض له ثمن وعلى شركات الاعادة أن تبيعه ولن يكون بمثابة هبة.

النتائج افضل من المتوقع

■ هل يمكن القول أنكم تجاوزتم تداعيات تدهور أسعار الاستثمارات والأصول. وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند إقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام ٢٠١١ سواء على مستوى الانتاج أو الربحية؟

– نؤكد بأن شركتنا لم تتأثر بشكل ملحوظ بتدهور أسعار الاستثمارات والأصول نظراً للسياسة المالية المعتمدة. ولقد دأبت الادارة على العمل لتحقيق النتائج المرجوة رغم التباطؤ الذي شهدناه في بعض القطاعات ولفترات متقطعة. فقد أتت نتائج ٢٠١٠ أفضل من المتوقع وكان الفضل بذلك للعملاء، الوكلاء، الوسطاء، الموظفين، مساهمي الشركة وجميع العاملين لها فالكل يشكر على جهوده. وإننا نتطلع للسنين القادمة للمحافظة على هذا النمط العملي مع محاولتنا الدائمة لزيادة في الانتاج والأرباح على حد سواء.

أخيراً أود أن أشكركم على جهودكم الدؤوبة في إطلاع قراء البيان الاقتصادية على جميع المواضيع الاقتصادية، الاجتماعية والانسانية والتدخل في إظهار الحق لأصحابه من خلال كتاباتكم القيّمة متمنياً لأسرة مجلتكم الغرّاء الصحة والازدهار الدائمين. وأنتهز هذه الفرصة لأتقدم من كل العاملين مع ولشركة ليا للتأمين – لبنان ومع وللشركة السورية العربية للتأمين بأحرّ التهاني القلبية بمناسبة الأعياد المجيدة وكل عام والجميع بخير. ■



انطوني الفضل (نورث انشورنس NORTH INSURANCE):

ضرورة اتخاذ تدابير بالشركات المخالفة والوسطاء المخالفين

نائب رئيس شركة نورث انشورنس انطوني الفضل عزا اهتمام الشركات الأجنبية بمثيلاتها اللبنانية والعربية للتقدم الذي حققته الأخيرة، وأشار الى سلبيات ناتجة عن امتلاك الشركات الأجنبية للبنانية، مطالباً وزارة الاقتصاد باتخاذ الإجراءات والتدابير بالشركات المخالفة والوسطاء المخالفين، معتبراً ان التطور الدائم للقوانين ولأدوات المراقبة يزيل الشكوك ويوفر حلولاً مبتكرة لاشكالية المخاطرة من ناحية السلامة العامة. واذ رأى ان لكل شركة طريقتها في احتساب أخطار تأمين السيارات الشامل، ثمّن القوانين والإجراءات الجديدة الموضوعة من قبل وزارة الداخلية والتي هي بمثابة تطور لمصلحة الجميع، مؤكداً عدم اقدام شركات الإعادة على المنافسة غير الموزونة.

سلبيات الاستحواذ

■ استحوذت شركة زوريخ السويسرية على شركة الضمان اللبنانية COMPAGNIE LIBANAISE بالكامل، وهناك شركات تأمين لبنانية اخرى عديدة مملوكة كليا او جزئيا من اجانب او عرب، كيف تنظرون الى اقبال المستثمرين على الاستحواذ على شركات التأمين في لبنان؟ وما هي ايجابياته وسلبياته؟

– إن اهتمام الشركات الأجنبية بشركات التأمين اللبنانية يعود الى التقدم الذي أنجزته تلك الشركات في لبنان والدول العربية. بالنسبة لشركة زوريخ السويسرية فإن لبنان يشكل باباً لدول الشرق الأوسط، وهذا ما يؤكد التقدم الذي وصلت إليه شركات التأمين اللبنانية. ولكن بالرغم من هذه الإيجابيات فإن امتلاك الشركات اللبنانية من قبل الشركات الأجنبية له سلبيات عديدة منها، عدم استفادة الشركات اللبنانية من الخبرة التي اكتسبتها والتوسع نحو الدول العربية عن طريق اجتذاب رؤوس أموال جديدة، كما أنه يمكن أن يكون هدف الشركات الأجنبية استخدام الطاقات البشرية اللبنانية لفترة محدودة ومن ثم استخدام موظفين أجانب بعدما تكون قد استفادت وتعلمت من الخبرة اللبنانية في الأسواق العربية.

حلول لإشكالية المخاطرة

■ عند الاعلان عن الغاء ترخيص شركة AUG ذكر ان هناك شركات تأمين لبنانية اخرى مخالفة، وانها ربما يكون مصيرها مشابها لمصير AUG. الا يثير ذلك الشكوك حول السلامة المالية لسائر شركات التأمين في لبنان؟ وماذا تقترحون لازالة تلك الشكوك؟

– على وزارة الاقتصاد اتخاذ الاجراءات بالشركات المخالفة والوسطاء المخالفين. وتعتبر السلامة المالية لشركات التأمين ركيزة أساسية لتأمين التطور ولمواجهة التحديات والأخطار وهي ضمانة المستهلك عند شرائه أي عقد تأميني. وبالتالي إن التطور الدائم للقوانين ولأدوات المراقبة يزيل الشكوك ويعطي حلولاً مبتكرة لإشكالية المخاطرة من ناحية السلامة المالية.

■ عقود التأمين الشامل والطويلة الاجل LONG TERM AUTO POLICY

شركات الإعادة تتمتع برساميل عالية ولكنها لا تلجأ للمنافسة غير الموزونة

والتي تسوقها شركات التأمين لمصلحة المصارف التي تمول بيع السيارات بالتقسيط تحولت الى عبء على كاهل شركات التأمين ويقال انها تتسبب لها بخسائر فنية كبيرة، هل توافقون على هذا الرأي وكيف يمكن لشركات التأمين ان تعالج المشكلة؟

– قد تكون عقود تأمين السيارات الشاملة والطويلة الأجل تتسبب بخسائر لعدم إمكانية الاكتتاب سنويا وخصوصاً لكثرة الحوادث التي تحصل. ولكن بالرغم من ذلك فهي تؤمن عدداً كبيراً من المؤمنين وبالتالي يمكن لكل شركة معالجة المشكلة عن طريق احتساب تقديري لقيمة الأخطار التي يمكن أن تحصل واحتساب الأقساط على هذا الأساس. ونجاح وزير الداخلية بوضع القوانين والاجراءات الجديدة والوقائية على الطرقات هي بمثابة تطور لمصلحة الجميع والحدّ من الحوادث والخسائر على جميع أنواعها.

لا تراجع عن المستوى الفني

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– إن شركات الإعادة تتمتع حاليا برساميل عالية ولكنها لا تلجأ للمنافسة غير الموزونة وخصوصاً عن طريق التخفيض في الأسعار لكي تزيد من أقساطها من دون أي دراسة، إذ ان الهدف هو المحافظة على قوتها وليس العكس. وهذه القوة الاكتتابية التي أحرزتها تلك الشركات هي من جراء الدراسة القوية للمخاطر التي تؤمنها، وبالتالي لا يمكن لهذه الشركات التراجع على المستوى الفني خصوصاً وانها تتمتع بخبرة قوية.

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– تمكنا من تجاوز الأزمة المالية من دون خسائر ونعلن أن نتائج العام ٢٠١٠ كانت جيدة ونحن نقوم حاليا بعدة مشاريع سيتم الإعلان عنها قريباً ونتمنى أن يكون عاماً مليئاً بالنجاح والازدهار لشركتنا وللبنان. ■

فؤاد صوايا (بيريتوس للتأمين واعادة التأمين BERYTUS - لبنان):

حققنا نموا بنسبة ٧٥ ٪ ونخطط للتوسع في كل لبنان

رأى السيد فؤاد صوايا المدير العام لشركة بيريتوس (BERYTUS) للتأمين واعادة التأمين، ان الدمج والشراء في ما بين الشركات هو عنوان المرحلة الحالية عالميا، وان لبنان لن يكون مختلفا عن غيره في هذا المجال.

وقال ان الدور الذي تلعبه لجنة مراقبة هيئات الضمان في لبنان يحدّ بشكل كبير من تأثير اي مخاطر مالية على شركات القطاع.

واضاف ان النتائج المالية لشركة بيريتوس عن العام ٢٠١٠ حققت نموا بنسبة ٧٥ ٪ موزعة على جميع الفروع، وان الشركة تخطط للتوسع اكثر في العام الحالي.

عمليات الدمج والشراء

■ **استحوذت شركة زوريخ السويسرية على شركة الضمان اللبنانية COMPAGNIE LIBANAISE بالكامل، وهناك شركات تأمين لبنانية أخرى عديدة مملوكة كلياً أو جزئياً من أجانب أو عرب، كيف تنظرون الى إقبال المستثمرين على الإستحواذ على شركات التأمين في لبنان؟ وما هي إيجابياته وسلبياته؟**

– (Merge & Acquisition) أي الدمج والشراء في ما بين الشركات هو عنوان المرحلة الحالية عالمياً ولن يكون لبنان مختلفا عن غيره من البلدان في هذا السياق خصوصاً بعدما استقر وضعه الإقتصادي بشكل نسبي كبير.

فعمليات الدمج والشراء في معظم الأحيان وإذا ما تمت بشكل يراعي مصالح الأفرقاء كافة يكون مردودها إيجابيا، إن لجهة الملاءة المالية أو الخبرات المتبادلة المتكاملة بالإضافة الى رفع مستوى خدمات التأمين للمؤمن.

السلامة المالية للشركات

■ **عند الإعلان عن إلغاء ترخيص شركة AUG ذكر أن هناك شركات تأمين لبنانية أخرى مخالفة، وأنها ربما يكون مصيرها مشابهاً لمصير AUG ألا يثير ذلك الشكوك حول السلامة المالية لسائر شركات التأمين في لبنان؟ وماذا تقترحون لإزالة تلك الشكوك؟**

– إن الدور الإيجابي الذي تلعبه لجنة مراقبة هيئات الضمان في لبنان يحدّ بشكل كبير من تأثير هذه المخاطر، فضلاً عن الإحتياطات القديمة الجديدة المفروضة على الشركات والتي تعطي المؤمن ضمانات إضافية إن لجهة ملاءة الشركات أو حسن تنفيذ العقود.

■ **عقود التأمين الشامل والطويلة الأجل LONG TERM AUTO POLICY والتي تسوقها شركات التأمين لمصلحة المصارف التي تمول بيع السيارات بالتقسيط تحولت عبء على كاهل شركات التأمين ويقال أنها تتسبب لها بخسائر فنية كبيرة، هل توافقون على هذا الرأي وكيف يمكن لشركات التأمين أن تعالج المشكلة؟**

■ ■ ■

الدمج والشراء هو عنوان المرحلة الحالية

■ ■ ■

– إن التأمين الشامل الطويل الأمد على السيارات من قبل المصارف سبّب ويسبب خسائر كبيرة للشركات، بحيث يحرمها حق التعديل أو الإلغاء على ضوء هامش الخسارة (Loss Ratio)، بالإضافة الى عامل التضخم المالي (Inflation)، سعر صرف العملات، غلاء المعيشة التي تؤثر مباشرة على كلفة حل الحوادث لجهة اليد العاملة أو قطع التبديل. فعند اكتتاب أي عقد تأمين طويل الأمد يجب الأخذ بالحسبان كل هذه العوامل مع إعطاء الشركة هامش تحرك إن لجهة الإلغاء وفق شروط محددة أو تعديل قسط التأمين عند التجديد على ضوء هامش الخسارة.

٧٥ ٪ نموا في كل الفروع

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو أن شركات الإعادة باتت تملك فائضاً في الرساميل وفي طاقاتها الإكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات أكبر من إقساط الإعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟**



– إذا تمّ التعاقد مع شركات إعادة تأمين عالمية مصنفة من الفئة الأولى يكون التعامل على مستوى من التقنية ويخفف من أي تداعيات سلبية من جراء فائض في الرساميل أو ما شابه.

■ **هل يمكن القول أنكم تجاوزتم تداعيات تدهور أسعار الإستثمارات والأصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند إقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الإنتاج أو الربحية؟**

– بالنسبة للنتائج المتوقعة لسنة ٢٠١٠ فقد حققت الشركة نمواً بمعدل ٧٥٪ موزعة على جميع فروع التأمين(Balanced Growth) مع هامش خسارة (Loss Ratio) لا يتعدى ٦١٪. أما بالنسبة للعام ٢٠١١ فنأمل المحافظة على هذا النحو من النمو بظل سياسة إكتتابية محافظة ومن الجدير ذكره أن هامش ملاءة الشركة فاق ٤٥٪ (Solvency Margin) علماً أن الهامش المقبول هو ١٠٪.

من جهة أخرى تمّ افتتاح فرع جديد للشركة في منطقة صور لخدمة منطقة الجنوب، وقريباً سيتم إيضاً إستحداث فروع أخرى لتغطية جميع المناطق اللبنانية. ■

روجيه زكّار (كومرشل للتأمين وإعادة التأمين - COMMERCIAL):

الغاء ترخيص AUG دليل على أعمال الرقابة ومحاسبة الشركات المخالفة

شجّع المدير العام المساعد لتطوير المشاريع في شركة كومرشل للتأمين وإعادة التأمين COMMERCIAL روجيه زكّار على استثمار الشركات الأجنبية والعربية في قطاع التأمين المحلي.
واعتبر الغاء ترخيص AUG تفعيلاً لأعمال الرقابة والتشدّد على الشركات العاملة في السوق ومحاسبة المخالفة منها، متمنياً تحقيق نتائج أفضل في ٢٠١١ كما في ٢٠١٠، برغم حدة المنافسة بين الشركات العاملة.



مع الاستثمار في القطاع

■ **استحوذت شركة زوريخ السويسرية على شركة الضمان اللبنانية COMPAGNIE LIBANAISE بالكامل، وهناك شركات تأمين لبنانية اخرى عديدة مملوكة كليا او جزئيا من اجانب او عرب، كيف تنظرون الى اقبال المستثمرين على الاستحواذ على شركات التأمين في لبنان؟ وما هي ايجابياته وسلبياته؟**

– نرى ان دخول المستثمرين العرب والأجانب الى سوق التأمين اللبنانية أمراً ايجابياً ونحن نشجّع استثمار المزيد من الشركات الخارجية في شركات تأمين لبنانية، فهذا يعود بالفائدة على السوق المحلية.

تشدّد ومحاسبة

■ **عند الاعلان عن الغاء ترخيص شركة AUG ذكر ان هناك شركات تأمين لبنانية اخرى مخالفة، وانها ربما يكون مصيرها مشابها لمصير AUG. الا يثير ذلك الشكوك حول السلامة المالية لسائر شركات التأمين في لبنان؟ وماذا تقترحون لازالة تلك الشكوك؟**

– لا أعتقد ان إلغاء ترخيص شركة AUG سيؤثر سلباً على بقية الشركات. فمنذ البدايات يحدث ان يتم الكشف عن شركة مخالفة كل فترة، وهذا لمصلحة قطاع التأمين ويدل على التشدّد والرقابة في السوق المحلية.

فمعظم شركات التأمين في لبنان جيدة ومنظمة، لكن قلة منها تعمل بفوضى وعشوائية وتؤثر سلباً على سمعة القطاع ككل.

لذا من الجيد ان يتمّ التشديد على الشركات المخالفة ومحاسبتها.

خسائر عقود التأمين الشامل

■ **عقود التأمين الشامل والطويلة الاجل LONG TERM AUTO POLICY والتي تسوقها شركات التأمين لمصلحة المصارف التي تمول بيع السيارات بالتقسيط تحولت الى عبء على كاهل شركات التأمين ويقال انها تتسبب لها بخسائر فنية كبيرة، هل توافقون على هذا الرأي وكيف يمكن لشركات التأمين ان تعالج المشكلة؟**

– لا تزال هذه العقود تتسبب بخسائر كبيرة لشركات التأمين، فهي تمتد أحياناً على خمس سنوات لا يمكن خلالها التحكّم بالعوامل الخارجية الاقتصادية مثل سعر العملة وغيرها.

لذا في رأيي، فإن شركات التأمين مجبرة على تكبد الخسائر بحسب حصة هذه العقود من محفظتها التأمينية.

أما بالنسبة الى كومرشل فنحن لا نتعاطى بهذا الفرع بشكل كبير، لذا كانت خسائرنا محدودة.

منافسة تؤثر على النتائج

■ **هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟**

– لا شك في ان عام ٢٠٠٨ كان صعباً، اذ كانت الخسائر كبيرة جراء التأمينات الطبية، لكن الأوضاع عادت الى التحسّن عام ٢٠٠٩ وصولاً الى تحقيق أرباح في ٢٠١٠ الذي كان جيداً علينا.

ونتمنى ان نستمر على هذا المنوال سنة ٢٠١١، لكن المشكلة في لبنان ان مضاربات الأسعار مستمرة والمنافسة محتدمة وهذا يؤثر سلباً على نتائج الشركات. ■

مكس زكار:

تبرعنا بثمن الاهداءات وبطاقات المعايدة الى جمعية ARCENCIEL



كما في موسم الاعياد نهاية كل سنة، قررت شركة كومرشل COMMERCIAL برئاسة **مكس زكار** ان تستبدل الاهداءات وبطاقات المعايدة بتبرع مالي قدمته الى جمعية «قوس قزح» ARCENCIEL الخيرية والتي تعنى بذوي الحاجات الخاصة، وللجمعية المذكورة فروع في ١٦ منطقة لبنانية كما انها تساهم في جمعيات اهلية مماثلة في كل من الاردن وسوريا ومصر.

ميشال حاصباني (كونفيدنس انشورنس غروب CIG):

استحواذ شركات التأمين العالمية على شركات لبنانية امر ايجابي ويفتح أفقا جديداً أمام اللبنانيين



ميشال حاصباني المدير العام التنفيذي لشركة كونفيدنس انشورنس غروب CONFIDENCE INSURANCE GROUP (CIG) رحب باستحواذ شركات التأمين العالمية على عدد من شركات التأمين اللبنانية، وقال ان هذا أمر ايجابي لأنه يفتح المجال أمام شركات التأمين اللبنانية لاكتساب قدرات وخبرات جديدة، كما يخلق فرص عمل امام الشبان والشابات اللبنانيين المؤهلين للعمل لدى شركات التأمين، واعتبر حاصباني عقود التأمين الطويل الاجل على السيارات عملية خاسرة ولا يستفيد منها الا المصرف الذي يسوق تلك العقود.

■ **استحوذت شركة زوريخ السويسرية على شركة الضمان اللبنانية COMPAGNIE LIBANAISE بالكامل، وهناك شركات تأمين لبنانية اخرى عديدة مملوكة كليا او جزئيا من اجانب او عرب، كيف تنظرون الى اقبال المستثمرين على الاستحواذ على شركات التأمين في لبنان؟ وما هي ايجابياته وسلبياته؟**

– ان استحواذ بعض الشركات الأجنبية على بعض أو كامل الشركات اللبنانية هو أمر طبيعي تجارياً وتقنياً، إذ ان لبنان كان ولا يزال بالرغم من جميع العوامل البلد الطليعي في صناعة التأمين في المنطقة ولا سيما التأمين الصحي، وبالنظر للاعداد الكبيرة من الطلاب المؤهلين الذين يتخرجون من الجامعات في لبنان سنويا.

وتكمن الإيجابيات في إدخال تقنيات جديدة الى الأسواق اللبنانية وتمكين الشركات اللبنانية من تطوير برامجها وتعديلها وتصديرها الى الأسواق الأخرى.

ولا يوجد سلبيات إذا كان استحواذ الشركات الأجنبية لبعض الشركات اللبنانية هو بهدف المنافسة لا بالعكس، فهذا يخلق ديناميكية جديدة في الأسواق اللبنانية. ولذلك فنحن نرحّب بمثل هذه الصفقات ونراها مفيدة لبلدنا وللشباب اللبناني.

الخوف على ملاءة الشركات وسلامتها المالية غير مبرر

■ **عند الاعلان عن الغاء ترخيص شركة AUG ذكر ان هناك شركات تأمين لبنانية اخرى مخالفة، وانها ربما يكون مصيرها مشابها لمصيرAUG. الا يثير ذلك الشكوك حول السلامة المالية لسائر شركات التأمين في لبنان؟ وماذا تقترحون لازالة تلك الشكوك؟**

– لجنة الرقابة في وزارة الإقتصاد والتجارة تقوم بعمل جيد وهي ترصد الشركات الممكن تعثرها وتأخذ الإجراءات الملائمة بحقها، ولذلك لا اعتقد ان الخوف على ملاءة الشركات وسلامتها المالية مبررا. ولو كانت هناك شركات مخالفة، فلا بد للجنة الرقابة في وزارة الاقتصاد والتجارة ان تكون قد ضبطتها واجبرتها على تصحيح اوضاعها وفقا لاحكام القانون، فاللجنة ساهرة على الوضع وليس من سبب لاثارة الشكوك حول اي شركة تأمين لبنانية.

عقود التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات لا يستفيد منها الا البنك الذي يسوقها

■ **عقود التأمين الشامل والطويلة الاجل LONG TERM AUTO POLICY والتي تسوقها شركات التأمين لمصلحة المصارف التي تمول بيع السيارات بالتقسيط تحولت الى عبء على كاهل شركات التأمين ويقال انها تتسبب لها بخسائر فنية كبيرة، هل توافقون على هذا الرأي وكيف يمكن لشركات التأمين ان تعالج المشكلة؟**

– اثبتت النتائج إن التأمين الشامل الطويل الأمد للسيارات تسبب بخسائر كبيرة لشركات التأمين التي تمارسه في لبنان خصوصا عبر المصارف BANCASSURANCE، والمصارف هي الفريق الوحيد الذي يستفيد من تلك العقود. كما ان معظم شركات العالم منيت بخسائر نتيجة تعاطيها هذا النوع من التأمينات، وبالتالي يجب على الشركات التي تتعاطى هذا النوع من التأمين ان تتخذ الحيطة والحذر وأن تكون حريصة جداً.

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟**

– لا أتصور ان شركات الإعادة وخاصة العالمية منها والعالية القدرة ستقدم على التدافع للفوز بكميات أكبر من الأقساط التي تعد خاسرة. أما التدافع على الأقساط المربحة ففي كل الحالات هذا التدافع كان موجوداً وما يزال . وهذا امر طبيعي ومشروع لان شركات الاعادة وجدت لتحقق ارباحا وتوزعها على المساهمين، ولا اعتقد ان ايا منها تقدم على التسابق للفوز باتفاقات اعادة خاسرة.

نسجل ارباحا سنة بعد سنة

■ **هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟**

– بالتأكيد تجاوزنا تداعيات تدهور الأسعار ونحن نسجل ارباحا سنة بعد سنة، ومحفظتنا ثابتة والزبائن الذين يتعاطون معنا منحونا ثقتهم ونحن نحرص على الحفاظ عليها. ■

محفظتنا ثابتة ونحن نتمتع بثقة الزبائن المتعاقدين معنا

جهاد فيتروني (الأمان تكافل للتأمين ATI):

ليونة المعيد أو تشدّده مرتبطة بنتائج الشركات المسندة

كشف مدير عام شركة الأمان تكافل للتأمين ATI جهاد فيتروني عن خطة عمل ثلاثية تتضمن إعادة هيكلة الشركة بأقسامها كافة وتجهيزها بمختلف أنواع البرمجيات، وأشار الى المباشرة بحملة توعية حول المنتجات الإسلامية التي تتعاطى فيها، معتبراً الاستحواذ على شركة الضمان من قبل زوريخ اهتماماً بسوقنا المحلي، متمنياً على الشركات الإقدام على الاندماج وتشكيل كيانات تأمينية كبيرة، رابطاً ليونة أو تشدّد المعيد بنتائج الشركات المسندة.



■ تسلمتم منصب المدير العام في شركة ATI منذ بضعة أشهر فقط، ما هي الخطط أو الاستراتيجية التي ستعملون عليها في الفترة المقبلة؟

– بدأنا بوضع خطة عمل ثلاثية للشركة وتتضمن إعادة هيكلة الشركة بأقسامها كافة، إضافة الى النهوض بها تدريجاً وصولاً الى تثبيتها على السكة الصحيحة.

وعليه، نعمل حالياً على إعادة هيكلة أقسام الشركة ودوائرها وتجهيزها بمختلف أنواع البرمجيات والتحضير للاتفاقيات وغيرها من الأمور.

ومن ضمن أهدافنا أيضاً نشر الصورة الجديدة للشركة، والتي تنم عن فعالية وخصوصية وقيمة مضافة للسوق اللبناني، خصوصاً وان الشركة غابت فترة عن السوق ونحن اليوم في صدد إعادة إطلاقها بهويتها الجديدة، عبر توحيد جهود وخبرات العاملين فيها من موظفين وقياديين.

في سياق آخر، تسوّق الشركة منتجات إسلامية لذلك علينا الأخذ بالاعتبار أهمية هذه المنتجات بالنسبة للسوق وكيفية تقبله لها. وفي هذا الإطار سنقوم بحملة توعية حول هذه المنتجات ومميزاتها وكيفية تفاعلها في السوق المحلي.

اهتمام بسوقنا المحلي

■ استحوذت شركة زوريخ السويسرية على شركة الضمان اللبنانية بالكامل، وهناك شركات تأمين لبنانية اخرى عديدة مملوكة كليا او جزئيا من اجانب او عرب، كيف تنظرون الى اقبال المستثمرين على الاستحواذ على شركات التأمين في لبنان؟

– نظرتي الى هذا الموضوع ايجابية فاستحواذ زوريخ على شركة الضمان اللبنانية ما هو إلا دليل على اهتمام السوق الأجنبي بسوقنا المحلي.

وأشير هنا الى ان شركة الضمان ليست شركة محلية، إنما لديها فروع خارجية عديدة وقد أثبتت وجودها في تلك الأسواق، وأعتقد ان الاستحواذ عليها من قبل زوريخ كان لأهميتها في فتح الباب أمام الأخيرة للتمركز أكثر في الأسواق العربية.

هذا ويعتبر سوق التأمين في لبنان مميزاً من نواحيه كافة، وقد أثبت هذا السوق انتشاره خارج الحدود، بحيث بدأنا نرى شركات لبنانية كثيرة تتوسع نحو الدول العربية، وصولاً الى الدول الأوروبية.

الى ذلك فإننا نرحب بأي دخول أجنبي الى السوق اللبناني المنفتح أمام كل الشركات، ذلك لأن أي عنصر جديد يضيف الى السوق روحية عمل جديدة، وسيساهم في ايجاد نوع من المنافسة السليمة التي تبنى على أساس تقديم الخدمة الأفضل، مع العلم ان زوريخ الخارجة من المدرسة الأوروبية، تعتبر شركة عريقة اثبتت وجودها في أسواق العالم، ودخولها الى السوق اللبناني سيرفع من قيمة هذا السوق.

بالمقابل، أتمنى اندماج الشركات المحلية من أجل تشكيل كيانات تأمينية كبيرة والتخفيف بالمقابل من مصاريفها وتقوية رساميلها وتوسيع طاقاتها الاكتتابية.

العمل على استقامة القطاع

■ عند الاعلان عن الغاء ترخيص شركة AUG ذكر ان هناك شركات تأمين لبنانية اخرى مخالفة، وانها ربما يكون مصيرها مشابها لمصير AUG، الا يثير ذلك الشكوك حول السلامة المالية لسائر شركات التأمين في لبنان؟

– لهذا الموضوع ناحية سلبية وأخرى ايجابية. ضمن الناحية الاولى نأسف لأن تخسر شركة لبنانية رخصتها في ظل الظروف الصعبة التي نمر بها، وشخصياً كنت أتمنى ان يزيد عدد الشركات في لبنان لا ان يتناقص.

أما من الناحية الإيجابية، فهذا الإجراء يدل على ان هيئة الرقابة على التأمين ووزير الاقتصاد والتجارة يمارسان دورهما بهدف استقامة القطاع من ضمن آلية احترام القانون.

وفي مطلق الظروف علينا ان نتمثل بالنظام المصرفي اللبناني الذي تمكن من النجاح واجتياز الصعوبات بفضل فعالية لجنة الرقابة ومصرف لبنان.

في المقابل أتمنى على شركات التأمين الأخرى ان تكون اكتسبت درساً من هذا الإجراء تفادياً لأي مخالفات مستقبلية من شأنها الانعكاس سلباً على قطاع التأمين ولبنان ككل.

إعادة نظر

■ عقود التأمين الشامل والطويلة الاجل والتي تسوقها شركات التأمين لمصلحة المصارف التي تمول بيع السيارات بالتقسيط تحولت الى عبء على كاهل شركات التأمين ويقال انها تتسبب لها بخسائر فنية كبيرة، هل توافقون على هذا الرأي وكيف يمكن لشركات التأمين ان تعالج المشكلة؟

– عقود التأمين الشامل للسيارات على الأمد الطويل يعتبر اختراقاً لمنظومة وفلسفة التسعير والاكتتاب، خصوصاً وان معظم الشركات تعاني أصلاً من فرع المحركات. ثم ان الشركات ليست مجبرة على التعامل في هذه العقود، إنما وقعت أسيرة الاتفاق بين المصارف والعميل، فمن جهة لم يعد بامكانها الانسحاب ومن جهة أخرى تعاني ارتفاعاً متزايداً من الخسائر، في ظل غياب القوانين التي ترعى هذه العقود، وفي ظل ارتفاع نسبة الحوادث في لبنان واستمرار حال الاهمال على الطرقات. أما المخرج الوحيد أمام الشركات فيكون بإعادة النظر في عقودها وهذا أمر تنص عليه شروط العقود بحيث يمكن للشركة إعادة النظر فيها في حال تفاقم خسائرها، ومن حقها إعادة تقييم الوضع في ضوء الاتفاق بينها وبين كل من المصرف والمؤمن له.

تجارب رادعة

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟

– مرّت شركات الإعادة العالمية بتجارب كثيرة عبر السنين، واليوم التاريخ يعيد نفسه. فالأسواق تخضع دائماً للتقلبات نزولاً وصعوداً، ورغم الأوضاع الجيدة التي تتمتع بها شركات الإعادة اليوم، إلا ان التجارب التي مرّت بها كافية لردعها عن الإقدام على زيادة مخاطرها.

كما وأرى ان لشركات الإعادة اليوم توجهاً استثمارياً وليس فنياً فحسب، إذ خلال احدى المراحل فقدت تلك الشركات الكثير من عوائدها الإستثمارية، وهي التي تبني استمراريتها على احتياطاتها المالية.

أما بالنسبة للمنافسة، فهي لم تعد اليوم بالمفهوم نفسه كما كانت في الماضي، اذ تحوّلت الى منافسة على دخول أسواق جديدة وعلى ايجاد منتجات جديدة متنوعة، ومثال على ذلك ان مجال التكافل بات يأخذ حيزاً كبيراً في شركات الإعادة العالمية مثل هانوفر ري وميونيخ ري وغيرهما.

أما الليونة أو التشدّد في التعامل مع شركات التأمين المباشر فيعتمدان على نتائج الأخيرة. ■

رامي صباغ (المشرق للتأمين واعادة التأمين):

تعديلات قانون التأمين حسّنت وضع الشركات المحلية



الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة المشرق للتأمين واعادة التأمين رامي صباغ وصف وضع الشركات العاملة في لبنان بالممتاز خصوصا بعد التعديلات التي ادخلت اخيرا على قانون التأمين، ورأى في عددها الكبير دليلا على نجاح النظام الاقتصادي الحر المعزز لروح المنافسة، متوقعا ان تتشدد شركات الاعادة العالمية في تجديد الاتفاقيات.

■ عند الاعلان عن الغاء ترخيص شركة AUG ذكر ان هناك شركات تأمين لبنانية اخرى مخالفة الا يثير ذلك الشكوك حول السلامة المالية لسائر شركات التأمين في لبنان؟

– ارى ان وضع شركات التأمين في السوق المحلي ممتاز، وقد ادخلت تعديلات على قانون التأمين منذ ١٩٩٢ من قبل هيئة الرقابة، بهدف تنظيم اوضاع الشركات وتعزيزها، التي وبالرغم من ان البعض يرى ان عددها بات كبيرا في السوق، الا انها في رأيي خير دليل على نجاح النظام الاقتصادي الحر المعزز لروح المنافسة.

ولا بد من الاشارة الى ان قطاع التأمين في لبنان ينمو بشكل تدريجي، وقادر على القيام بواجبه وتأدية دوره بعكس القطاعات الاخرى ومنها المصرفي مثلا، الذي حصل على مساعدات وتسهيلات مختلفة مكنته من المحافظة على استقراره خلال الحرب واثناء الاوضاع الاقتصادية العالمية المتدهورة.

سياسة متشددة

■ هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟

– ثمة ما يشاع عن مرونة الى حد التراخي في الشروط اثناء تجديد اتفاقيات الاعادة، خصوصا مع اقتراب نهاية العام الحالي، ولكن الوقائع تؤكد ان شركات الاعادة العالمية ستعتمد كالعادة سياسة متشددة للحفاظ على اصولها الفنية.

اما المنافسة الشرسة وغير الموزونة فقد تقتصر على بعض المؤسسات الصغيرة الحديثة العهد، والتي تتطلع الى الحصول على حصص اكبر من السوق.

■ عقود التأمين الشامل والطويلة الاجل والتي تسوقها شركات التأمين لمصلحة المصارف التي تمول بيع السيارات بالتقسيط تحولت الى عبء على كاهل شركات التأمين ويقال انها تتسبب لها بخسائر فنية كبيرة، هل توافقون على هذا الرأي وكيف يمكن لشركات التأمين ان تعالج المشكلة؟

– عندما يتصل عقد التأمين المتوسط الاجل (بمعدل ٥ سنوات) بقرض مصرفي يجب ان يتم تسعيره فنيا بطريقة صحيحة ليكون بالتالي عقدا تقليديا، بمعنى ان يأخذ بالاعتبار التغييرات الطارئة مستقبلا.

اما المشكلة فظهرت في اطار المنافسة الشرسة على شريحة معينة من السوق، حيث اعتمدت الشركات اسعارا غير مدروسة واهملت ما يمكن ان يستجد من تطورات.

ونستغل هذه المناسبة لنشير الى ان القروض المصرفية هي وسيلة لزيادة اقساط التأمين ولكن من غير المفروض ان يلزم طالب القرض بعقد معين، بل يجب ان تترك لهذا الاخير حرية الاختيار ومقارنة العروضات المقدمة له. ■

رائد الريموني

(العربية الألمانية للتأمين - ARAB GERMAN - الأردن):

نفكّر بإلغاء رخصة فرع المحركات



وصف عضو مجلس الإدارة المدير العام للشركة العربية الالمانية للتأمين في الأردن ARAB GERMAN رائد الريموني المحفزات المطروحة لتشجيع الشركات على الاندماج بالحلول الجيدة، إنما تبقى بحاجة الى الآلية التطبيقية، داعياً هيئات التأمين العربية الى تشجيع الشركات للتعاون مع المعيدين العرب، كاشفاً عن امكانية الغاء رخصة فرع المحركات.

■ يتردد ان بعضا من شركات التأمين الاردنية تعاني من نقص في الملاءة وان احداها وجدت متمولين يخرجونها من المأزق بينما لا تزال الاخرى تبحث عن مخارج؟ الا يسيء وجود شركات تأمين متعبة ماليا الى قطاع التأمين الاردني ككل؟

– بسبب الأزمة المالية العالمية تراجعت أسواق المال والعقار، ما أدى الى نقص في السيولة انعكس على المجالات الاستثمارية لشركات التأمين.

أما من الناحية الفنية، فالخسائر في فرع تأمين السيارات لا تزال ترتفع وتنعكس سلباً على النتائج، وذلك بسبب الفروقات الشاسعة بين قيمتي الأقساط والتعويضات.

في سياق آخر، لا شك في ان تراجع الملاءة المالية عند بعض الشركات يسيء الى قطاع التأمين، إنما لا يمكن الأخذ بهذا العامل دون غيره، إذ ان المؤمن لهم أنفسهم، وبسبب نقص السيولة لديهم تخلفوا عن سداد التزاماتهم لقطاع التأمين أو أنهم أحجموا عن طلب التغطيات.

آلية تطبيقية

■ تعمد الجهات الرسمية الراعية لقطاع التأمين في الأردن الى طرح محفزات عديدة تشجع الشركات على الاندماج، هل في رأيكم هذا الأمر كاف لحل المشكلة في الأردن؟

– هذه الحلول جيدة إنما تبقى بحاجة الى آلية تطبيقية. فعلى سبيل المثال يتحدثون عن محفزات ضريبية دون توضيح ماهية هذه المحفزات.

التعامل مع المعيدين العرب

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– المعروف انه لا يمكن ان يفوق تصنيف الشركة درجة تصنيف الدولة السيادي التي تعمل على أراضيها، وبما ان الدول العربية كلها محدودة التصنيف، فإن الشركات العاملة فيها تأخذ تصنيفها.

وهنا على هيئات التأمين ان تشجع الشركات كافة على التعامل مع المعيدين العرب، شرط ان يعمد هؤلاء بالمقابل الى اكتساب السوق من خلال تقديم التسهيلات نفسها التي يوفرها أي معيد أجنبي.

توسع في السوق المحلي

■ ما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ ؟

– حققنا زيادة في الانتاج خلال العام ٢٠١٠ بحدود ٢٠ في المئة، مقارنة مع العام ٢٠٠٩ والحصة الأكبر للزيادة كانت للقطاع الطبي.

كما حققنا أرباحاً فنية جيدة ولكن للأسف تكبدنا بعض الخسائر الناتجة عن فرق تقييم الأسهم، على أمل ان نعوضها نهاية ٢٠١٠.

أما بالنسبة لسنة ٢٠١١، فسنبقي تركيزنا على السوق المحلي والتوسع في الانتاج فيه.

هذا وقد نفكّر العام ٢٠١١ بإلغاء رخصة فرع المحركات مع الإبقاء طبعاً على خدماتنا الموجهة لأصحاب بوالص السيارات في الفروع الأخرى، مركزين على توفير الخدمة الأفضل في كل تغطية. ■

GABRIEL BEJJANI (Nasco Karaoglan - France)

LARGE INSURANCE GROUP ARE BEHIND THE HARMFUL COMPETITION IN THE MENA REGION



In the Q and A we have had with Gabriel Bejjani, CEO, Nasco Karaoglan France, Mr Bejjani expressed his disappointment over the behavior of some of the large insurance groups operating in the Mena Region.

Bejjani said the groups in question are behind the fierce competition that is going on in the region, and which is causing harm to all those concerned in the wellbeing of the industry.

Bejjani further said, it would not be long from now when the technical results will deteriorate to the point where doing business in the region become uneconomic, forcing foreign players to withdraw

Below is an account to the interview:

*** Several of the Middle East and African countries such as Afghanistan, Pakistan, Iraq, Sudan, Yemen and Somalia, are being devastated by armed conflicts, and internal troubles. How do you deal with risks situated in such countries? are you being able to accommodate the insurers in those countries?**

- Nasco Karaoglan France is known to be a solution provider for any insurance or reinsurance need.

Yes we confirm our ability and expertise to reinsure cedents located in turbulent or difficult countries except when the given territory is subject to the United Nations sanctions.

NEGATIVE TECHNICAL RESULTS WILL ULTIMATELY DRIVE FOREIGN INSURERS AWAY

*** It had become apparent that over capacity in the insurance markets, is driving insurers and reinsurers into a fight for a greater amount of premiums. Do you believe that competition went beyond reason, and what would be the impact on the technical results?**

- Our local cedents are experiencing fierce competition from large Insurance Group willing to penetrate the Mena region a well as well as from regional players who are subsltuting any mega reinsurer withdrawing or trying to review the treaty terms and conditions.

In case this tend shall continue, we anticipate not only technical losses for the Mena cedents but also a risk of no recovery of claims from certain reinsurers who will be under financial pressure and difficulties.

*** We notice that foreign insurers are opening branches in different parts of the Mena region, and their number is growing in a big fashion. Do you find this in the best interest of the region?**

- On the short term, the Arab consumer will benefit from the appetite of those international players to obtain the best possible terms.

However we should expect on the long term eventual withdrawals following the negative technical results leaving the local insurers under pressure to readjust their markets with the new reality.

We expect a continuous high profitability

*** Would you say that the world financial crisis is over, and your assets are now safe? What results would you expect to achieve in 2010 and the coming years?**

- Our investment has always been very prudent and the effect of any worldwide turmoil will be insignificant on our group results.

We expect for 2010 and the coming year a continuous high profitability in view of the increase of our clients base.■

محمد السيد (فنتشرتش فارس FENCHURCH FARIS):

النتائج الفنية لكل شركة تأمين ما تزال الاساس الذي تعتمده الشركات العالمية عند تجديد اتفاقات الإعادة



فنتشرتش فارس FENCHURCH FARIS شركة متخصصة بوساطة اعادة التأمين وهي إحدى الشركات الاكثر عراقة وخبرة في المنطقة العربية حيث اسسها باسم فارس في الثمانينات من القرن الماضي بمشاركة مجموعة هيلث لامبرت HEALTH LAMBERT البريطانية. وسجلت الشركة خلال السنوات العشر الاخيرة توسعا اقليميا توجته مؤخرا بحصولها على ترخيص بمزاولة اعمالها في المملكة العربية السعودية، وهي سوق التأمين العربية الاكبر على الاطلاق.

وكانت الشركة قد افتتحت فروعا في كل من الامارات العربية المتحدة والكويت، اضافة الى مركزها الرئيسي في العاصمة اليونانية.

محمد السيد الذي رافق مسيرة الشركة ويشغل منصبا اداريا رفيعا فيها تحدث الينا عن الاوضاع السائدة في العالم العربي.

■ يشهد العالم العربي والاسلامي توترات واحداثا أمنية في دول عديدة نذكر من بينها افغانستان، باكستان، العراق، السودان، اليمن والصومال. كيف تتعاملون مع الاخطار الكائنة في تلك الدول؟ هل توافقون على تغطيتها ام تتجنبونها؟

– نحن بكل تأكيد نعمل على خدمة قطاع التأمين بشكل عام ولا نستثني من مسؤولياتنا اي نوع من أنواع التأمين في أي بلد من عالمنا العربي والإسلامي. إن التوترات والاحداث الأمنية في عدد من دول المنطقة تؤدي الى زيادة الطلب على تأمين أخطار الحرب، الإرهاب، الإضرابات والإضطرابات وصولاً الى الأخطار السياسية بشكل شامل، وهنا نعتبر انه من واجبنا العمل على تأمين التغطيات الكافية والمناسبة لهذه الأخطار، ونستطيع القول بثقة اننا تمكنا حتى الآن والحمد لله من القيام بواجبنا على أكمل وجه.

تجديد اتفاقات الاعادة ما يزال يعتمد بشكل كبير على النتائج الفنية لكل شركة

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– نعتقد أن المنافسة غير الموزونة من قبل المعيدين هي بين شركات الاعادة ذات التصنيفات العالية من جهة وشركات الاعادة الأقل تصنيفاً من جهة اخرى.

اضاف: بالرغم من الفائض في الرساميل الذي سجلته شركات الاعادة العالمية فإن تجديد اتفاقات الاعادة ما يزال يعتمد بشكل كبير على النتائج الفنية لكل شركة.

وجود الشركات العالمية في منطقتنا ينعش سوق التأمين ويساهم في نمو الاقتصاد

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– بالفعل فإن الكثير من الشركات العالمية تمركزت في المنطقة وخاصة في الإمارات، قطر والبحرين. ولكن أعتقد أن الكثير من هذه الشركات ليس لديها صلاحية قبول الاخطار او تسعيرها، ولذا يتوجب عليها ان تعود الى مكاتبها الرئيسية العالمية قبل اتخاذ القرار في القبول أو الرفض، وهذا قد يطيل عملية تثبيت التغطية، ولكن بالطبع هناك نواحٍ إيجابية من تمركزها في المنطقة، حيث ينعش وجودها سوق التأمين وبالتالي يساهم في نمو الإقتصاد في المنطقة؛ اضافة الى تعريف المكتتبين الاجانب على الاوضاع السائدة في الأسواق وكيفية تعاطي شعوبنا مع الأخطار والتأمين بشكل عام والتي هي مختلفة تماماً عما هي عليه في الدول الغربية.

نتائج ٢٠١٠ جيدة

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– ان النتائج للعام ٢٠١٠ ستكون جيدة بالرغم من الركود الإقتصادي الذي ادى الى تدهور اسعار الإستثمارات والأصول، وخاصة الجمود في عمليات البناء ان كان على صعيد الإستثمارات الحكومية أو القطاع الخاص.

اضاف: ونتوقع أن تتحسن نتائجنا اكثر واكثر في العام ٢٠١١، وخاصة ان فرع شركة فنتشرتش فارس في المملكة السعودية قد بدأ نشاطه من العاصمة الرياض. ■

التوترات الأمنية تكثر الطلب على التأمين ضد أخطار الحرب وأعمال العنف

جميل البهو (كريسنت غلوبل CRESCENT GLOBAL):

شركتنا تحتل المرتبة الاولى في تغطية اخطار الحرب والارهاب

تنشط كريسنت غلوبل في مجال الوساطة وهي معتمدة في سوق لويدز LLOYD'S BROKER. وتعمل الشركة على نطاق اقليمي انطلاقا من مركزها الرئيسي في البحرين، وتنشط في اسواق ذات مخاطر عالية. الرئيس التنفيذي للشركة جميل روبير البهو يؤكد استعداد الشركة للتغطية في اسواق عالية المخاطر كما في العراق واليمن وباكستان والصومال وغيرها، لافتا الى انها الاولى على هذا الصعيد. وفيما يشير البهو الى ان المنافسة اكيدة وكبيرة جدا بين شركات التأمين واعادة التأمين في المنطقة، يعتبر ان اقبال الشركات الاجنبية على الاسواق المحلية يرفع مستوى مهنيتها.



■ يشهد العالم العربي والاسلامي توترات واحداثاً أمنية في دول عديدة نذكر من بينها افغانستان، باكستان، العراق، السودان، اليمن والصومال. كيف تتعاملون مع الاخطار الكائنة في تلك الدول؟ هل توافقون على تغطيتها ام تتجنبونها؟

– ان كريسنت غلوبل غروب هي الرائدة في مجال التأمين ضد أخطار الحرب والارهاب، ونحن نعمل في هذا المجال منذ زمن بعيد من خلال سوق لندن ونحتل المرتبة الاولى في اكثر من بلد مثل باكستان وبالتالي نحن على استعداد لتغطية مثل هذه المخاطر .

منافسة اكيدة وكبيرة

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– نعم هنالك منافسة اكيدة وكبيرة جدا بين شركات التأمين واعادة التأمين التي باتت تمتلك فائضا في الرساميل وفي طاقتها الاكتتابية مما يؤدي حتما الى خفض اقساطها ونحن بالطبع نتخوف من تراجع النتائج الفنية لذلك .

اكتساب مهنية اكبر

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– ان كثرة اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية يدفع بالاسواق المحلية لتصبح اكثر مهنية بالاضافة لخفض اسعارها، ويجبرها بالتالي على تطوير برامجها واساليب عملها او الانكفاء نتيجة عدم قابليتها للتأقلم مع المستجدات .

٢٠١٠ عام مميز

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام ٢٠١١ سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– بالنسبة لكريسنت غلوبل غروب فإن عام ٢٠١٠ كان عاما مميزا في كافة الاسواق التي نتواجد فيها.

ولدينا مشاريع مستقبلية عديدة لعام ٢٠١١ ستعلن في حينها، ونتمنى للجميع عاما خيّرا أعاده الله علينا جميعا . ■

BESISO LEGAL INSURANCE GROUP
BESISO GROUPE ASSURANCE JURIDIQUE
بـــسـيـــســـو للإستشارات القانونية والتأمين
A.A
MOROCCO
Commercial Register 10605 - TETOUAN - MAROC

PROVIDING CONSULTATIONS
IN MOROCCO AND WORLDWIDE
IN LEGAL MATTERS
AND PARTICULARLY IN INSURANCE

Managing Director: Mr. Naef Besiso

BP 5329 Molay Elhassan 9300 TETOUAN - MOROCCO
Tel:+(212) 5-3999-9797 | Fax: +(212) 5-3999-9487
E-mail : nayefbesiso.legal@menara.ma

فريد شديد (شديد كابيتال هولدنغ CHEDID CAPITAL HOLDING):

لن تؤدي المنافسة بين المعيدين الى تحويل السوق الى متحفظ ما لم تحصل حوادث هامة او كوارث طبيعية

رئيس مجلس الادارة، العضو المنتدب في شركة شديد كابيتال هولدنغ CHEDID CAPITAL HOLDING فريد شديد يرى ان النتائج المميزة لشركات الاعادة ادخلت المنطقة منذ بضع سنوات في مرحلة خفض الاسعار والمضاربة. لكنه لا يتوقع ان تؤدي المنافسة في القريب العاجل الى تحويل طبيعة السوق الحالي الى سوق متحفظ ما لم تحصل حوادث هامة او كوارث طبيعية.

واعتبر شديد ان عدد المعيدين هو اكبر من احتياجات الاسواق العربية، وقال ان فلسفة الشركة القابضة القائمة على التنويع في المحفظة من خلال تقديم خدمات التأمين الى جميع العملاء من دون تمييز بين احجام عملياتهم او وجودهم الجغرافي، سمحت بالتعويض عن الهبوط المحتمل في العائدات لدى مختلف الفئات، كاشفا عن تحقيق نمو قريب من ٣٥ في المئة.



التأمين ضد العنف السياسي

■ يشهد العالم العربي والاسلامي توترات واحداثاً أمنية في دول عديدة نذكر من بينها افغانستان، باكستان، العراق، السودان، اليمن والصومال. كيف تتعاملون مع الاخطار الكائنة في تلك الدول؟ هل توافقون على تغطيتها ام تتجنبونها؟

– إن تغطية المخاطر في بلدان كالعراق، افغانستان ألخ... تعد بالتأكيد أصعب بكثير من تغطية المخاطر نفسها في بلدان اكثر اماناً. غالباً ما تفضّل شركات إعادة التأمين الإبتعاد عن مناطق خطرة نظراً لعدة عوامل منها صعوبة العمل، غياب البيئة التشريعية والقانونية الملائمة ووجود مستوى عال من التهديدات الأمنية، مما يؤدي إلى إرتفاع أسعار التأمين. في الوقت عينه تبرز الحاجة إلى أنواع خاصة من التأمين إلى جانب الأنواع التقليدية في مناطق كهذه، مثل التأمين ضد الأعمال التخريبية والإرهابية والحرب والعنف السياسي ألخ... شديد ري تلبي هذه الحاجة عن طريق خدمات وساطة إعادة التأمين وسلطة الإكتتاب نيابة عن معيدي التأمين في التأمين ضد العنف السياسي التي نمتلكها من لويدز.

منافسة غير متوازنة

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– إن النتائج المميزة لشركات إعادة التأمين، فوائض الرساميل ونمو الطاقات الإكتتابية المخصصة لسوق شمال افريقيا والشرق الأوسط نتيجة النمو الاقتصادي لهذه البلدان ادخلت المنطقة منذ بضعة سنوات في مرحلة التخفيض والمضاربة في الأسعار.

هذه المرحلة تتميز أيضاً بوجود منافسة غير متوازنة بين الشركات التي تتمتع بقدرات مهمّة والشركات التي ليس لها القدرات ذاتها.

بالطبع يوجد خطورة من تراجع النتائج الفنية لمختلف انواع الشركات في قطاع التأمين نتيجة المنافسة في الأسعار، ولكن لا اتوقع ان تؤدي هذه المنافسة في القريب العاجل الى تحويل طبيعة السوق الحالي الى سوق متحفظ ما لم تحصل حوادث هامة او كوارث طبيعية.

عدد المعيدين اكبر من احتياجات اسواقنا العربية

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– يوجد حالياً حوالى ٢٠ شركة تأمين و/أو إعادة تأمين عالمية متمركزة في الأسواق العربية والأسواق المالية العربية. إن أضفنا الشركات الإقليمية والشركات العالمية التي تعمل في المنطقة من خلال مكاتب من خارج المنطقة العربية يزيد هذا الرقم الى حوالى ٥٥. هذا العدد من المعيدين هو اكبر من احتياجات اسواقنا العربية.

التنويع في المحفظة

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– لم تتأثر مجموعتنا بالأزمة بشكل كبير. إن ميزاتنا المتمثّلة بمصداقيتنا، مقاربتنا المتمحورة حول إرضاء العميل، فريق عملنا المتميّز، وقت الإنجاز القياسي والقدرة على خدمة أصعب العمليات، سمحت ببناء مستوى مرتفع من الثقة التي تجمع بيننا وبين عملائنا الذين يعتمدون علينا على الدوام لتحقيق وعودنا بأعلى المعايير الاحترافية وبالحفاظ على مستوى عالٍ من النمو للتعامل مع الظروف الصعبة للسوق، سواء المرتبطة منها بالأسواق المالية والاقتصادية أو بالطبيعة المتقلّبة لقطاع التأمين.

كما سمحت لنا فلسفتنا القائمة على التنويع في المحفظة من خلال تقديم كافة خدمات التأمين إلى جميع العملاء من دون التمييز بين أحجام عملياتهم أو وجودهم الجغرافي، للتعويض عن الهبوط المحتمل في العائدات الذي قد نشهده أحياناً في مختلف الفئات نتيجة لظروف السوق، وذلك من دون الحاجة إلى المساومة على جودة الخدمات التي نقدمها.

وفقاً لذلك، فقد كان للأزمة آثار محدودة على شركتنا وقد تمكنا من تجاوز تداعياتها بنجاح، مع الحفاظ على مستوى النمو الكبير الذي حققناه في العام ٢٠٠٩.

لقد حققت شديد ري في العام ٢٠٠٩ ارتفاعاً بنسبة ٣٥٪ في معدل النمو مقارنة بالعام ٢٠٠٨، وتفوق هذه النسبة بكثير معدلات نمو أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. تشير تقديراتنا إلى أن معدل النمو في العام ٢٠١٠ سيجاري معدلات النمو للسنوات الفائتة. ■



رائد حمدان (شركة جولمين - JUELMIN):

تطبيق قانون الوساطة عزّز ثقة الوسيط بالجهات التشريعية

نوّه المدير التنفيذي لشركة جولمين JUELMIN لوساطة التأمين وإعادة التأمين رائد حمدان بتطبيق القانون الراعي لأعمال الوساطة في سوق الإمارات من قبل هيئة التأمين، ورأى في الخطوة تعزيز ثقة الوسيط بالجهات التشريعية، مشدداً على ضرورة التنسيق بين شركة التأمين والوسيط تجنباً للمشكلات التي يمكن ان تقع بينهما، معتبراً ان الشركات العالمية قدمت نمطاً جديداً لأسواقنا بتوفيرها تغطيات لم تكن موجودة أصلاً، مؤكداً الاستمرار في السياسة التسويقية القديمة مع السعي الى طرح خدمات جديدة بالتعاون مع شركائنا.

ثقة بالجهات التشريعية

■ كيف تقوّمون الأوضاع الإقتصادية في دولة الإمارات عموماً في ظل تداعيات الأزمة المالية؟

– في رأيي، ان سوق الإمارات يسجّل حركة اقتصادية تنمو يوماً بعد يوم، وفي هذا الإطار لم نسمع بإفلاس أي من المؤسسات المالية الضخمة.

■ سمعنا مؤخراً عن صدور قانون وساطة التأمين، فهل باشرت الهيئة تنفيذه؟

– بدأت هيئة التأمين تطبيق هذا القانون الذي ترك واقعاً ايجابياً لناحية تنظيم أعمال الوساطة، بعد ان كانت عملية الحصول على تراخيص عشوائية.

كما وبات للوسيط مرجع قانوني وتعززت ثقته بالجهات التشريعية وبالهيئة كونها واضحة وصريحة وملتزمة بالتطبيق.

التنسيق بين الشركة والوسيط

■ يعتبر البعض ان شركات الوساطة تقوم بعمليات المضاربة في الأسعار وتزيد من الفوضى في السوق، بمَ تعلقون؟

– في اعتقادي، ان طريقة عمل وتصرّف شركات التأمين هي التي تحفز الوسيط على دفع مستحقاته أو عدم دفعها للشركة.

لذا، لا يجب على هذه الأخيرة ان تتساهل مع الوسيط كي لا تعطيه الفرصة لاستغلالها، ومن هنا تتجلّى أهمية التنسيق بين الطرفين لتفادي كل هذه المعضلات والمعوقات، علماً ان مسؤولية الوسيط تتمحور حول عدم التلاعب في الوثيقة واستخدامها بطريقة خاطئة يمكن ان تؤدي الى إهدار أموال شركة التأمين.

وفي هذا الإطار تفتخر شركتنا بتعاملها مع ١٤ شركة منذ العام ١٩٩٠.

نمط جديد

■ في رأيكم ما هي أكثر فروع التأمين رواجاً حالياً؟

– أكثر الفروع الناشطة حالياً هي تأمين السيارات ولكنه غير مربح كما هي حال التأمينات الصحية أيضاً. ذلك ان جميع الأطراف تعمل بحذر شديد لأن الذين لديهم السيولة متخوفون من تردّدات الأزمة العالمية وتداعياتها.

وعموماً، فإن مختلف فروع التأمين ناشطة ولكن ليس بالوتيرة السابقة.

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– قدمت الشركات العالمية نمطاً جديداً لأسواقنا ووفّرت تغطيات لم تكن موجودة سابقاً، حتى ان المستهلك بات يطلب هذه التغطيات من الشركات المحلية، فكان ان زادت وتيرة الطلب على هذه التغطيات. أما سوق الوساطة تحديداً فمفتوح على الاحتمالات كافة، ونحن من المرحبين بكل ما هو جديد في السوق ولكن لا بدّ من التركيز على نوعية الخدمات.

> ■■■
> **نسعى الى طرح خدمات جديدة تعاوناً مع شركائنا**
> ■■■

السياسة التسويقية نفسها

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– تؤكد معظم الدراسات الأوروبية ان شركات الإعادة العربية تعجز عن قبول كل التغطيات بسبب محدودية رؤوس أموالها. ومع هذا إن المجهود الذي تقوم به شركات الاعادة العربية تشكر عليه.

■ ما هي خطتكم الحالية؟

– مستمرون في سياستنا التسويقية التي انطلقت قبل الأزمة ولا نزال نعمل بموجبها حتى الآن، مع سعينا الى طرح خدمات جديدة بالتعاون مع شركائنا، بالرغم من صعوبة هذا الأمر بسبب محدودية السوق، وننتظر ان تؤتي هذه الخطة ثمارها في بداية ٢٠١١.

■ كيف تقوّمون العام ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٩؟

– لا شك في ان نتائجنا ستكون أفضل من ٢٠٠٩ بالرغم من كل المعوقات والصعوبات التي تواجه العالم جرّاء الأزمة. ■



جورج زينه (شركة GRS لوساطة اعادة التأمين):

وجود قوة استيعابية ضخمة تساهم في تراجع النتائج الفنية اذا أسيء استعمالها

من أجوبة السيد جورج زينه رئيس مجلس ادارة شركة GRS لوساطة إعادة التأمين التي اثبتت وجودها خلال فترة قصيرة بالنسبة الى الشركات المماثلة، وذلك لوجود احد محترفي المهنة الاصيلين على رأسها، يشعر القارئ انه امام خبير في مجال اختصاصه يرد على الاسئلة بكثير من المعرفة والدقة والوضوح.

المدة التي امضاها جورج زينه كوكيل لاحدى اكبر الشركات العالمية، وكمدير عام لشركة اعادة عربية، تسمح له بالاجابة بالشكل الذي اجاب فيه على كل الاسئلة بكلام مقنع.

البيان ■ يشهد العالم العربي والاسلامي توترات واحداثاً أمنية في دول عديدة نذكر من بينها افغانستان، باكستان، العراق، السودان، اليمن والصومال. كيف تتعاملون مع الاخطار الكائنة في تلك الدول؟ هل توافقون على تغطيتها ام تتجنبونها؟

– لا شك بأن الطلب على تغطية الأخطار الناجمة عن التوترات والأحداث الأمنية في المناطق التي ذكرتموها قد شهد ازدياداً ملحوظاً في السنوات الأخيرة وخاصة أثناء وبعد فترة الحرب التي شنت منذ سنوات على العراق. ونحن تعاملنا مع هذا الطلب بمهنيّة عالية مكّنتنا من التجاوب مع هذه الأسواق وذلك بإيجاد التغطية اللازمة.

في الحقيقة لا يتوقف نشاطنا في هذا المضمار، إذ كنّا في GRS حتى قبل إندلاع هذه التوترات نحاول دائماً إقناع أصدقائنا بالتوجه الى عملائهم لتسويق هذه التغطيات في أيام السلم، بحيث أن الأسعار تكون معقولة ومقبولة وغير ما تكون عليه عندما تحتدم الأزمات ويكثر الطلب. إذاً كنا دائماً حاضرين وفعّالين بمواكبتنا كلّ الأزمات التي عرفتها البلدان التي نعمل فيها، ونستمر بتوفير هذه التغطيات لتلبيّة إحتياجات المؤمن لهم والذين ننصحهم دائماً بشراء هذا النوع من التغطية في أيام السلم والإستقرار وليس عندما يشعرون أنهم على عتبة إختلال الأمن الذي يمكن أن يعرّض مصالحهم الى أضرار مباشرة.

ازدياد الطاقة الاستيعابية

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– إن الطاقة الإكتتابية التي نتكلم عنها لم تتضاءل يوماً بالنسبة الى مقتضيات الإعادة في أسواقنا، فهي كانت دائماً على ازدياد حتى بعد الكوارث الطبيعية التي أصبحت عنصراً يجب أخذه في الإعتبار بعدما كنّا ننفي تاريخياً حصول أية كوارث ناجمة عن الأعاصير والفيضانات، فهذا أصبح أمراً واقعاً. ورغم ذلك فإن المعيدين العالميين في معظم الأحيان يطالبون الشركات المحلية بزيادة حصصهم في الإتفاقيات بحجة أن الأقساط المسندة لا تزال غير إقتصادية بالنسبة لحجمهم وهم يحاولون بذلك التعويض عن عدم توازن بعض الإتفاقيات.

دخول الشركات العالمية سيف ذو حدين ولكن هذا من نتائج العولمة التي تشهدها معظم بلاد العالم

يتابع: لا شكّ بأن وجود قوة إستيعابية ضخمة تساهم في تراجع النتائج الفنية إذا ما ساء استعمالها وهي عادة السبب المباشر لتدني الأسعار لدرجة تعريض الإتفاقيات للخسائر حتى من المطالبات الصغيرة، ناهيك هذه الأيام عن عدم غياب الخسائر الكبيرة التي تزيد «الطين بلّه».

اكتساب الخبرات العالمية

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– ربما تساهم هذه الشركات بإيجاد طرق تسويقية جديدة بحيث يزيد الطلب ربما على التأمينات الشخصية، فدخول هذه الشركات الى الأسواق لا يأتي إلا نتيجة دراسات كافية ووافية تبرر تواجدها في أسواق لا يزال فيها إنفاق الفرد لا يتعدّى ٧٠ دولاراً، ممّا يعني أنها ترى مجالاً واسعاً للمشاركة في التوعيّة التأمينية والإفادة منها وأعتقد في الوقت نفسه أنها يمكن أن تكون حافزاً للشركات المحلية بالتحرك لمجاراة ما يستحدث من منتجات. برأيي إن قدوم هذه الشركات وضخّها أموالا، لا بأس به لتوطيد موقعها وخدمة مصلحتها على الأمد المتوسط، ولكن في الوقت عينه تساهم في رفع مستوى العاملين لديها من خلال إكتساب الخبرات العالمية في كافة المجالات تسويقية كانت أم فنيّة.

يضيف: انه سيف ذو حدين ولكن هذا من نتائج العولمة التي تشهدها معظم بلاد العالم وليس قطاع التأمين العربي فقط.

تجاوزنا حقول الالغام

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام ٢٠١١ سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– من المسلّم به أن الخسائر التي مني بها المستثمرون في البورصات العالمية كانت كبيرة ولكن لا يمكننا القول بأن النتائج نفسها لحقت بالسوق المحلي. وبما أن السؤال موجّه الينا عن كيفية تجاوزنا تداعيات هذا التدهور فإنني أسارع الى القول أن مجمل إستثماراتنا هي محليّة وقد تجاوزنا كلّ حقول الألغام التي لا ينفك المسؤولون اللبنانيون في لبنان يعملون على تفجيرها. وكلنا أمل أن نتائج السنة المنتهية ستكون جيّدة جداً بالنسبة لنا على كلّ المستويات. وكالعادة كلّ عام ننتهز الفرصة لنتوجه عبركم لنهدي أطيّب التمنيات لجميع أصدقائنا في لبنان والعالم العربي. ■



مانوج كومار (MNK RE - لندن):

انخفاض اسعار تغطيات المعيدين مرتبط بحركة العرض والطلب

الرئيس التنفيذي في شركة MNK RE لوساطة اعادة التأمين مانوج كومار MANOJ KUMAR بيّن ان ثمة علاقة بين انخفاض اسعار تغطيات المعيدين وحركة العرض والطلب، ولاحظ توافر طاقات استيعابية لشركات الاعادة في الفروع التقليدية، دون فروع تغطية اخطار المسؤوليات والتأمينات الشخصية، حيث الحاجة كبيرة الى المعيدين العالميين، معتبرا نمو الاسواق العربية بطيئا بسبب المنافسة والركود الاقتصادي، مشددا على ضرورة تدخل الهيئات المنظمة والرقابية لوضع ضوابط لقطاع التأمين.

فائض في الطاقات الاستيعابية

■ الملاحظ انه وفي ظل تكاثر الكوارث لاتزال اسعار التغطيات تتراجع، بم تعلقون؟

– في رأيي ليس هناك علاقة بين انخفاض اسعار تغطيات المعيدين والاعمال الفنية، بالاخص بالنسبة لاسواق المنطقة. فالاسعار تتأثر بحركة العرض والطلب وفي المنطقة فائض في الطاقات الاستيعابية لشركات الاعادة خصوصا في الفروع التقليدية كتغطية اخطار الممتلكات والاخطار الهندسية، حيث تتجه اسعار هذه التغطيات الى التراجع. في سياق آخر، ثمة منافسة على الحصص في السوق بين المعيدين من جهة وبين شركات التأمين المباشر المحلية التي يفوق عددها حاجة السوق المحلي من جهة اخرى، وهذه المنافسة تؤدي الى قبول التغطيات كافة ما يؤدي الى هبوط في الاسعار.

حاجة للمعيدين العالميين

■ MNK RE شركة وساطة اعادة تأمين، ما الهدف من انشائها وهل ترون ان اسواق المنطقة لاتزال تستوعب مزيدا من الشركات؟

– لدي خبرات وباع طويل في اسواق المنطقة واعرف بالتالي حاجاتها ومتطلباتها.

وفي رأيي، ثمة نقص في الطاقات الاستيعابية في مجال تغطية اخطار المسؤوليات والتأمينات الشخصية وغيرها، ويتم الاستعانة لسد هذه الحاجة بالمعيدين العالميين.

من هذا المنطلق، هدفنا الى رفع طاقات المنطقة في هذه المجالات من خلال تسهيل التعامل مع الشركات العالمية.

توسع اكبر في الشرق الاوسط

■ هل تفكرون بالتوجه نحو اسواق ليبيا وسوريا والعراق؟

– هذه الاسواق هي امتداد طبيعي لمنطقة الشرق الاوسط، ولا شك في اننا نتطلع للحصول على اعمال فيها، علما اننا بدأنا اعمالا في العراق وافغانستان ونسعى الى توسع اكبر في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا.

■ كيف تقومون اسواق التأمين في المنطقة؟

– احترم مستوى الثقافة والعلم لدى شعوب هذه المنطقة، وانوه بالذين يديرون الشركات والاعمال هنا وبالخبرات التي يملكونها.

ثمة نقص في الطاقات الاستيعابية لتغطية اخطار المسؤوليات والتأمينات الشخصية

ولكن بالمقابل فإن نمو الاسواق العربية بطيء بسبب المنافسة من جهة والركود الاقتصادي من جهة اخرى، ما يجعل الشركات تتنافس على الاقساط نفسها.

تنظيم وضوابط

■ في رأيكم ما الذي يحتاجه قطاع التأمين في المنطقة لتحسين ادائه؟

– يحتاج قطاع التأمين في المنطقة الى تدخل الهيئات المنظمة والرقابية، على غرار ما حصل في القطاع المصرفي العالمي من دون ان ينعكس هذا على حرية الاسواق.

وهذا التدخل يجب ان يضع الضوابط ويحدد الحد الادنى للاسعار، لما في ذلك من مصلحة لشركات التأمين وحاملي الوثائق على السواء.

٥٠ ٪ من التصنيفات غير موضوعية

■ اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟

– من خلال عملي السابق في شركة اعادة تأمين، لاحظت ان التصنيفات التي تمنح للشركات غير واضحة او محددة ومبنية على اسس او معايير ليست موضوعية، بحيث ان ٥٠ في المئة من التصنيفات غير موضوعية، وينظر فيها الى اوضاع الادارة والخطط المستقبلية للشركة وغيرها. ■



لؤي النقيب (سي اند جي لوساطة الاعادة C AND G):

نسعى دائما الى تقديم المساعدة الفنية والتغطية اللازمة للعملاء

انطلقت شركة كومرشل اند جنرال ري انشورنس بروكرز (COMMERCIAL AND GENERAL (C AND G من بيروت قبل اربع سنوات تقريبا ونشطت في مجال وساطة اعادة التأمين، حيث حجزت خلال فترة قصيرة من انطلاقتها مكانا في الصدارة بين العاملين في هذا القطاع.

رئيس مجلس ادارة الشركة لؤي النقيب اوضح ان سي اند جي تسعى دائما الى تقديم المساعدة الفنية وتأمين التغطية اللازمة للعملاء، معتبرا ان من تداعيات الازمة المالية الاخيرة ان متطلبات شركات التصنيف كثرت من شركات الاعادة وزادت الضغوط لتحقيق مؤشرات مالية اعلى.

ولفت الى ان السوق يشهد نموا متزايدا، وان معظم الشركات استطاعت تحسين قيمة وعائدات استثماراتها، واشار ايضا الى ان شركة تغطية الخليج ستباشر اعمالها خلال الربع الاول من العام ٢٠١١.

■ يشهد العالم العربي والاسلامي توترات واحداثاً أمنية في دول عديدة نذكر من بينها افغانستان، باكستان، العراق، السودان، اليمن والصومال. كيف تتعاملون مع الاخطار الكائنة في تلك الدول؟ هل توافقون على تغطيتها ام تتجنبونها؟

– نحن كوسطاء اعادة تأمين نسعى دائما الى تقديم المساعدة الفنية وتأمين التغطية اللازمة لعملائنا في ما يخص جميع أنواع الأخطار اذا ما كان باستطاعتنا ايجاد غطاء اعادة تأمين مناسب. أما بالنسبة للأخطار المتخصصة كأخطار الحرب والشغب وما الى ذلك (وخاصة ان هذه الأخطار ليست مغطاة في بوالص الحريق والهندسي او البوالص التقليدية الأخرى)، فان أسواق اعادة التأمين أصبحت محدودة على صعيدي حجم وحدود التغطية لتلك الأخطار.

بشكل عام من الممكن تأمين تغطية الأخطار الكبيرة او تلك التي تشكل جزءاً من وثيقة شاملة لعملاء ذوي انتشار عالمي (Global Corporate Clients) او الشركات المحلية الكبرى.

كثرت متطلبات شركات التصنيف العالمية وهيئات الرقابة على التأمين

■ تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟

– دون شك ان العديد من شركات اعادة التأمين الاقليمية والعالمية قد شهدت زيادة ملحوظة في حقوق المساهمين من عدة مصادر لا سيما لناحية التحسن الملموس في قيمة وعائدات استثماراتها. اما بالنسبة لشركات الاعادة العالمية فقد حصلت زيادة في رؤوس أموالها إما مباشرة او عن طريق الدمج مع شركات مماثلة.

ومن تداعيات الأزمة المالية الأخيرة التي كبدت الاقتصاد العالمي خسائر كبيرة، انه كثرت متطلبات شركات التصنيف العالمية (Rating Agencies) وهيئات الرقابة على التأمين من شركات الاعادة. نتيجة لذلك زادت الضغوط على الشركات لتحقيق مؤشرات مالية اعلى من العام المنصرم (مثل النتائج الفنية، الملاءة والسيولة المالية والحد الأدنى لرأس المال) مما أضطر الكثير من تلك الشركات الى الاحتفاظ بجزء كبير من الفائض في قيمة حقوق المساهمين واعتباره احتياطيا قانونيا يصعب استخدامه في تقييم أي زيادة في الطاقة الاكتتابية. بالاضافة الى ما تقدم وبعد سنتين من الأوضاع الاقتصادية الصعبة، لقد نفذ صبر المساهمين في تلك الشركات في كثير من الأحيان وزاد ضغطهم على اداراتهم من اجل توزيع جزء من تلك الأرباح عليهم بدلا من الاحتفاظ بها كزيادة في رأس المال في حال كان ذلك ممكنا.

وختاما، يصح القول بأن الزيادة في حقوق المساهمين ان توفرت قد تتطلب زيادة مقابلة في الانتاج من اجل تحقيق مستوى أمثل في كفاءة التشغيل المالي. ولكن، برأيي الشخصي، أشك بأن المعيدين قد يبدّدون أي زيادة في الطاقة الاكتتابية التي حصلوا عليها بعد عناء طويل في أخطار او محافظ تأمينية لا تتناسب مع سياساتهم الاكتتابية (وخاصة شروطهم التسعيرية) مما يدفعهم لاعطاء الأولوية لتلك القطاعات او الأسواق التي تعطيهم العائد الأكبر. وفي هذا الاطار تتجلى الاشارات الأولية للعام الجديد بأن جزءا كبيرا من تلك الزيادة في الطاقة الاكتتابية ان توفرت قد تخصص لتغطية أسواق تأمين الكوارث الطبيعية العالمية.

تطوير السوق

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– صحيح، فنحن نشهد نموا متزايدا في هذا الاتجاه. ولكنني لا أرى في ذلك سلبيات! في الحقيقة انا أعتقد ان في هذا منفعة لأسواقنا: كتوظيف العمالة الوطنية، تدريب وتطوير الكوادر المحلية، المساهمة في تطوير عدد من المدن العربية الى مراكز خدمات مالية مهمة (كالمنامة ودبي وبيروت) بالاضافة الى انها تقدم الطاقة الاكتتابية التي لاتتوفر بالكامل محليا وخاصة بالنسبة للأخطار ذات القيمة المرتفعة والتعرض العالي كأخطار الطاقة وما يتبعها، والمصانع البتروكيماوية، والطيران وما الى ذلك.

وكما ذكرت في سؤالك، من الطبيعي ان دخول هذه الشركات العالمية الى الاسواق المحلية، قد يساهم في زيادة المناخ التنافسي في أسواقنا العربية ولكن في اعتقادي يمكننا ان نتعاطى مع هذا التحدي بايجابية لمصلحة جميع الأطراف وبالاخص المؤمن عليه فردا كان أو مؤسسة.

نقطة تحوّل

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام ٢٠١١ سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– يمكننا القول أن معظم الشركات استطاعت بشكل عام تحسين قيمة وعائدات استثماراتها خلال ٢٠١٠ بالمقارنة مع العام السابق

ويمثل عام ٢٠١٠ نقطة مهمة في مسيرة «سي أند جي» وذلك بفضل دعم وثقة عملائنا وحرص فريق عملنا في بذل أقصى جهوده لخدمة عملائنا حيث تمكنا من تخطي توقعاتنا للعام الثاني على التوالي.

لقد حققنا زيادة في حجم محفظتنا من حيث عدد الأخطار والامتداد الجغرافي لعملائنا بالاضافة الى تجديد كل ما استحق من اعمالنا من السنوات الماضية.

وفي الختام وعطفا على ما أعلناه في مطلع عام ٢٠١٠ في اطار حصولنا وشركائنا من المملكة العربية السعودية على موافقة مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) لتأسيس شركة «تغطية الخليج لوساطة التأمين واعادة التأمين»، ومركزها الرئيسي في الرياض بالاضافة الى مكاتب في كل من جدة والخبر، فأنا اليوم فخور بأن أعلن أننا نتوقع ان تباشر شركة تغطية الخليج مزاولة أعمالها خلال الربع الأول من عام ٢٠١١.■



نبيل بازاري (كوجنت COGENT):

خدماتنا غير تقليدية واستشارية لمختلف الأسواق

احتفلت شركة كوجنت لوساطة إعادة التأمين COGENT بذكرى تأسيسها العاشرة، وهي تسجل نجاحاً بعد آخر في الدول التي تنتشر فيها نظراً لأهمية خدماتها ومنها تغطية أخطار الإرهاب.

رئيس الشركة نبيل بازاري تحدث عن أهمية السوق الروسي الواعد في مجال تأمينات أخطار الإرهاب، وأشار الى أهمية تقديم الشركات الحلول المناسبة في الأزمات، مسلطاً الضوء على دور الشركة في توفير خدمات غير تقليدية واستشارية وغيرها للسوق الصيني الكبير.

تأمين أخطار الإرهاب

■ **كيف تقوّمون الأوضاع الإقتصادية جرّاء الأحداث العالمية الأخيرة؟**

– تأثرت الأسواق العالمية بالأزمة المالية الأخيرة، خصوصاً قطاعات العقار، المصارف والاموال والإستثمارات. أما بالنسبة الى قطاع التأمين فكانت تداعيات الأزمة عليه متفاوتة ومختلفة بحسب اختلاف الفروع، بحيث تراجعت محفظة الشركات العربية صاحبة التأمينات الهندسية، وبسبب هبوط قيمة العقارات بسبب الركود المسيطر على الأسواق تراجعت أقساطها.

الى ذلك، لاحظنا تباطؤاً ملحوظاً في مجال التجارة عالمياً، ممّا أثّر سلباً على التأمينات البحرية، هذا فضلاً عن ان شركات التأمين تعتمد سياسة التقشف والتوفير بسبب مشكلاتها المالية، وبالنتيجة فإن درجات تأثر الشركات سلباً بالأزمة يختلف مع اختلاف نشاطها التأميني.

والجدير بالذكر اننا وبالرغم من كل المتغيرات الإقتصادية العالمية حققنا نمواً في ايرادات الأقساط خلال العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠ ولكن طبعاً بنسب أقلّ من السنوات الماضية.

السوق الروسي

■ **ما هي المقومات الأساسية التي ساهمت في تحقيق هذا النمو؟**

– ساعدتنا في تحقيق هذا النمو الزيادة في اكتتاب تأمينات الإرهاب علماً ان أنشطتنا لا تنحصر في الشرق الأوسط بل تشمل شمال افريقيا، من دون ان ننسى السوق الروسي والذي نمارس من خلاله عمليات التأمين في مجالات عدة، وهو سوق واعد نما بسرعة وفي شكل لافت، وثمة تجمع لتأمين أخطار الإرهاب ويضم شركات عدة.

لكن بعد انهيار هذا التجمّع حصلنا على مجموعة كبيرة من العمليات، كوننا احدى الشركات المختصة في مجال تأمين مخاطر الإرهاب، مما ساعدنا على زيادة نمونا.

من جانب آخر، واجهت الشركات مشكلات مالية ممّا جعل البنوك متشدّدة في عمليات اقراضها، فصبّ هذا الواقع في مصلحتنا إذ نمت عمليات تقديم خدمة الضمانات المصرفية، خصوصاً ان هذا النشاط من اختصاصنا، فكانت عوائده مرضية، بالرغم من اننا نعتمد سياسة متشدّدة في هذا الإطار، وكل هذا يؤكد ان شركات التأمين العاملة في مجال هذه التغطيات تستفيد في مراحل الركود والتباطؤ الإقتصادي.

من هنا، تتجلّى أهمية دور شركات التأمين لناحية تقديم الحلول المناسبة في الأزمات، والطلب كبير في الدول العربية على مثل هذه الشركات ولكن عددها محدود جداً وان وجدت فتفتقر الى التسويق والترويج لخدماتها.

يبقى ان أنشطتنا حتى الآن محصورة في أعمال الإعادة وليس التجزئة ونقدم خدماتنا خاصة للبنوك وشركات التأمين. ولكننا ندرس طبعاً سياسة المصرف عن كثب، فإما نرفض تغطية الأخطار أو نقرّر مثلاً تغطية نسبة معينة منها.

طلب على الفروع غير التقليدية

أضاف بازاري «اما لجهة نطاق عملنا فلنا حضور في صربيا ورومانيا وفي السوق الصيني حيث تتلاءم تغطياته مع اختصاصنا في تغطية الفروع غير التقليدية، التي تثير اهتمام السوق الصيني حيث نلعب دور مستشار وساطة الإعادة، فضلاً عن إدارة المطالبات، الإكتتابات، الأنظمة الإلكترونية المتطورة.. إضافة الى خدمة «الضمانات المصرفية» المطلوبة جداً في الصين بعكس تأمين مخاطر الإرهاب، المطلوبة في روسيا.

ونشير الى ان فروع التأمين المتخصصة غير التقليدية لا تزال قيد النمو والتطوّر في السوق الصيني، الضخم جداً حيث ان أقساط احدى الشركات تصل الى ١١ مليار دولار، منها ٨٠٠ مليون دولار للفرع الصحي. وهذا ما يستوجب ايجاد معيدين كبار لإعادة تأمين هذا الحجم من الأقساط.

علماً اننا نركّز نشاطنا على الأسواق العربية بنسبة ٨٥ في المئة.

حلول متكاملة

■ **ماذا عن أنشطتكم وأعمالكم في السوقين العراقي والافغاني؟**

– نقدّم خدمات وساطة إعادة التأمين في العراق وأفغانستان حيث تستحوذ الشركات الأجنبية على معظم أعمال التأمين، وبالتالي أعمالنا كلها مع الشركات الأجنبية هذه.

ونقدم في العراق حلولاً متكاملة مما ساعدنا على النجاح هناك، في مجالات وساطة الإعادة لتأمينات حركة البضائع والاختطاف وتأمينات الحوادث الفردية الناتجة عن أعمال ارهابية. علماً أننا ندرس الطلبات كافة قبل الموافقة على تغطيتها فهناك بعض الشركات التي تتمتع بأنظمة أمن جيدة وخبيرة في السوق العراقي من خلال تنقلها الدائم فيه، فضلاً عن تأمينات الملكية إذا كانت مزوّدة بأنظمة أمن جيدة، ونتعامل طبعاً، كما سبق وذكرت مع الشركات الأجنبية، منذ أعوام حيث نمت هذه التأمينات في شكل لافت عمّا كانت عليه سابقاً.

سياسة العمل

■ **يبدو انه بالرغم من كل الكوارث العالمية والأزمات، لا تزال شركات التأمين تحقق نتائج جيدة، بمَ تعللون؟**

– لا بدّ أولاً من الإشارة الى ضرورة التمييز بين الأرباح الفنية وأرباح الإستثمارات، فالمؤسسات كانت قبل الأزمة تعتمد على الإستثمار بشكل كبير. في حين، تسجّل خسائر ضخمة في مجال الإكتتابات الفنية.

أما سبب نجاح بعض الشركات، فيتعلق بسياسة عمل كل منها، فإذا كانت تنافس من دون نشاط اكتتابي، وتقدم حسومات من دون الاطلاع حتى على الملف، فإن فشلها قريب.

■ **يحصل المعيدون العرب على تصنيفات جيدة، ولكنهم يشكون من تدني الحصة التي ينالونها من الأقساط المسندة اليهم، كيف تفسرون هذا الأمر؟**

– هناك بعض المعيدين أصحاب الخبرات والتصنيفات العالية ورؤوس الأموال الضخمة ولكنهم يأخذون حصصاً تابعة وليس قائدة.

أما نحن فنتعامل مع عدد مهم من شركات إعادة التأمين العربية، ولكن بعض شركات التأمين تفتقر الى الثقة بالمعيد العربي، وتخشى ألا يستطيع دفع التعويضات في حال حصول خسائر كبيرة لذا تلجأ الى الشركات الأجنبية الضخمة.

وهنا نطالب شركات التأمين العربية بإسناد المزيد من الأقساط الى المعيد العربي تعزيزاً لثقتها به. ■

جورج فرزلي (شركة PMC RE):

المنافسة الآتية من الخارج ليست هي المشكلة

بعض الشركات الكبرى في لبنان تحاول إيذاء ما يعرف بالشركات العائلية

رئيس شركة PMC RE لوساطة اعادة التأمين جورج فرزلي قال لنا خلال مقابلة معه ان الشركة نجحت في ترتيب عقود اعادة تأمين خاصة بالمناطق التي تشهد توترات سياسية. وقال هناك من يسعى الى إيذاء الشركات المتوسطة والتي تعرف بالشركات العائلية.

الاسعار تتهاوى

■ يشهد العالم توترات في مناطق مختلفة ولاسيما في أفغانستان والعراق، هل توجد برامج تأمين خاصة بهذه الدول؟

– رغم الظروف الأمنية والتوترات في العالم، فقد تمكنا من ترتيب عقود اعادة تأمين خاصة للمناطق الكردية في العراق وأفغانستان في حالات الحوادث أو الحروب وبعضها يشمل مخاطر الخطف وطلب الفدية kidnap and Ransom، وهذه العقود يجب أن تبقى سرية، لأنها قد تحول المكتتب فيها المؤمن له المضمون هدفا ولا سيما أن هناك شركات لبنانية في العراق وافغانستان تعمل في قطاعات الاتصالات والهندسة والفندقة ولديها موظفوها.

اضاف: لقد نجحنا في اقامة خطوط تواصل مع بعض الزبائن في اليمن والسودان، وكذلك مع لندن.

■ الوقائع العالمية تؤكد في مونتي كارلو (بادن بادن) أنه اصبح للمعيدين العالميين طاقة إكتتابية واسعة فاقت الرساميل، وبدأوا بالتدافع للفوز بكمية أكبر من أقساط الإعادة، فهل ترون ان هذه المنافسة متوازنة؟

– ما تفضلت وقلته صحيح ونلمسه ليس فقط في شركات إعادة التأمين وإنما في شركات التأمين أيضاً عند تجديد اتفاقات وعقود الاعادة. وقد اضحت الاسواق سهلة ومغرية بوجود الرساميل الضخمة وعمليات المضاربة خصوصا في الأسواق العربية، كما وان بعض الأسعار انخفضت بطريقة دراماتيكية لدرجة أن سعر عقد تأمين الزلازل يساوي سعر بوليصة الحريق.

وقال الفرزلي: وهذا الواقع سوف يؤثر على النتائج الفنية لأسواق التأمين، خصوصاً وأن

■ ■ ■

رتبنا عقود اعادة تأمين لاخطار في العراق وافغانستان واليمن

■ ■ ■

هذا النوع من المضاربات اوصل بعض أصحابه الى الإفلاس، ولا بدّ لنا من الاشارة هنا الى أن المضاربين في هذه العمليات هم شركات تأمين جديدة تحاول عبثا ان تقيم موقعا بارزا لها في قطاع التأمين، وهي لا تتمتع بخبرة تأمينية، كما وأن أصحابها ليسوا من أهل الاختصاص.

خطر الشركات العالمية

■ ما هي الفائدة التي تقدمها شركات التأمين العالمية، ان كانت شركات وساطة أو شركات إعادة تأمين او شركات مباشرة... الى أسواقنا اللبنانية؟

– يمكن لشركات الوساطة او اعادة التأمين العالمية تقديم الخدمات لزبائنها اللبنانيين من الخارج من دون ان يكون لها وجود في لبنان، لان القانون اللبناني لا يمنع ذلك وهذا لا يشكل مشكلة لنا لاننا ادرى بما يجري داخل اسواقنا، اما المشكلة الحقيقية التي نواجهها فهي التصرفات التي تقوم بها شركات تأمين لبنانية وتلك التي تتمتع برساميل ضخمة اذ انها تساهم في ايجاد أجواء من المضاربة تؤذي الشركات اللبنانية متوسطة رأس المال(او بما يسمى الشركات العائلية) والتي ساهمت الى حد بعيد في دعم سوق التأمين اللبناني وبالتالي الاقتصاد الوطني.



٢٥ في المئة نموا في الارباح

■ شهدنا في الفترة الأخيرة توجّه العديد من شركات التأمين الى المملكة العربية السعودية باستثناء شركتكم، لماذا؟

– لدينا حالياً إتفاقيات معقودة مع بعض العملاء وشركات التأمين في السعودية، ولدينا ملف في طور التحضير لغاية اليوم في مؤسسة النقد السعودي «ساما»، حتى اننا على أتم الاستعداد للتعاون مع احدى شركات الوساطة القائمة في المملكة.

وبالنتيجة مرتاحون الى عملنا داخل لبنان وخارجه ونحن بصدد تطويره.

■ كيف تقومون نتائجكم في ٢٠١٠ مقارنة بما كانت عليه في ٢٠٠٩؟

– يواجه قطاع التأمين اليوم وللأسف، منافسة شديدة على صعيد الشركات على اختلافها وكذلك على صعيد الوسطاء. وهذا الواقع يفوت علينا فرصاً كثيرة. ولكن كما قلت فإن عملنا كان جيداً خلال العام ٢٠١٠، ووفق نتائجنا على صعيد الوسطاء لنهاية شهر أيلول الماضي فإن نسبة أرباحنا من العمولة بلغت نحو ٢٥ في المئة، مسجلة النسبة نفسها كما في العام ٢٠٠٩. ومن المتوقع أن تزدهر الأعمال في العام ٢٠١١ ويترسخ اسمنا اكثر فأكثر في السوق. ■



د. طارق الفايز (شركة النخبة ELITE - السعودية):

سوق التأمين السعودي آخذ في التوسع ومصداقيتنا وضعتنا في المراتب الاولى

شركة النخبة ELITE هي شركة وساطة تأمين واعادة تأمين سعودية اسست في العام ٢٠٠٨ وهي تنشط في السوق السعودي بعدما انجزت اجراءات الترخيص في شكل كامل.

ويتوقع رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي للشركة الدكتور طارق الفايز تنامياً متسارعا لسوق التأمين في المملكة نظرا الى تنامي الحاجة اليه من جهة مع توسع المشاريع وشمولية التغطية، والى قدرة مؤسسة النقد والمشرّعين على وضع السوق في مراتب متقدمة من جهة ثانية.

ويشدّد على اهمية المصداقية في السوق والمتانة وهو ما تمارسه شركة النخبة، والذي وضعها بين الشركات الخمس الكبرى في المملكة وضاعف اعمالها في شكل لافت.

متخصصون في التأمين الصحي

■ هل لنا لمحة عن شركة النخبة التي ترأسونها؟

– هي شركة وساطة للتأمين واعادة التأمين اسست في شهر آب من عام ٢٠٠٨ في المملكة العربية السعودية لمؤسسيها **الياس شمعون** و**طارق الفايز** اللذين كانا قد اسسا في السابق شركتين في كل من لبنان وبلجيكا.

■ هل لديكم تخصصات معينة؟

– كوساطة تأمين مباشر، نعمل على جميع الاصعدة اما في وساطة اعادة التأمين فنحن متخصصون في التأمين الصحي وقد وقعنا عقوداً عديدة في هذا المجال.

وبالنسبة لاصحاب الشركة، فالياس شمعون له خبرة ١٦ سنة خاصة في التأمينات الصحية واعادة التأمين، وانا طبيب حائز على ماجستير في الاصابات الرياضية ودكتوراه في ادارة التأمين الطبي، اي اني متخصص اكثر في مجال التأمين الصحي، ولكن الشركة تعمل بالطبع في جميع مجالات التأمين .

■ كيف تنظرون الى سوق التأمين في المملكة العربية السعودية في ظل التراخيص والقوانين الجديدة؟

– حسب رأيي، فإن مؤسسة النقد والمشرعين في المملكة، يستطيعون وضع هذا السوق في المراتب الاولى والمتقدمة نظراً الى ما يتمتعون به من قدرة على هذا الصعيد. هناك من يعتبر ان القوانين متشددة، اما انا فلم المس ذلك، ولكن يجب الاخذ في الاعتبار ان التشريع الجديد عادة ما يكون في بداية التطبيق غير مألوف، من هنا لا بد من الاشارة الى ان السوق السعودي سيكون خلال السنتين المقبلتين ناضجا بما فيه الكفاية، فالناس بدأوا يكتشفون اكثر حاجتهم للتأمين واهمية هذاالقطاع.

التوسع في الزامية التأمين

■ هل يتركز التأمين على الالزامي اكثر ام على التأمينات المختلفة؟

– في فترة سابقة، كان التركيز اكثر على التأمين الالزامي ولكن المشاريع الجبارة الصاعدة في المملكة العربية السعودية مثل اخطار المقاولات CAR تحرك السوق نظرا لضخامة حجمها مع ان التأمين فيها ليس الزاميا لجميع المشاريع باستثناء العقود الحكومية، ولكن تدريجيا سيصبح التأمين على كل العقود الزاميا وهذا يبدو واقعيا.

■ كيف تنظرون الى انفتاح السوق السعودي واعطاء التراخيص لشركات وساطة جديدة؟

– السوق السعودي كبير ويتسع للجميع، ومن جهة اخرى فإن السوق نفسه يلفظ الشركات الضعيفة، اما الشركات المتينة فتثبت حضورها، ومثال على ذلك شركة ELITE التي تضم اشخاصا كفوئين ومهنيين مما يوحي بالثقة والجمهور يدرك ويميز هذا الامر ويفضل التعامل معنا على هذا الاساس.

■ كيف تصفون علاقتكم مع شركات التأمين العاملة في المملكة العربية السعودية؟

– في البداية، كما هو الحال في معظم بلدان العالم، لم تكن العلاقات جيدة، ولم تتقبل شركات التأمين حينها دخول وسيط الى السوق. ولكن من يحمي العميل أمام وثيقة التأمين، علماً ان عقد التأمين هو عقد اذعان (فأنت تذعن لما في داخله من شروط).

والمعلوم ان في الأنظمة الغربية (الاسترالية ،الإنكليزية، الأميركية) لا يوجد شيء اسمه التأمين المباشر، فمن الضروري المرور عبر وكالة أو عميل وذلك لحماية العميل ذاته الذي لم يكن يعرف في البداية أبجدية التأمين، وأصبحت الاستشارة حاجة ملحة في هذا القطاع.

الحاجة الى زيادة الموظفين

■ ما هي التحديات التي تواجهكم كشركات وساطة في المملكة؟

– لا أتكلم عن غيري، ولكني أعتقد ان أكبر مشكلة ستواجه قطاع التأمين، هي الأيدي العاملة في السوق، اذ ان هناك ٤٢ وسيط تأمين، وما يقارب ١٢ وكالة وهذه الشركات بدأت جميعها العمل في الوقت نفسه وهي بحاجة الى موظفين.

وقد تكون حاجة المملكة العربية السعودية الى نحو ١٤ ألف شخص ومن الطبيعي ان هذا سيكون من أكبر التحديات في قطاع التأمين.

وأعتقد ان سر نجاح شركة ELITE هي نجاحها بضم فريق عمل من ذوي الخبرة والكفاءة في هذا المجال.

واضاف: ومن ضمن التحديات التي واجهناها في بداية عملنا كان عدم وجود نظام معلوماتي كامل، ولكننا استطعنا في ما بعد تأمين نظام كمبيوتر يخدم فروعنا الخمسة التي نتوقع افتتاحها قريباً إضافة الى فرعين آخرين لدى الحصول على التراخيص اللازمة.

■ وماذا عن مشاريعكم المستقبلية؟

– مشاريعنا المستقبلية هي تأمين خدمة جيدة للبلد وأن نكون قادة (LEADER) في السوق. واليوم نحن مصنفين من بين شركات الوساطة الخمس الكبرى في البلد ونتمتع بمصداقية عالية في السوق.

■ كيف كانت نتائجكم عام ٢٠١٠، وما هي تطلعاتكم للعام المقبل؟

– في العام ٢٠١٠ حققنا نسبة ٥٠٪ عن عام ٢٠٠٩ الذي كنا حققنا فيه أيضاً نسبة ٥٠٪ عن العام السابق (٢٠٠٨) ونتوقع ٥٠٪ في العام المقبل.■

أسامة عبد العال (الحماية - PROTECTION البحرين):

نتائج جيدة في ٢٠١٠ وجهوزية اكبر في ٢٠١١



توقع السيد اسامة عبد العال ان تعيد بعض الاحداث والتطورات الاقتصادية في منطقة الخليج الثقة الى اسواقها، لافتا الى انضمام عملاء جدد الى اعمال الشركة وهو ما يساعد على تحقيق التوازن والنمو، خصوصا ان لشركة PROTECTION فرصا للتوسع في ظل عودة متوقعة للحركة الاقتصادية خلال العام الحالي.

واكد جهوزية الشركة لخدمة العملاء، يساعدها في ذلك نمو السوق القطري وتنظيم السوق البحريني، متوقعا حصول اندماجات واستحواذات لعدد من المؤسسات مستقبلا ولفت الى ان الشركة حققت نموا في اعمالها خلال العام ٢٠١٠ مقارنة مع النتائج المحققة في العام ٢٠٠٩.

تطورات اقتصادية جيدة

■ كيف تقوّمون الاوضاع الاقتصادية حاليا في منطقة الخليج؟

– نتمنى ان تشهد منطقتنا قريبا حركة اقتصادية جيدة خصوصا بعد الاعلان الرسمي عن ان الدوحة ستستضيف فعاليات كأس العالم في كرة القدم لدورة العام ٢٠٢٢ مما سيعيد الثقة الى اسواقنا.

ومن المتوقع البدء قريبا بتنفيذ الجسر الذي يربط الدوحة بالبحرين مما سينشّط الحركة الاقتصادية سواء بين البلدين، او في المنطقة ككل.

من جانب آخر، لم تكن الازمة متوقعة، وحتى الآن لم نسجل الانفراج المنشود، علما ان قطاع التأمين يواجه مسألة تريث العملاء في طلب الحصول على بوالص تأمين حياة وغيرها... كما انهم كانوا يصرّون سابقا على الحصول على افضل انواع الخدمات حتى ولو كانت مرتفعة الثمن، لكنهم ليسوا كذلك اليوم. وهذا عائد الى ان العميل مجبر على اتخاذ مثل هذه القرارات لانه يفتقر الى الميزانية المطلوبة.

في المقابل، لدينا عملاء جدد الامر الذي ساعدنا على تحقيق التوازن وتعويض النقص الحاصل. الى ذلك، ان شركتنا متوسطة الحجم ولا تزال لديها فرصة للتوسع، الا ان ذلك يتطلب جهودا مكثفة في ظل الازمة، كما اننا نتوقع عودة الحركة الاقتصادية قبل ٢٠١٢ بفضل استضافة كأس العالم في ٢٠٢٢.

جهوزية لخدمة العملاء

■ كيف تتحضرون لحدث استضافة الدوحة كأس العالم لكرة القدم في العام ٢٠٢٢؟

– نحن متواجدون في الدوحة من خلال مكتبنا هناك وفريق عملنا الحاضر دائما لخدمة عملائنا وتلبية طلباتهم مما اعطى صفة الرسمية على عملياتنا.

علما ان سوق قطر سيشهد توسعا ونموا كبيرين نتوقع ان يعودا بالفائدة على البحرين وعلى مختلف الشركات العاملة فيها.

■ كيف تقومون اوضاع شركات التأمين حاليا في البحرين؟

– اعتقد ان البحرين تتميز بالمشرعين والمسؤولين فيها والمعلوم ان نجاح المسؤول لا يتأتى بالضرورة من اتخاذ القرارات الصارمة وتعقيد المعاملات الرسمية على الشركات.

اما المسؤولون البحرينيون فهم منظمون ويعرفون اصول الاعمال المصرفية والتأمينية، ويفرضون العقوبات المناسبة على مخالفي القوانين والتشريعات. كما ارى انهم يديرون هذه الصناعة بطريقة فريدة من نوعها وبمهنية واحترافية عالية مما ساعدنا كشركات على تحقيق المزيد من التطور وفي الوقت عينه أمّن الحماية لحاملي الوثائق من اي تبديل في الظروف او حدث طارئ.

وبالتالي، هذه الميزة تساعد شركات التأمين المحلية على اتباع الطريق الافضل في تنفيذ اعمالها وبما ان عدد الشركات العاملة في السوق البحريني كبير لذا نتوقع ان نشهد مستقبلا اندماجات واستحواذات لعدد من المؤسسات. ولكن نؤكد ان هذا العدد الكبير لا يؤثر سلبا على القطاع في ظل السياسات الحكيمة المعتمدة من البنك المركزي والتشريعات القائمة.

نمو الاعمال في ٢٠١٠

■ حصل معظم شركات الاعادة العربية على تصنيفات عالية ولكن هذه الشركات، لا تزال تشكو من محدودية الاسندات التي تحصل عليها من شركات التأمين المباشر، بم تعلّقون؟

– نحن نتعاون مع جميع المعيدين العرب حتى ولو لم يكونوا من اصحاب التصنيفات، لكن طبعا لا بد على هؤلاء من ان يوحوا لنا بالثقة كي نتمكن من العمل معهم. لان التصنيف وحده غير كاف، وبنك ليمان براذرز الاميركي الذي انهار فجأة بعد ان كان مصنفا فئة (A) خير دليل ذلك.

وبالتالي، نعتمد على ارتياحنا الشخصي للتعامل مع ادارة معينة حسب الخبرات المتوفرة لديها وطريقتها في ادارة اعمالها.

وانصح شركات التأمين واعادة التأمين العربية ان تولي اهتماما لهذا الواقع بما يصب في مصلحة اسواقنا العربية.

■ كيف تقومون نتائج ٢٠١٠ مقارنة مع ما كانت عليه في ٢٠٠٩؟

– حققنا خلال العام ٢٠١٠ نسب ارباح واقساط افضل من العام ٢٠٠٩ وذلك بفضل قدرتنا على استقطاب شريحة جديدة من العملاء. اما اقساط اعادة التأمين لدينا فتشكل حوالى ٤٠ في المئة من مجمل الاقساط. ■

طوني سريح (مجموعة المشاريع العربية آيس ACE):

استراتيجية متكاملة تتيح استقطاب قدرات وكفايات من الأسواق الأجنبية

نائب رئيس شركة المشاريع التجارية العربية (ACE) ومجموعة الشركات التابعة لها في الكويت طوني سريح رأى ان التأمين الصحي حتى لو كان إلزامياً يبقى غير مربح لأنه يستغل بطريقة عشوائية، وأشار الى ان نسبة الطلب على المعيد الأجنبي تبقى عالية نظراً لمرونته في دفع المطالبات ولتصنيفه العالمي غير المحصور بالسوق المحلي، مستبعداً ان تشهد السوق الكويتية دخولاً لافتاً للمعيدين الأجانب، كاشفاً عن تطلع الشركة الى تنفيذ خطة استراتيجية متكاملة تتيح استقطاب قدرات وكفايات من الأسواق الأجنبية.



مشكلات قديمة

■ كيف تقوّمون أوضاع قطاع التأمين الكويتي حالياً؟

– في توصيفي ان عام ٢٠١٠ كان بطيئاً ولم تنطلق حركة التأمين بزخم إلاّ في الأشهر القليلة الماضية. من هنا لا يمكن الجزم أنها سنة جيدة على القطاع خصوصاً بعدما جمدت تغطيات ضخمة كانت مطروحة، فانعكست بتأثيراتها السلبية على السوق التي كانت موعودة بحجم أقساط اكبر.

الى ذلك، لا يزال القطاع يعاني مشكلات قديمة منها المنافسة غير الشريفة والإفتقار الى الكفايات المتمايزة، وللأسف لا تزال الخبرات الضعيفة تتحكّم بالسوق الكويتية.

التأمين الصحي غير مربح

■ أثبتت القوانين الصحية الإلزامية فعاليتها، لأنها زادت من ايرادات صناعة التأمين، فهل ترون ضرورة ان تتحول فروع التأمين الأخرى الى إلزامية أيضاً؟

– معروف ان ربحية التأمينات الصحية تبقى محدودة، تماماً كالتأمين الإلزامي على السيارات الذي يتطلب تحديد مسؤولية الشركة، وهذا أمر لا يطبق للأسف في الكويت تفادياً للخسائر الضخمة على المدى الطويل.

وفي اعتقادي، حتى ولو تحوّل التأمين الصحي إلزامياً، يبقى غير مربح، لأنه يستغل بطريقة عشوائية، وهنا أفضل التأمين الاختياري.

طلب على المعيد الأجنبي

■ يتزايد عدد شركات الإعادة العربية، التي تتمتع معظمها بتصنيفات عالية، مع ذلك نرى المعيدين العرب يشكون تدني حصتهم من الأقساط المسندة الى أسواق الإعادة العربية، فما تعليقكم؟

– بالفعل، استطاعت شركات إعادة عربية عدة اكتساب تصنيفات عالية من فئة (أ) ولكن ومع ذلك تبقى نسبة الطلب على المعيد الأجنبي عالية نظراً لمرونته بالدفع ولتصنيفه العالمي غير المحصور بالسوق المحلية فقط.

ويشبه الوضع بالشركة التي تتطلع الى تمويل أحد مشاريعها على المدى الطويل بحيث لا تلجأ الى مؤسسات حائزة حديثاً على تصنيفات عالية بل الى صاحبة السمعة والتصنيف المتمايز منذ أكثر من ٢٠ عاماً كونها أثبتت قدرة على المحافظة على توازنها واستقرارها.

ولا بد من الإشارة الى ان شركات ذات تصنيف «تريبل بي» أو «بي» مثلاً تلجأ الى المعيد العربي لمعرفتها مسبقاً بالموافقة على شروطها.

■ هل تعتقدون ان هناك إفادة حقيقية نتيجة انخراط الشركات الأجنبية في الأسواق العربية؟

– لا شك في ان هذه الشركات تواجه صعوبة في الانخراط في الأسواق العربية، نظراً لتزايد عدد الشركات والمنافسين المحليين أصحاب الخبرات الطويلة.

ولا أرى ان السوق ستشهد دخولاً لافتاً للمعيدين الأجانب، لأن تلك الشركات موجودة أصلاً بطريقة غير مباشرة من خلال علاقتها وتعاملها مع المؤسسات المحلية ولا تحتاج الى وجود فعلي على الأرض.

أما شركات التأمين المباشر، فقد فرضت عليها ضوابط عدة ولم تعد قادرة على نيل التراخيص بسهولة، ما حدّ من دخولها في أسواق جديدة خصوصاً في ظل تزايد عددها.

٢٠ في المئة نمواً

■ ماذا عن نتائجكم للعام ٢٠١٠، مقارنة بالـ ٢٠٠٩؟

– تحقق الشركة نمواً مستمراً في الكويت، وذلك بفضل الاستراتيجية التي وضعتها الإدارة العامة لتحديد خطط السنوات المقبلة، والتي نسعى دائماً الى تنفيذها بنجاح، علماً أننا نعمل في السوق بتشدد أكبر مقارنة بغيرنا من الشركات، وذلك بفضل الخطة الجديدة في الشركة والقائمة منذ عامين، والتي تنقلنا الى مرحلة الإنجازات الكبيرة.

هذا وحققنا نسبة نمو فاقت ٢٠ في المئة هذا العام، كما حققنا كل ما كنّا نصبو اليه من أهداف، ولم نتأثر بالأزمة العالمية بالرغم من صعوبة السوق المحلي.

■ ما هي أبرز خططكم للعام ٢٠١١؟

– لا نزال نتطلع الى تنفيذ خطتنا الموضوعة منذ عامين وهي استراتيجية متكاملة تتيح لنا استقطاب القدرات والكفايات المتمايزة في الأسواق الأجنبية بغية دعمنا في تنفيذ خطتنا. ■

منير خرما يعدد انجازات وخدمات GLOBEMED في المنطقة:

شركات الادارة تنمو وتستمر وتتزايد ما يؤكد حيوية الخدمات التي تقدمها



في أجوبته الواضحة جدا على اسئلة «البيان الاقتصادية» يكشف السيد منير خرما المدير العام لشركة GLOBEMED عن ارتفاع عدد الهيئات التي تخدمها الشركة الى ٨٠ هيئة متوقعا زيادة حجم المحفظة التي تخدمها بنسبة ٧٠ في المئة.

واوضح خرما اهم الاسباب لوجود شركات الادارة واستفادة شركات التأمين من خبرتها المتخصصة في مجال ادارة المطالبات من اجل توفير جهودها وطاقاتها للتركيز على التسويق والاكتتاب لتنمية محفظتها التأمينية والاهتمام بأعمالها الاساسية في مجال التأمين. وبعد ان يعطي فكرة واضحة جدا عن خدمات شركات الادارة لحفظ مصالح الهيئات الضامنة وحقوق المضمونين، يؤكد اهمية وجود شركات الخدمات الادارية ومدى حيوية الخدمات التي تقدمها.

وفي حديثه عن اهمية الاستعانة بالتكنولوجيا لتطوير الاعمال وتسهيلها أسف لان التوقيع الالكتروني لم يعتمد بعد في منطقة الشرق الاوسط.

وفي رده على سؤال عن التأمين الصحي الالزامي يقول ان من ايجابياته التغطية الصحية لشرائح من المجتمع كانت تعاني من الحرمان.

ولاحظ خرما عدم اكتفاء شركات اعادة التأمين العالمية بالاستحواذ على شركات الادارة بل توسعها في حقل التأمين المباشر بحيث تنافس شركات التأمين المحلية.

وبكل اعتزاز وفخر يجيب خرما على سؤال حول النتائج التي حققتها غلوب مد في العام ٢٠١٠ بأن هذه الاخيرة قامت بتأسيس شركات تابعة في البحرين ومصر والاردن والكويت، وهي تؤسس حاليا شركات جديدة لتباشر عملها في اوائل سنة ٢٠١١.

وبعد ان يعدد خرما الذي يعتبر اول مؤسس لشركات الادارة في المنطقة ما تنجزه الشركة من برامج وما تقدمه من خدمات، يعلن عن اعتزام الشركة اطلاق خدمة فريدة من نوعها في لبنان خلال العام الجديد:

. CAFETERIA APPROACH FOR GROUP BENEFITS SELECTION AND PRICING

ينهي: «نستمر بشكل متواصل بالعمل من اجل المحافظة على اعلى نوعية في خدماتنا وخدمات شركات الادارة التابعة لنا في مختلف الدول».

لم نتطرق الى مزايا صاحب الحديث وهي عديدة ومشرفة وقد سبق وعددناها في اعداد سابقة، فقد اكتفينا هنا بالتحدث عن انجازات شركاته وهندساته لانجاح مشاريعها الجديدة.

واليكم نص الاسئلة والأجوبة مع منير خرما:

ايجابيات التأمين الصحي الالزامي تغطيته لشرائح من المجتمع تعاني من الحرمان

تجاوب مذهل

■ **هل تلمسون تجاوبا لدى شركات التأمين الصحي للاستعانة بخدماتكم؟ وهل تتوافق نسبة التجاوب مع ما هي عليه في اسواق التأمين المتقدمة؟**

– لقد تجاوبت اسواق التأمين مع غلوب مد بشكل مذهل فاق التوقعات في معظم الاقطار التي باشرنا العمل ضمنها، ويسرني ان اذكر بأننا حاليا نخدم اكثر من ٨٠ هيئة من شركات تأمين وصناديق تعاضد ومؤسسات كبرى ذات التأمين الذاتي التي تقدم التغطية الطبية والاستشفائية للاجراء لديها، وتجدر الاشارة الى ان المتوقع لهذه السنة زيادة في حجم المحفظة التي نخدم حوالى ٧٠٪.

لكل شركة سياستها الخاصة

■ **هناك شركات تأمين صحي كبيرة تحرص على ان تبيع خدمات التأمين الصحي بأجهزتها الخاصة، هل انها تفعل ذلك تجنبا للاجور التي تتقاضاها شركات الـTPA ام لاسباب اخرى، وما هي في نظركم؟**

– للتوضيح فإن شركات الادارة لا تقوم بأعمال البيع وتتمحور خدماتها حول ادارة المطالبات الصحية والاعمال الادارية والحسابية.

من احد اهم الاسباب لوجود شركات الادارة هو استفادة شركات التأمين من خبرتها المتخصصة في مجال ادارة المطالبات من اجل توفير جهودها وطاقاتها للتركيز على التسويق والاكتتاب لتنمية وتوسيع محفظتها التأمينية والاهتمام بأعمالها ونشاطاتها الاساسية الاخرى في مجال التأمين، تاركة مهام مراجعة الفواتير والتفاوض مع مقدمي الخدمات الصحية واجراء المحاسبة ومطابقة الحسابات على عاتق شركة الادارة على اعتبار انها متخصصة في هذا المجال.

على العموم، فإن لكل شركة، كبيرة كانت ام صغيرة، سياستها الخاصة، فكثيرا ما نخدم فرعاً لشركة تأمين كبرى معينة في بلد ما وليس في بلد آخر وذلك بحسب احتياجاتها، مما يؤكد بأن احتياجات الشركة في سوق معين ومدى جهوزيتها وربما حجم محفظتها قد تلعب دورا في بعض الاحيان، ومن ناحية اخرى فإن مستوى ونوعية الخدمات التي ترغب في تقديمها لزبائنها قد تلعب دورا بارزا ايضا، فكثيرا ما تكون شركة الادارة متفوقة خدماتيا في بعض الاسواق على شركات التأمين بالاضافة الى خبرتها في ادارة المطالبات الصحية، وبالتالي قد ترغب شركات التأمين بتحسين ادائها والخدمات التي تقدمها الى زبائنها من خلال شركة الادارة.

يتابع: وعليه فإن التوجه هو لاستعمال خدماتنا في ادارة برامج التأمين واصول الاكتتاب اضافة الى ادارة التقديمات والمطالبات الصحية عبر انظمة معلوماتية متطورة ومتخصصة تربطنا بالهيئات الضامنة وشركات اعادة التأمين ومقدمي الخدمات الصحية من خلال التواصل المباشر والفوري عبر الانترنت. تجدر الاشارة الى ان مقدمي الخدمات الذين تم ربطهم بالشبكة قد فاق عددهم ٥٨٠٠ مقدم خدمات في كافة انحاء البلدان التي نتواجد فيها وان عددهم يتزايد بمعدلات سريعة، فقد جرى ربط مقدمي الخدمات بالشركة بواسطة انظمة تتضمن وسائل وقائية تحمي سرية المعلومات، وتحفظ بالتالي مصالح الهيئات الضامنة وحقوق المؤمنين لهذه الجهة. ان هذا القطاع في نمو مستمر ومتزايد مما يؤكد اهمية وجود شركات الخدمات الادارية، ومدى حيوية الخدمات التي تقدمها.

الربط الالكتروني

■ **بدأت شركات التأمين الصحي في اميركا تجبر الاطباء على اصدار تقارير الكترونية E-Doctor's Report وارسالها مباشرة الى الشركة؟ هل تتوقعون ان**

تعمد شركات التأمين العربية الى اعتماد هذا النوع من التقارير وما هي فوائده؟

– ان فوائد التقارير الالكترونية هي كثيرة ومن اهمها الدقة والفعالية والسرعة في المعاملات بالاضافة الى حفظ المستندات بطريقة صحيحة، كما انه ويسهل عملية التدقيق. لذلك ان الربط الالكتروني المعتمد في غلوب مد هو متكامل وشامل وفعال بين الشركة وكافة الاطراف من اطباء وصيدليات ومختبرات ومستشفيات واقساط طوارئ.

وبفضل خبرتنا الرائدة في هذا السياق ادركنا اهمية هذه التكنولوجيا منذ سنوات عدة وعملنا على تطويرها في مجال عملنا بحيث اصبح بإمكاننا اليوم تقديم هذا النوع من الخدمات التي تسمح للطبيب ارسال التقارير الطبية واقتراح طبيب اخصائي على المريض او اصدار وصفة طبية له الكترونيا من خلال جهازه المعلوماتي، وارسالها الى المختبر او الصيدلية مباشرة عبر البرامج الالكترونية والانظمة المعتمدة لدينا، وفي هذا الاطار لقد طورنا مؤخرا نظام ELECTRONIC MEDICAL RECORD (EMR) لحفظ كافة هذه المعلومات بما فيها نتائج الفحوصات العائدة للمريض المضمون، الذي سنباشر باستعماله مطلع عام ٢٠١١.

ويضيف خرما: للاسف ان التوقيع الالكتروني لم يعتمد بعد في منطقة الشرق الاوسط، فمثلا هو مدرج حاليا ضمن مشاريع القوانين التي تنتظر موافقة المجلس النيابي في لبنان ليتم اصدارها والعمل بموجبها، على امل ان يطبق هذا الموضوع قريبا ليس في لبنان فقط بل في معظم البلدان العربية، لما له من فاعلية وسرعة على جميع المعاملات وخاصة تلك المتعلقة بالقطاع الصحي والاستشفائي والتأميني.

ايجابيات التأمين الصحي الالزامي

■ **المملكة العربية السعودية هي الدولة العربية الوحيدة التي أوجبت على شركات التأمين ان تتقيد بعقد نموذجي للتأمين الصحي، وهو يوفر ضمانة صحية شاملة، ويمنع على الشركة اضافة استثناءات تزيد عن تلك المنصوص عنها في العقد النموذجي، ما هي الايجابيات والسلبيات التي يمكن ان يحملها العقد النموذجي؟**

– بالفعل، التأمين الالزامي اصبح واقعا ليس فقط في المملكة العربية السعودية بل في امارة ابو ظبي والكويت ايضا، خاصة للعمال الاجانب. وقد استوجب هذا الامر التقيد بعقد نموذجي اوادراج حد ادنى من التقديمات الصحية علما ان القانون بالمقابل سمح ايضا ان تباع برامج ملحقة واضافية اوسع واشمل من تلك المقدمة للمستفيدين ضمن هذا القانون الالزامي.

من ايجابيات التأمين الصحي الالزامي، التغطية الصحية لشرائح من المجتمع كانت تعاني من الحرمان، اضافة الى توحيد البوليصة مما يعزز من مستوى المعرفة لدى المستفيدين من التقديمات الصحية بحيث يدركون ماهية الخدمات التي يشملها برنامجهم، كما يحد من اساءة تنفيذه من قبل مقدمي الخدمات.

اما لناحية السلبيات فهي ضئيلة في رأيي ولا تتعدى موضوع امتثال والتزام شركة التأمين والمستشفى بتطبيق القوانين المرعية.

الاعادة العالمية تتوسع في مجال التأمين المباشر

■ **يلاحظ ان شركات الاعادة العالمية مثل ميونيخ ري واليانز تتوسع في مجال الاستحواذ على شركات الـ TPA. كيف تنظرون الى هذا التوجه ؟**

– ان اللافت هو ليس استحواذ شركات اعادة التأمين العالمية على شركات الادارة وحسب، لا بل توسعها في حقل التأمين المباشر بحيث اصبحت تشكل منافسة قوية لشركات التأمين المحلية.

ان شركات الادارة العالمية قد اصبح حجم اعمالها ضخماً جدا في قطاع التأمين المباشر الى جانب نشاطها في مجال اعادة التأمين خاصة في منطقة الشرق الاوسط والصين والهند.

نخدم حاليا ٨٠ هيئة تقدم التغطيات الطبية والاستشفائية

انجازاتنا كثيرة وتتواصل

■ **ما هي النتائج التي حققتموها حتى الآن، وما هي تطلعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟**

– لقد نجحنا خلال سنة ٢٠١٠ بالمباشرة بتأسيس شركات تابعة لشركات غلوب مد في كل من البلدان التالية: البحرين، مصر، الاردن والكويت. طبعا لدى غلوب مد نشاط واسع وزبائن كثر في الكويت منذ سنوات ولكن كفرع للشركة الام. اما الآن فيجري تسجيل شركة مستقلة تحت اسم Globemed Kuwait. أما في البحرين ومصر والاردن فهذه شركات جديدة ومن المتوقع مباشرة عملها الفعلي اوائل سنة ٢٠١١ بإذن الله.

وتماشيا مع انتشارنا الجغرافي وتوسعنا في استعمال المعلوماتية، فقد انشأنا في فرنسا مركز خدمات معلوماتية للوقاية من الاخطار DISASTER RECOVERY SITE ليكون البديل في حال حصول اي طارئ او كارثة ما، لا سمح الله، التي قد تحد من امكانياتنا التقنية لخدمة الزبائن، وبإمكان هذا المركز ان يخدم كافة الشركات المتعاونة معنا.

يضيف خرما: ومن الانجازات الاخرى التي لا تقل اهمية، توحيد الانظمة المعلوماتية بحيث انه ابتداء من الفصل الاول من سنة ٢٠١١ سوف يتمكن المستفيد في اي من الدول من استعمال بطاقته التأمينية المحلية في جميع بلدان الشرق الاوسط وشمال افريقيا التي تتواجد فيها شركات غلوب مد، اي تسعة بلدان، ان هذا الانجاز التقني الكبير تطلب مجهوداً مميزاً من مجموعة غلوب مد، وسوف يلغي الحواجز ويسقط كل الحدود وكل العوائق امام حاجة المريض المؤمن الذي بات باستطاعته التنقل بين كل هذه البلدان من دون اي قلق حول تغطيته الصحية وبتكلفة مخفضة ونوعية خدمات صحية عالية.

ويضيف ايضا: ومن اهم البرامج التي تم اطلاقها، برنامج خيار التحويل الدائم PERPETUAL CONVERSION PROGRAM (PCP) الذي يرتكز على ميزة ضمانة التجديد لمدى الحياة بحيث يمكن لاي شخص بين ١٨ و٥٩ سنة، يستفيد من بوليصة ضمان جماعية او فردية لدى شركة تأمين غير متعاقدة معنا سواء في لبنان ام في الخارج، الانتساب الى هذا البرنامج، الامر الذي يتيح له الفرصة في الحصول على برنامج تأميني صحي متكامل في لبنان عند بلوغه سن التقاعد او في حال توقفه عن العمل.

ان هذا البرنامج يسوق حاليا في لبنان فقط ويجري العمل على اعداده ليتم تسويقه مستقبليا في بلدان اخرى مثل سوريا وغيرها...

ويعدد خرما الخدمات التي اطلقتها الشركة: كما واطلقنا خدمة GLOBEMED ASSIST الذي هو مركز اتصالات دولي يقدم خدماته ٢٤/٧ وهو مخصص لتسهيل الموافقة على المطالبات للمستفيدين في جميع انحاء العالم وتوفير خدمات المساعدة الطبية للمسافرين، يشغله مجموعة من اطباء متعددي اللغات، وممرضات مؤهلات ووكلاء لخدمة الزبائن عالميا.

اما لجهة اهدافنا للسنوات القادمة فسوف يتم اطلاق خدمة Cafeteria Approach Of Group Benefits Selection And Pricing خلال سنة ٢٠١١ التي تخول شركات التأمين ووسطاء التأمين اختيار التقديمات الصحية بحسب طلب كل مجموعة بهدف توفير لكل مؤمن الخدمات الطبية التي تفي باحتياجاته بالاضافة لتخفيض تكلفة برامج التقديمات الصحية.

ونستمر بشكل متواصل بالعمل من اجل المحافظة على اعلى نوعية في خدماتنا وخدمات كل شركات الادارة التابعة لنا في مختلف الدول، بالاضافة الى الاستمرار في تطوير وتحديث برامجنا والانظمة الالكترونية الحالية لاجل خدمة المريض بشكل افضل وتشير توقعاتنا الى تزايد عدد المؤمنين الى ما يفوق المليوني مؤمن خلال سنة ٢٠١١ بالاضافة الى سعي الى تأسيس فروع او شركات ادارة جديدة في بلدان اخرى في المنطقة وفي العالم.

أطيب التمنيات وأرقى الخدمات

ويختم: اود ان اتمنى للقراء الكرام في لبنان ومختلف الدول العربية والاقليمية أطيب التمنيات بأعياد مباركة، ودوام الصحة خلال العام الجديد، مؤكدا لهم سعينا الدائم لتقديم افضل وارقى الخدمات الصحية لهم.■



خالد المغيصيب (قطر لست QATARLYST):

الشركات مسؤولة لعدم طرح منتجات جديدة ونشر الوعي التأميني لدى الجمهور

انطلقت شركة قطر انشورانس سيرفيسز التي تمارس أعمالها تحت اسم قطر لست بتقديم خدماتها المرتكزة على ايجاد بنية تحتية عالمية المستوى لدعم العمليات بين شركات التأمين وإعادة التأمين والوسطاء والشركات المتخصصة الأخرى.

نائب الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة في الشركة خالد المغيصيب عاب على شركات التأمين عدم نشرها الوعي لدى الجمهور وتخلفها عن طرح منتجات جديدة في الأسواق، وشدّد على ضرورة تطبيق الزامية التأمينات الصحية، بما لها من فائدة على الأطراف كافة، كاشفاً عن تطلع الشركة لأن تكون المركز الرائد للتأمين والإعادة في المنطقة، والتوسع في أسواق عدة أبرزها البريطاني وبعده الآسيوي والأميركي.

الاقتصاد القطري صلب

■ كيف تقوّمون أوضاع سوق التأمين المحلي في ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٩؟

– كان العام ٢٠٠٩ جيداً ومعظم شركات التأمين والإعادة المحلية سجّلت عوائد أفضل في الربع الثالث من ٢٠١٠، وهذا خير دليل على تطوّر السوق القطري واستقراره، وتأكيد على صلابة الاقتصاد المحلي، خصوصاً في ظل استكمال العمل في المشاريع كافة، ودعم المؤسسات وهذا واقع يبشّر بالخير.

■ هل تعتقدون ان القوانين يجب ان تفرض الزامية التأمينات؟

– ساهمت بعض شركات التأمين في تعزيز غياب الوعي التأميني، كونها لم تطرح منتجات جديدة في الأسواق.

وفي رأيي طالما ان الوعي مفقود بين الجمهور لا بدّ من الإلزامية، خصوصاً في مجال التأمينات الصحية لأنها تعود بالفائدة على الأفراد وشركات التأمين والأطباء والمستشفيات وحتى الدولة كونها تخفّف عنها الأعباء المادية.

لذا، نرى ان التأمينات الصحية الإلزامية هي الأكثر انتشاراً كونها تترك أثاراً ايجابية على الاقتصاد.

مسؤولية شركات الإعادة

■ هل ترون ان هيئة التنسيق في مؤتمر التأمين الخليجي السابع نجحت في ما تدعو اليه، أي تبادل أقساط التأمين والإعادة في السوق الخليجي؟

– في رأيي، ان التعاون والتبادل موجودان في السوق الخليجي، ولكنهما لا يزالان متواضعين خصوصاً ان بعض شركات التأمين للأسف تلعب دور الوسيط.

من هنا، تتجلّى مسؤولية شركات الإعادة العالمية، لجهة توعية الشركات وإلزامها بالاحتفاظ بشكل تكون فيه المشاركة في تغطية الخطر ذات جدوى ومنفعة.

مركز رائد في التأمين

■ تمكنت قطر لست من اثبات وجودها في السوق التأميني خلال فترة قصيرة، هلا وضعتنا في صورة تجربتكم هذه ؟

– تقدّم شركة قطر إنشورانس سيرفيسز ذات المسؤولية المحدودة والتي تمارس مهامها تحت اسم قطر لست والمدعومة من الحكومة القطرية، خدماتها في مجال ايجاد بنية تحتية عالمية المستوى لدعم العمليات بين شركات التأمين والإعادة والوسطاء وشركات متخصصة أخرى.

وتتطلع الشركة لأن تكون المركز الرائد في التأمين والإعادة بالمنطقة فضلاً عن كونها النظام الوحيد والفريد على مستوى القطاع الذي يغطي العمليات التعاقدية، بما في ذلك تحديد الأسعار، إدارة المخاطر، والتفاوض وتغطية الالتزامات، وإشعارات المطالبات وتسويتها، وتدوين المعلومات المحاسبية.

وقطر لست تجمع في نظام واحد مجموعة كبيرة من الشركات المشاركة في تطويرها ووكالات اقليمية ودولية وخبراء في مجالي التأمين والإعادة. وسيتمكن هؤلاء من الوصول الى نظرائهم في قطاع التأمين والاندماج مع أنظمتهم الخاصة. كما وتجمع بين المرونة والأمان، إذ ان الأعضاء جميعهم سيحظون بمنطقة محمية وآمنة ومستقلة داخل النظام، حيث يسجّلون المستندات والبيانات وكل المعلومات ذات الصلة بعقود التأمين والإعادة. كما وتستطيع قطر لست القضاء على إمكانية الازدواجية في إدخال البيانات وعلى الأخطاء والتأخير وضمان دخول المستخدمين الى البيانات في وقت قصير، علماً أننا استعنّا بعدد من المتخصصين لوضع كلمات سرّ وأنظمة مشفّرة وآمنة لتسهيل تواصل الشركات وتعزيز نظامنا الالكتروني الذكي والمتطوّر.

توسع نحو أسواق جديدة

■ ما هو عدد الشركات التي انضمت الى نظام قطر لست؟

– تجمع قطر لست شركات يناهز عددها الـ ٦٠ حالياً، ومن المتوقع ان تتجاوز ذلك الرقم. وبالتالي وصلنا الى أهدافنا المرجوّة في ٢٠١٠.

■ ما هي الأسواق التي تتواجدون فيها؟

– نتواجد حالياً في قطر، الأردن، البحرين، الإمارات، الكويت ولبنان، ونتطلع الى التوسع في أسواق عدة أخرى حسب خطة التسويق التي نعمل بها، علماً بأننا قد استحوذنا مؤخراً على شركة RI3K البريطانية والتي تعرف الآن كمرحلة انتقالية باسم QATARLYST - RI3K. وهذه الشركة تقدم خدمات مشابهة بتلك التي نقدمها. وهذه قفزة نوعية لنا لاستهداف الأسواق العالمية علماً بأن QATARLYST - RI3K في جعبتها ٣٠٠ شركة و٤٢٠٠ مستخدم وتزاول نشاطها منذ ١٠ أعوام.

خدمة المحاسبة

■ هل تتطلعون الى تقديم خدماتكم المميزة في مجالات أخرى غير التأمين؟

– نركّز خدماتنا حالياً في مجال التأمين فقط وخلال فترة أسبوعين سنبدأ بتوفير خدمة المطالبات. أما في الربع الأول من العام المقبل فسنؤمن خدمة المحاسبة للشركات المتعاونة بحيث تستطيع الشركات القيام بالحسابات بين بعضها البعض من خلال أنظمتنا المتطورة، مما سيعود بالفائدة على الرؤساء التنفيذيين الذين سيكونون على اطلاع دائم على نشاط الفروع كافة.

وفي اعتقادي ان هذه الخدمة ستشكّل ثورة حقيقية في مجال صناعة التأمين.

■ ما هي الرسوم التي يتوجب على الشركات ان تسددها لشركتكم؟

– نقدّم للشركات فترة تجريبية مجانية لمدة ٦ أشهر، إضافة الى اننا ندرب مواردها البشرية مجاناً.

وبعد انقضاء فترة الـ ٦ أشهر تدفع الشركات رسوماً سنوية معينة، لكنها تبقى بسيطة جداً مقارنة بالخدمات التي نقدّمها. ■



جاك برايس (ASSIST AMERICA):

نوفر خدمات الطوارئ العالمية من خلال تعاوننا مع ابرز شركات التأمين في المنطقة

اجرت مندوبة «البيان الاقتصادية» مقابلة مع مدير المبيعات الملم في عمله في شركة أسيست اميركا ASSIST AMERICA جاك برايس حول نشاط الشركة في منطقة الشرق الاوسط بعد افتتاح فرع بيروت الاقليمي، فعرض لطريقة عملها واهدافها وبرامجها المقدمة لشركات التأمين ولخدماتها في مجال المساعدة في حالات الطوارئ، كاشفا عن شراكات استراتيجية في العديد من البلدان العربية.

خدمات لشركات التأمين

■ هل لنا بلمحة عن الشركة؟

– تأسست الشركة في ١٩٩٠ على يد صاحبها ورئيسها التنفيذي جورج هوارد، ومقرها الرئيسي في برينستون – نيوجيرسي في الولايات المتحدة الاميركية.

ان الشركة خاصة ومستقلة، هدفها يتركز حول تقديم افضل واشمل برنامج في خدمات الطوارئ العالمية الذي يلبي مختلف حاجات العملاء من خلال شركائنا أي شركات التأمين .

وعندما نقول «شركاء تأمين» فنحن نعني ذلك، اذ ان اهتمامنا الاول يتمحور حول مساعدة شركة التأمين على تنمية مبيعاتها، والاحتفاظ بقاعدة عملائها وتعزيز ارباحها. وخدماتنا محصورة بشركات التأمين فقط وفي هذا الاطار يوفر برنامجنا سهولة عالية في الاستخدام.

وتعتبر شركتنا رائدة في مجال عملها منذ اكثر من عشرين عاما وقدمت مجموعة من الابتكارات المتمايزة في هذا القطاع.

الى ذلك لا تزال شركتنا الموفر الوحيد لخدمة المساعدة ASSISTANCE PROVIDER المحصورة بشركات التأمين، والتي تتوافر عبر برامج متمايزة ذات جودة ونوعية عالية تتمحور على هدف مساعدة عملائنا على بيع منتجاتهم وتعزيز حجم اعمالهم والاحتفاظ بعملائهم.

خدمات الطوارئ الطبية

■ كيف يمكننا تعريف «المساعدة في حالات الطوارئ» ومتى بدأ هذا النشاط؟

– نتج عن الحرب العالمية الثانية عملية اعادة رسم للحدود بين الدول وحال من الارتباك.

وظهر مفهوم المساعدة في حالات الطوارئ الطبية نتيجة الصعوبة في التفاهم اللغوي والثقافي اثناء رحلات السفر والتنقل عبر الحدود آنذاك. فكان ان نمّت حركة الاسفار العالمية برنامج المساعدة في الولايات المتحدة اواخر العام ١٩٨٠.

لا تزال شركتنا الموفر الوحيد لخدمة المساعدة ASSISTANCE PROVIDER المحصورة بشركات التأمين

باختصار ان مفهوم خدمات الطوارئ العالمية هو مساعدة المسافرين الذين يواجهون حالة طبية طارئة او غيرها من حالات الطوارئ، بعيدا عن المنزل او عندما لا يعرف هؤلاء الى اين يتوجهون.

وفي هذا الاطار تقدم الشركة مجموعة من الخدمات ابرزها: الاجلاء الطبي في حالات الطوارئ، تأمين العودة الى الوطن تحت اشراف طبي، ضمان قبولهم في المستشفيات، اعادة رفات الموتى، الاستشارة والتقييم والاحالة الى الاطباء المتخصصين فضلا عن رعاية الاطفال اثناء السفر وغيرها...

اما ميزة خدماتنا مقارنة بالشركات الاخرى العاملة في هذا المجال، فتتمثل بعدم فرض استثناءات على الحالات الطبية السابقة أو في مجال الرياضة المتعلقة بالمخاطر، لا استثناءات جغرافية او مناطقية، ولا حدود للكلفة او للتواتر.

شراكات استراتيجية

■ ما هي خططكم المستقبلية في منطقة الشرق الاوسط؟

– تتمتع شركتنا منذ ٢٠٠٤ بشراكات استراتيجية مع ابرز شركات التأمين في الشرق الاوسط– المملكة العربية السعودية، الامارات العربية المتحدة، الكويت، لبنان، عمان، قطر– والتي من خلالها، نؤمن خدمات الطوارئ العالمية اليوم لملايين الاعضاء.

ان تأسيس أسيست اميركا الشرق الاوسط AAME يمثل التزام الشركة الام– أسيست اميركا – المستمر بخدمة عملائنا الحاليين في الشرق الاوسط وبتطوير الفرص الاستراتيجية الجديدة المتاحة.

وستكون الشركة التي تتخذ من بيروت مقرا رئيسيا لها، والتي يتولى ادارتها العامة السيد **منذر وهبي**، بمثابة الذراع التسويقية الحصرية لأسيست اميركا في الشرق الاوسط وشمال افريقيا.

وتركز تلك الاخيرة على توسيع خدمات أسيست اميركا الطارئة العالمية في الشرق الاوسط من خلال شراكاتها الاستراتيجية مع مختلف شركات التأمين.■

وليد الجشي (المعاينون العرب ARAB LOSS ADJUSTERS):

لضرورة ايجاد مجمعات لشركات الاعادة العربية او دمجها



رئيس مجلس ادارة شركة المعاينون العرب ARAB LOSS ADJUSTERS والعضو المنتدب فيها وليد الجشي دعا الى العمل الجماعي بهدف تحسين الاداء وتقليص المنافسة من اجل تقديم الخدمة الافضل للعملاء والاحتفاظ بحجم اكبر من الاقساط، مستثنيا شركة «اريج» لاعادة التأمين من بين الشركات العربية القليلة التي تتمتع بالملاءة والطاقات والامكانات المطلوبة، حاصرا الحل في ايجاد مجمعات او الدمج بين هذه الشركات.

العمل الجماعي

■ **هل انتم مرتاحون لاوضاع التأمين في المنطقة العربية؟**

– لا تزال الاوضاع غير مستقرة الا انني متفائل وفي اعتقادي ان ما تمر به اسواقنا اليوم يبقى افضل مما تشهده الاسواق الاخرى بعد الازمة المالية العالمية.

■ **في رأيكم ما هي ابرز التحديات او الموضوعات التي يجب ان تركز عليها مؤتمرات التأمين في المنطقة؟**

– علينا التركيز في شكل اساسي على العمل الجماعي، ليس بقصد الاحتكار، انما بهدف تحسين الاداء وتقليص المنافسة من اجل تقديم الخدمة الافضل للعملاء والاحتفاظ بحجم اكبر من الاقساط، والوصول الى الطبقات الفقيرة التي يعتبر التأمين ضرورة حيوية بالنسبة لها.

مساهمة في المنافسة

■ **تؤكد الوقائع التي نشرت خلال لقاء سبتمبر في مونتي كارلو ان شركات الاعادة باتت تملك فائضا في الرساميل وفي طاقاتها الاكتتابية ولذا فإنها تتدافع للفوز بكميات اكبر من اقساط الاعادة، هل تلمسون وجود منافسة غير موزونة من قبل المعيدين؟ وهل تتخوفون من تراجع النتائج الفنية جراء ذلك؟**

– لا شك في ان الكثير من معيدي التأمين العالميين يساهمون في تأجيج المنافسة في المنطقة، فأسواق الاخيرة مهمة بالنسبة اليهم، حيث نسبة احتفاظ شركاتنا لا تتجاوز واحداً في المئة وتحتفظ بالتالي الشركات العالمية بنسبة ٩٩ في المئة وهي بذلك القائد والمحرّك للسوق.

المطلوب مجمع قوي

■ **اصبح العدد الاكبر من شركات الاعادة العربية يحمل تصنيفات دولية جيدة ومع ذلك يشكو المعيدون العرب من تدني الحصة التي ينالونها من الاقساط المسندة الى اسواق الاعادة العالمية، كيف تفسرون هذا الامر؟**

– باستثناء ربما شركة اريج لاعادة التأمين ارى ان كافة شركات الاعادة العربية لا تتمتع بملاءة مالية وامكانات تمكنها من استيعاب الاخطار الكبيرة، وهي بذلك غير قادرة على قيادة اتفاقيات الاعادة.

فالعالم العربي في رأيي اقام مجمعات اعادة تأمين صغيرة برساميل صغيرة وكفاءات محدودة، بدل ان يبني مجمعا قويا لشركات الاعادة يتمتع بالقدرة المالية والفنية اللازمة لاستيعاب نسب اعلى من الاقساط. والحل في رأيي إما بإيجاد مجمعات، او الدمج بين شركات الاعادة.

نعمل جاهدين ونضحي لإيجاد جيل من الخبراء العرب

الشركات الاجنبية مرغوبة

■ **ما تعليقكم على واقع معايني الخسائر في المنطقة العربية؟**

– للاسف تعاني المنطقة العربية من عقلية «الأنا» بدل العمل ضمن الجماعة. وعليه ليس لدينا في اي بلد عربي اتحاد لمعايني الخسائر، برغم محاولاتنا المستمرة لانشاء جمعية خاصة بنا، تتولى شؤوننا. بالمقابل، نلاحظ وللاسف ان الشركات الاجنبية المنافسة على ارضنا مرغوبة اكثر من الشركات المحلية، بغض النظر عن الخبرات العريقة وحتى الاجنبية التي توظفها الاخيرة، بمعنى ان الخبير نفسه يكون جيدا اذا عمل في الشركة الاجنبية ويصبح سيئا اذا وظفته شركة عربية.

لذا فإننا نعمل جاهدين ونضحي من اموالنا الخاصة لايجاد جيل من الخبراء العرب، ايمانا منا بأهمية التوطين في الشركات العربية.

كما وخصصنا ايضا اموالا لانشاء مراكز تدريب في الاسواق العربية كافة، وجهزنا لليوم مركزين في الاردن والبحرين، وايدينا مفتوحة لكل الشباب العرب الراغبين بدخول هذا المجال والافادة من علومه التطبيقية.

توسع جغرافي

■ **كيف تقومون نتائجكم في شركة ALA؟**

– شركتنا قوية وتحقق ارباحا مجزية وتغطي حوالى ١١ دولة عربية وتوسعنا الجغرافي مستمر. كما ولدينا حصص في شركات بدول اجنبية مثل سنغافورة ونتوجه نحو شرق آسيا للاستحواذ ايضا على حصص في شركات هناك. ■

CHRISTIAN GREGOROWICZ (NEXT CARE):

TPA COMPANIES PLAY A KEY ROLE IN REDUCING COST TO INSURERS



Christian Gregorowicz, Head of Next Care, believe that TPA companies, of the Mena Region are on the right track as far as developing their technological capabilities.

Gregorowicz who has to his credit over 20 years of experience at the head of one of the most active TPA companies, said : not all world reinsurers have chosen to have their own TPA and that Next Care cannot be listed among the reinsurers' owned companies.

THERE ARE SOME GREY AREAS IN THE BASIC COMPULSORY HEALTH COVERS BEING USED IN ABU DHABI AND KSA , AND THEY NEED TO BE ADDRESSED BY THE AUTHORITY CONCERNED

*** How do Insurers in the Mena region look at TPA companies? Are you satisfied that TPA services are appreciated enough in the region?**

- We get a positive response from companies writing medical insurance when

it comes to using a TPA for managing their claims, this vary according to each market we operate in as well that some companies decide to do their own claims management, however the majority uses a TPA. When we talk about medical insurance, It's not easy to compare our markets to other mature ones such as the US, in terms of using a TPA or not, as each market differ in it's regulations as well as it's demographics. In general TPAs get a positive response in MENA countries similar to what you would see in the US and some European countries.

TPA fees have become somehow standard in our markets

*** We notice not all insurers resort to TPA companies to handle their health claims. What are in your own view the reasons for which those insurers elect to do the claim handling by themselves? Is it a question of additional cost that they try to avoid ?**

- Large insurance companies managing their own medical claims ends up building an internal TPA, with a semi independent structure. Depending on the size of such companies they normally offer independent TPA services to large schemes, to cover the high cost of their Internal TPA, but also and most importantly also to generate additional business with providers and be able to have a strong purchasing power. TPA fees have become somehow standard in our markets, it's mainly a TPA (internal or external) yearly claims volume with providers that will play a more important role in reducing the total bill to any

insurance policy.

Using technology to our benefit can only improve the system

*** Insurers in the USA are now pressing M.Ds to use the e-Doctor's report.Would you expect insurers in the region to follow suit, and would doctors be willing to implement such a requirement?**

- Technology plays a very important role in our days and using it to our benefit can only improve the system. We have seen many providers in the past few years upgrading theirs information systems to provide patients and payers with detailed electronic reports. It's a little bit early to talk about unified systems where doctors issue electronic report in our region however we are on the right track to see this in the coming future. UAE has engaged in a lot of reforms in "electronic data interchange" and KSA has mandated certain protocols to facilitate electronic exchange of information.

*** KSA and Abu Dhabi made it mandatory upon insurers to use a basic health coverage. How do you evaluate the cover in question? would you call for such basic covers to be enforced in other Arab countries as well?**

- KSA and Abu Dhabi have currently imposed a minimum basic cover, which is

in principle considered comprehensive when looking at what was previously offered by employers to their employees. There are different opinions regarding the basic cover, the advantage of such a cover is that there is a minimum no one can go under, the major disadvantage is that the regulator didn't offer a more detailed explanation on the benefit and the exclusions leaving room for many grey areas which are ending in arbitration or even litigation.

*** Munich Re and other world reinsurers have created their TPA companies. How do you feel about these initiatives? Would you support them?**

- We see some TPAs that are owned by reinsurer and this is many driven by

the fact that those reinsurers are trying to ensure that claims are managed up to their expectations. This is not a general rule to all big reinsurers, however it was the choice of some of them, mainly ones active in medical insurance in our regions. We would like to clarify that NEXtCARE does not belong to this category of TPAs.

OUR GOAL OF SERVICING AS MANY AS 850,000 INSUREDS HAS BEEN MET

*** Are you happy with your company's achievements thus far? Where would wish your company to be in the next three years?**

- We faced challenges in 2010 similar to all our peers, however continued to grow as initially planned to reach more the figure of 850,000 insured members, and continued expanding our operations in the MENA region to offer regional services to all our clients. We continue to be the leader in our region, not necessarily in terms of insured members, but more in growing our market share and offering innovation as well as full support to our clients, something competition is struggling with. We are today in 4 of our markets the largest TPA. Our 2012 plan is very ambitious and we are positive about the MENA markets. ■

خدمات AFRO ASIAN ASSISTANCE-AAA تشمل المنطقة العربية وجميع انحاء العالم

عمر بابا: مدركون لحاجات الأسواق العربية وثقافاتها



من اليسار: سمير سكر وعمر خافييه بابا

سمير سكر: متميزون بجودة الخدمات وسرعة توفيرها

بعدما انتهت من التحضيرات اللازمة، تنطلق شركة AFRO ASIAN ASSISTANCE-AAA لخدمات المساعدة اثناء السفر، بنشاطها الذي سيشمل المنطقة العربية ويغطي المسافرين في جميع انحاء العالم.

العضو المنتدب في الشركة عمر بابا عرض مميزات الشركة وخدماتها ذات القيمة المضافة، وهي مدركة لحاجات الأسواق العربية وثقافاتها موضحاً كيفية التوسع بالخدمات في بقية دول العالم، مبدياً تفاؤله بطاقات الأسواق العربية، مركزاً على توفير روحية خدمات المساعدة اثناء السفر الأساسية بوسائل عصرية فريدة.

بدوره الرئيس التنفيذي للعمليات في قسمي الحياة والطبي في شركة TRUST سمير سكر أكد على اتمام التحضيرات كافة قبل الانطلاق، مشيراً الى التميز بجودة الخدمات وسرعة توفيرها.

الانطلاقة مطلع ٢٠١١

■ **أين أصبحتم اليوم من اطلاق شركة AFRO ASIAN ASSISTANCE "AAA"؟**

–كل التحضيرات لانطلاق الشركة قد تم انجازها بما فيه الكادر الوظيفي، سياسات الشركة والبرمجيات، ومركز الاتصالات (CALL CENTER) ، إضافة الى اتفاقيات اعادة التأمين التي عقدناها مع شركة TRUST RE. وعليه انطلقت عمليات الشركة في كانون الأول من العام ٢٠١٠ انما ضمن مرحلة تجريبية لانهاء الاستعدادات قبل التوجه الى الاسواق. وسنبدأ التعامل مع الزبائن بشكل فعلي مطلع ٢٠١١.

خدمات ذات قيمة مضافة

■ **ما هي الخدمات التي ستقدمها الشركة في الفترة الأولى وما الذي سيميزكم عن غيركم من الشركات المثيلة؟**

– **عمر بابا**: خلال الفترة الأولى سنبدأ بتقديم الخدمات المتعلقة بالمساعدة اثناء السفر (TRAVEL ASSISTANCE) والتي تشمل رحلات الحج والعمرة ومتطلبات تأشيرة دول الشنغن (SCHENGEN VISA REQUIREMENTS) ودول مجلس التعاون الخليجي وافريقيا والشرق الأوسط وجميع انحاء العالم.

تتميز الشركة بخبرات تزيد عن ٢٠ عاماً في اسواق المنطقة كونها جزءاً من مجموعة TRUST، وهي تدرك تماماً حاجات الأسواق وثقافاتها المختلفة وبالتالي تقدم خدمات تتوافق مع متطلبات كل سوق.

وتتميز الشركة أيضاً بخدماتها ذات القيمة المضافة وبأسعارها الملائمة لأوضاع السوق خصوصاً بالنسبة لأسواق المنطقة التي تعتبر محور عملنا الأساسي، في وقت ينظر منافسونا العالميون الى هذه المنطقة كمجرّد شعبة إضافية لأعمالهم.

اعتبر ان اهم ميزة لـ AFRO ASIAN ASSISTANCE سوف تكون شفافية التعامل مع الزبائن وتمكينهم من الحصول على جميع المعلومات والاحصائيات المتعلقة بالخدمات التي نقدمها لهم.

– **سمير سكر**: اضافة الى ما سبق تقدم AFRO ASIAN ASSISTANCE شريحة متنوعة من الخدمات أوسع من تلك التي تقدمها الشركات الأخرى.

وتتميّز بجودة خدماتها والسرعة في تقديمها وهذان هما العنصران المهمان في هذا المجال.

أما الاتصال بمركزنا على مدار الساعة فسوف نحاول ان يكون مجانياً في جميع الدول التي يتواجد فيها زبائننا.

طاقات ضخمة

■ **ما هي الأسواق التي ستشملها خدماتكم؟**

– **عمر بابا**: خدماتنا المباشرة ستشمل أسواق الشرق الأوسط كافة، بما فيها دول مجلس التعاون ودول المشرق العربي ومصر والسودان وايران.

أما بالنسبة لبقية الدول حول العالم، فسنقدم خدماتنا فيها عن طريق اتفاقيات متبادلة مع شركات عالمية متخصصة في مجال المساعدة اثناء السفر.

■ **هل انتم متفائلون في ما يخص النتائج التي ستحققونها؟**

– لا يتعدى مجموع أقساط TRAVEL ASSISTANCE نسبة ٠,٢١ في المئة من مجموع أقساط تأمين السيارات في منطقتنا. علما انه في الشرق الاوسط وشمال افريقيا يتواجد اكثر من ٣٦٠ شركة تأمين بإمكانها بيع هذا النوع من الخدمات. كما ان عدد سكان منطقتنا يتعدى ٣٢٠ مليون نسمة. فهناك امكانيات وطاقات ضخمة للتوسع في هذا المجال.

روحية خدمات السفر

■ **كلمة أخيرة؟**

–**سمير سكر**: تريثنا في إطلاق الشركة حرصاً منا على ان تكون الاستعدادات كاملة من جميع النواحي لاجل انطلاقة قوية وناجحة.

–**عمر بابا**: أشير الى ان الانظمة والمعدات التي ادخلناها الى الشركة لتقديم خدماتنا للعملاء فريدة من نوعها ولا مثيل لها في اي شركة خدمات في المنطقة، بحيث تعاملنا مع أهم الاستشاريين في العالم في هذا المجال وشركات ذات الخبرات الرائدة في التأمين، وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وتحتوي على طاقات وخبرات تتجاوز ١٠٠ عام.

وعليه سنقدّم الى السوق روحية خدمات السفر الأساسية إنما بوسائل عصرية فريدة، مع التأكيد اننا الشركة العربية الوحيدة التي تؤمن هذا النوع من الأعمال. ■



سمير نحاس (غلوبمد GLOBEMED سوريا):

تستحوذ غلوبمد على ٧٠ في المئة من تغطيات شركات التأمين الخاصة

تعتبر غلوبمد سورية GLOBEMED SYRIA الشركة السورية الرائدة في مجال ادارة التقديمات الصحية وأنواع الخدمات الادارية والتقنية كافة لجميع الهيئات والأفراد والفرقاء المعنيين بالتقديمات الصحية الاستشفائية. وتنتمي غلوب مد سورية الى مجموعة غلوب مد محدودة المسؤولية المسجلة في الجزر العذراء البريطانية والمنتشرة في كل من لبنان والسعودية والكويت وقطر والإمارات والبحرين ومصر وسورية. ومازالت تؤسس لشركات أخرى في كل من الأردن والمغرب والجزائر.

رئيس مجلس الإدارة المدير العام للشركة سمير نحاس لمس وعياً من الشركات لضرورة وأهمية الاستعانة بشركة تدير محافظها الطبية، وأشار الى ان استحواذ شركات الإعادة على شركات الـ TPA خيار تتخذه الاولى لكنه سيكون ذا طابع احتكاري، مفضلاً ان تكون شركة الـ TPA على المدى الطويل منفصلة تماماً عن شركة إعادة لمزيد من المنافسة. واصفاً حصة «غلوبمد» الحالية من السوق السوري بالمقبولة، متوقعاً حصة أكبر في المستقبل، عازياً نموالتأمين الصحي في سوريا الى القطاع العام.

■ هل تلمسون تجاوبا لدى شركات التأمين الصحي للاستعانة بخدماتكم؟ وهل تتوافق نسبة التجاوب مع ما هي عليه في اسواق التأمين المتقدمة؟

– تتعامل كل شركات التأمين في السوق السوري مع شركة لإدارة المحافظ الطبية، وتقدم غلوب مد خدماتها لتسع شركات من أصل ١٣ شركة عاملة في السوق.

وقد أصبحت هذه الشركات واعية لضرورة وأهمية استعانتها بشركة تدير محافظها الطبية، خصوصاً انها تساهم في تحسين مستوى الخدمات الطبية المتقدمة وخفض كلفتها.

■ هناك شركات تأمين صحي كبيرة تحرص على ان تبيع خدمات التأمين الصحي بأجهزتها الخاصة، هل انها تفعل ذلك تجنبا للاجور التي تتقاضاها شركات الـ TPA ام لاسباب اخرى، وما هي في نظركم؟

– في اعتقادي ان شركات التأمين في أسواق عدة اعتادت على وجود دائرة داخلية ضمن هيكليتها لإدارة المحافظ الطبية، كما ترى انها الأحق في جني الأرباح التي تسجلها شركات إدارة المحافظ الطبية TPA.

والمعروف ان عملية ادارة هذه المحافظ مرتبطة من الناحية الاكتوارية بمبدأ العدد حيث تؤدي المشاركة والاستعانة بخدمات شركة واحدة الى خفض الكلفة، لا سيما الكلفة الطبية التي تنخفض بين ٢٠ و٤٠ في المئة في بعض الحالات اذا كانت شركة ادارة المحافظ هي التي تدير العملية.

ولا أعتقد ان أي شركة تأمين قادرة على تحمل أعباء توظيف أطباء ومتخصصين واقامة شبكة خدمات وفي الوقت نفسه تحقق أرباحاً. وفي رأيي انه حين تعي شركات التأمين تخصصية هذه العملية، ستلجأ حتماً الى شركة ادارة محافظ طبية TPA.

■ المملكة العربية السعودية هي الدولة العربية الوحيدة التي أوجبت على شركات التأمين ان تتقيد بعقد نموذجي للتأمين الصحي، وهو يوفر ضمانة صحية شاملة، ويمنع على الشركة اضافة استثناءات تزيد عن تلك المنصوص عنها في العقد النموذجي، ما هي الايجابيات والسلبيات التي يمكن ان يحملها العقد النموذجي؟

– تلجأ عادة الدول الى فرض التأمين الإلزامي والعقود النموذجية لضبط العملية وتفادي المشكلات التي قد تواجهها شركات التأمين وشركات ادارة المحافظ الطبية والدولة.

وقد اعتمدت دول عربية عدة التأمين الصحي الإلزامي وليس فقط السعودية. وهذه العقود توفر التأمين والحماية للوافدين الى أي دولة من الخارج وتسقط المسؤولية عن عاتق الدولة.

لكن طبعاً يمكن لشركات التأمين الخاصة توفير برامج وخدمات اضافية على هذه العقود بحسب طلب الفرد مقابل مبلغ إضافي.

فمثلاً، وضعت الدولة السورية في سوق التأمين نوعاً من العقود الإلزامية النموذجية لتأمين موظفي الدولة الإداريين، وايجابياتها تعود على المعنيين في إدارتها، أما سلبياتها فتنعكس على المؤمن له الذي ربما يريد تغطية أكبر. وكما ذكرت هناك مجال مفتوح للفرد للحصول على خدمات إضافية على حسابه الخاص.

الانفصال عن شركة إعادة

■ يلاحظ ان شركات الاعادة العالمية مثل ميونيخ ري واليانز تتوسع في مجال الاستحواذ على شركات الـ TPA . كيف تنظرون الى هذا التوجه ؟

– تتحمّل شركات إعادة التأمين في الأسواق العربية حالياً معظم أعباء الكلفة الطبية، فإما تحقق أرباحاً أو تمنى بخسائر. واذا تبين لها ان شركات الـ TPA تساهم في خفض الكلفة وتأمين ربحية في التأمين الصحي، ارتأت شركات الإعادة الاستحواذ على شركات TPA والحصول على السلطة الإدارية فيها.

وهذا التوجه خيار تتخذه الشركات، لكن في رأيي يجب ان تكون شركات الـ TPA منفصلة عن شركات الإعادة لأن ذلك يعطي المرونة للشركات المسندة في اختيار شركة الإعادة التي تديرها. أما اذا كانت الإعادة مالكة لشركة الـ TPA فإن شركات التأمين ستصبح محكومة بالتعامل مع معيد تأمين معين، وبالتالي سيعيق هذا المعيد دخول شركة إعادة أخرى الى سوقه.

وهذا التوجه يعتبر سلبياً لشركات التأمين رغم انعكاساته الإيجابية على شركات الـ TPA التي يتاح لها الاستحواذ على حصص كبيرة من السوق.

ومن هذا المنطلق ثمة ثلاث شركات إعادة تأمين مسيطرة على سوق التأمين الصحي في الدول العربية وهي تسعى الى الاستحواذ على شركات الـ TPA، لكن في رأيي وعلى المدى الطويل، من الأفضل ان تكون شركة إدارة المحافظ الطبية منفصلة عن شركة الإعادة لمزيد من المنافسة في السوق.

■ ما هي حصة شركة غلوبمد من التأمين الصحي في سوريا؟

– تستحوذ غلوبمد على ٧٠ في المئة من تغطيات شركات التأمين الخاصة.

أما في ما يتعلق بتأمين موظفي الدولة، فقد جرى توزيع العقود على مختلف شركات الـ TPA العاملة في السوق.

وتراوح حصة شركتنا في هذا الإطار بين النصف والثلث وهي نسبة مقبولة. وفي اعتقادي ان هذا النظام الذي اتبعته الدولة لا يزال تحت التجربة، ومن الممكن ان تتغير الظروف مع الوقت آملين ان نأخذ حصة أكبر من هذه التأمينات الإلزامية.

ارتفاع حجم الأقساط

■ ما هي النتائج التي حققتموها عام ٢٠١٠؟

– ارتفعت أقساطنا بشكل كبير عام ٢٠١٠ عن ٢٠٠٩ بفضل دخول ١٢٠ الى ١٣٠ ألف مضمون من القطاع الإداري الى محفظتنا. كذلك زادت أرباحنا في شكل مقبول نتيجة لذلك.

نشر الوعي

■ كلمة أخيرة؟

– لا يزال السوق السوري يفتقر الى الوعي التأميني والذي يدفع أفراد القطاع الخاص الى الإقبال اختيارياً على شراء بوالص التأمين الصحي، فالنمو التأميني وارتفاع حجم الاقساط في سوريا هو نتيجة تأمينات القطاع الاداري، بينما لم ترتفع نسبة نمو تأمين القطاع الخاص بشكل ملحوظ بين عامي ٢٠٠٩ و٢٠١٠.

ولا شك في ان المعنيين بهذه الصناعة من المؤسسات العامة والشركات الخاصة يجب ان ينسقوا في ما بينهم ويوحّدوا جهودهم لنشر الوعي في السوق. ■

د . افسر احتشام (مدنت العربية السعودية المحدودة MEDNET SAUDI ARABIA LLC):

دور التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية مرشح لمزيد من النمو



عندما اصدرت المملكة العربية السعودية قانون التأمين التعاوني كانت تلك هي المرة الاولى التي توافق المملكة على قيام شركات تأمين وشركات متخصصة بالخدمات التي تدور في فلك التأمين مثل الوساطة والاستشارات وشركات ادارة الفريق الثالث TPA والاكتوارية وغيرها. وقلنا في حينه ان القانون السعودي الجديد كان بمثابة «ثورة تأمينية بيضاء» اعادت المملكة بموجبها تنظيم قطاع التأمين بكافة وجوهه، من دون ان تترك ايا من الخدمات ذات الصلة بالتأمين خارج النظام او السيطرة. وخلال المقابلة التي اجريناها معه ابلغنا افسر احتشام DR AFSAR EHTISHAM المدير العام لشركة مدنت العربية السعودية ان ميونيخ ري MUNICH RE عمدت وفق احكام القانون السعودي الجديد الى اعادة هيكلة الشركات التابعة لها وفقا للأحكام السعودية. ومن هنا، اقتضى ان تنشئ شركة TPA خاصة بها اسمها مدنت العربية السعودية المحدودة MEDNET SAUDI ARABIA LLC . وقال احتشام ان قاعدة زبائن مدنت العربية السعودية سوف تستهل مع شركتين او ثلاث شركات تأمين سعودية وان عدد مقدمي الخدمات الصحية المتعاقدين معها في المملكة تجاوز ٦٠٠.

شركاء حصريون

■ **هل لنا بلمحة عن الانطلاقة الجديدة لشركة مدنت العربية السعودية المحدودة MEDNET SAUDI ARABIA ؟**

– عملت مدنت غلف في السوق السعودي منذ العام ١٩٩٥ ولكن مع انطلاق اعادة تنظيم السوق، قررت الشركة الحصول على رخصة عمل كشركة ادارة للمحافظ الطبية مع شركة مدنت السعودية المحدودة (LLC)، وهذا ما حدث بحيث حصلنا على التراخيص اللازمة من مؤسسة النقد العربي السعودي ساما ومجلس الضمان الصحي التعاوني (CCHI) ليصبح اسم الشركة مدنت العربية السعودية المحدودة المستقلة.

هذا وسنتقاعد مع شركتين او ثلاث من شركات التأمين الرائدة في السوق التي نقدم لها خدماتنا وتشكل قاعدة عملائنا الاستراتيجيين في المملكة. كما وعملنا على تثبيت قاعدة المراكز الصحية التي تتعامل معها وبات يفوق عددها ٦٠٠ مركز بين مستشفيات وعيادات ومقدمي خدمات طبية.

اما مركزنا الرئيسي فيقع في جدة ولدينا فروع في كل من الرياض والدمام.

خبرات وسمعة طيبة

■ **ما علاقتكم بشركة عناية للتأمين في المملكة؟**

– كما ذكرت سابقا اصبحنا شركة مستقلة، اما عناية للتأمين الصحي فهي شركة تأمين مباشر تابعة لـ ميونيخ ري ولديها ادارة محافظ طبية خاصة بها.

■ **هل واجهتم صعوبات او تحديات مع الجهات المختصة؟**

– نجحنا في توفير شروط ومتطلبات ساما فأضحينا شركة لها خبراتها وسمعتها الطبية في المملكة العربية السعودية لما يزيد على ١٥ عاما. اضف اننا نتبع نظام MEDNET الرائد كما جددنا مؤخرا حيازة شهادة ISO (2008:1009) للجودة.

ميونيخ ري أسست شركتنا الجديدة تقيدا بأحكام القانون السعودي

نمو مرتقب للتأمين الصحي

■ **كيف تقومون قطاع التأمين الصحي في المملكة؟**

– قطاع التأمين الصحي في المملكة واعد والطلب كبير عليه وسيفرض التنظيم الجديد هذا التأمين على السعوديين المسافرين الى الخارج كما على الوافدين الى المملكة بهدف الزيارة. وهذا سيساهم في النمو المطرد لسوق التأمين الصحي ويرفع بالتالي من دور شركات ادارة المحافظ الطبية خصوصا وان شركات كثيرة ناشئة في السوق السعودي لا تتمتع بالخبرات التأمينية لادارة محافظها الصحية.

■ **هل انتم مستعدون لهذه الفورة في السوق السعودي؟**

– في ما خص البنى التحتية المتوافرة نحن على اتم الاستعداد لهذا النمو الذي سيشهده قطاع التأمين الصحي السعودي. بالمقابل نعمل بجهد على تطوير مواردنا البشرية.

تخصصية في ادارة المحافظ

■ **هل يشمل نشاطكم ايضا توفير اتفاقات اعادة تأمين؟**

– كما قلت في البداية، عملنا في المملكة هو ادارة المحافظ الطبية (TPA). ولكن بحكم اننا شركة منضوية تحت لواء مجموعة ميونخ ري قد نقدم نماذج اعادة الى من يطلبها وابواب ميونيخ ري مفتوحة للجميع. ■



د. محمود الهندي (شركة مدنت - البحرين MEDNET BAHRAIN):

أداء رفيع وخدمات نوعية بمساعدة «ميونيخ هيلث»

المدير العام لشركة مدنت البحرين MEDNET BAHRAIN لإدارة المحافظ الطبية الدكتور محمود الهندي استبعد ان تفتتح شركات جديدة فروعاً لها نظراً لتأخر صدور قوانين تفرض الزامية بعض التأمينات في سوق البحرين، وأشار الى منافسة غير صحية بين الشركات، كاشفاً عن تنفيذ مفهوم المطالبات الالكترونية لدى شركات التأمين الصحي، إضافة الى التواصل الالكتروني عبر الانترنت، معولاً على تحسين خدمات الشركة وتطوير ادائها بمساعدة «ميونيخ هيلث».

لا قرارات بالإلزامية

■ **كيف تقوّمون أوضاع التأمين الصحي في البحرين وهل من جديد حول القانون الإلزامي الجديد؟**

– تأمل بعض الشركات تطبيق قانون التأمين الإلزامي في البحرين، ولكن حتى الآن لم تصدر قرارات رسمية بهذا الشأن.

من جهتي أستبعد ان تفتتح شركات جديدة فروعاً لها بناء على افتراضات وتوقعات قد لا تكون فعلية، من دون دراسة دقيقة للوقائع والاحتمالات كافة.

منافسة غير صحية

■ **هل تلمسون رغبة من شركات التأمين بالتعامل معكم؟**

– تتدافع الأطراف كافة في السوق البحريني للاستحواذ على حصة من السوق وبالتالي تلجأ الى مضاربات حادة في الأسعار، الأمر الذي يعزز المنافسة غير الصحية، علماً ان لكل شركة استراتيجية خاصة بها، وكل مؤسسة تبني أعمالها بحسب خططها المرسومة. اود ان انوه ان مدنت البحرين تقدم خدمات مميزة في مجال ادارة المطالبات الطبية و هذا موضع اهتمام بالنسبة لكافة شركات التأمين.

مطالبات الكترونية

■ **بدأت شركات التأمين الصحي في اميركا تجبر الاطباء على اصدار تقارير الكترونية E-Doctor's Report وارسالها مباشرة الى الشركة؟ هل تتوقعون ان تعمد شركات التأمين العربية الى اعتماد هذا النوع من التقارير وما هي فوائده؟**

– لم يطبق بعد في أسواقنا مفهوم التقارير الالكترونية ولكن قد ينفذ مفهوم المطالبات الالكترونية فضلاً طبعاً عن الخدمات الالكترونية المباشرة عبر الإنترنت.

■ **المملكة العربية السعودية هي الدولة العربية الوحيدة التي أوجبت على شركات التأمين ان تتقيد بعقد نموذجي للتأمين الصحي، وهو يوفر ضمانة صحية شاملة، ويمنع على الشركة اضافة استثناءات تزيد عن تلك المنصوص عنها في العقد النموذجي، ما هي الايجابيات والسلبيات التي يمكن ان يحملها العقد النموذجي؟**

– لدينا في البحرين نموذج يجري تطبيقه وقد صمّم بطريقة فعّالة بحيث انه يخدم مختلف الأطراف، علماً ان هذا النموذج ايجابي ومسهل وليست له أية آثار سلبية على الشركات التي يمكن ان تكون مقيّدة.

نتائج ايجابية

■ **يلاحظ ان شركات الاعادة العالمية مثل ميونيخ ري واليانز تتوسع في مجال الاستحواذ على شركات الـ TPA كيف تنظرون الى هذا التوجه؟**

– ليست هذه الخطوة جديدة، خصوصاً على شركة ميونيخ ري، في حين لدى «أليانز» الحرية الكاملة للاستحواذ على شركات الـ TPA في حال كانت الخطوة تتناسب مع استراتيجيتها وخطتها.

كما وتسعى «مدنت» الى تطوير وتحسين أدائها خصوصا مع وجود ميونيخ هيلث المتخصصة في المجال الصحي فتقدم حلولاً متكاملة تلبي حاجات العملاء.

■ **كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٩؟**

– عموماً النتائج جيدة في ٢٠١٠. ■

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

وسام صوالحة (MAPFRE وآراب اسيست ARAB ASSIST - الأردن):

بعد ان احتلينا الموقع الاول في مجال المساعدة خلال السفر TRAVEL ASSISTANCE
بدأنا بتوفير ضمانة الاعطال الميكانيكية للسيارات BREAKDOWN WARRANTY

آراب اسيست Arab Assist شركــة اردنية مملوكة بالكامل من مجموعة مابفري ري الاسبانية MAPFRE. وقد اوجدت شركة اراب اسيست Arab Assist لتعمل كشركة متخصصة بتغطية الاخطار غير التقليدية، مثل تأمين المساعدة خلال السفر TRAVEL ASSISTANCE. وهي اليوم تدخل مجالاً جديداً من الخدمات غير التقليدية وهي ضمان الاعطال الميكانيكية والكهربائية التي تتعرض لها السيارات، وهذا ما يعرف باسم BREAKDOWN WARRANTY. وهذا النوع من الاعطال لا يشمله التأمين الشامل على السيارة.

وسام صوالحة المدير العام لشركة آراب اسيست تحدث الينا عن النمو الذي تحققه الشركة في منطقته وقال انها تكاد تنفرد في توفير الاغطية غير التقليدية في المنطقة.

كما تحدث الينا عن النتائج التي اسفرت عنها الازمة المالية العالمية فقال ان الازمة كان لها وقع ايجابي وهو انها اجبرت شركات التأمين على ان تعود الى الجذور وتلتزم اصول المهنة، وهي اليوم باتت تسعى لتحقيق ارباح اكتتابية ولا تتكل على الارباح الاستثمارية كما كانت تفعل سابقا.



غربلة السوق

■ كيف تنظرون الى سوق التأمين في الاردن؟

– رغم المطبّات والعراقيل التي واجهتنا من منافسة حادة ومضاربة بالاسعار، تسير الأمور اليوم على خير ما يرام وتتجه نحو الطريق الصحيح.

اضاف: بعد الازمة المالية الاخيرة لم تعد شركات التأمين تعتمد على المردود الاستثماري كمورد اساسي لها، بل اخذت تركّز على نوعية الاخطار التي تضمنها، وبذلك تكون قد عادت الى الجذور والاسس الصحيحة التي تحكم اعمال التأمين. ولا بد للنتائج التي تسجلها الشركات ان تتحسن وهذا الأمر سيتطلب وقتاً يراوح بين سنتين وخمس سنوات بحيث يصبح سوق التأمين أقوى مما كان عليه سابقا.

و لا بدّ من الاشارة الى أن الكثير من المعيدين خففوا من أعمالهم في السوق الأردني، الأمر الذي سهّل العمل ولكنه الغى دور المنافسة في السوق. وهذا ما سيغربل السوق وسيبقي على الشركات التي تعمل وفق مستوى مهني رفيع وتساهم في رفع مستوى السوق، والا وجدت انها غير قادرة على الحصول على تغطية من معيدي التأمين.

منتجات وبرامج غير تقليدية

■ ماذا قدمتم الى اسواق التأمين التي تشرفون عليها؟

– عندما بدأنا العمل في منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، كان هدفنا الأساسي منذ البداية، الخروج من المنتجات والبرامج التقليدية للتأمين الى غير التقليدية، مثل برامج المساعدة أثناء السفر TRAVEL ASSISTANCE واحتللنا المركز الأول في هذا النوع من الخدمات. ونحن اليوم بصدد تطوير برامجنا وتوسيع إطارها الخدماتي، لذا توجهنا نحو ضمانة اعطال السيارات BREAKDOWN WARRANTY ووقعّنا عقوداً في الأردن ولبنان وسوريا، وسوف نطرح في الأسواق خدمات مختلفة ذات مضمون وصيغة وأبعاد مختلفة وذات قيمة مضافة عالية.

وبالإضافة الى انتشارنا في العديد من الدول كمصر، البحرين الأردن، دبي، ليبيا، مصر، تونس والجزائر، نأمل بتوسيع انتشارنا وفق برنامجنا المعد لعامي ٢٠١١ و٢٠١٢ في بلدان عدة وعلى أكثر من صعيد، ومن هذه الدول في الشرق الأوسط لبنان الذي نعتبره سوقاً مهما.

■ هل من قوانين ترعى أعمال شركتكم وتحمي مصالحها؟

– أعمال شركة «مابفري» كما هو معلوم قائم على إعادة التأمين، وهيئة التأمين في الأردن توافق على شرعية الاعمال التي نقوم بها، وكذلك في لبنان حيث العلاقة يسودها الإحترام الى الثقة الراسخة التي تربطنا مع الشركات المتعاونة.

تمايز بالخدمات

■ هل انتم في مرمى منافسة الشركات المثيلة؟

– لم تدخل الشركات الكبيرة العالمية في مجال خدمات السفر والاعطال الميكانيكية في منطقتي الخليج والشرق الأوسط بشكل قوي، بالتالي فان المنافسة محصورة بين الشركات المحلية وعلى أنواع معينة من التغطيات، غير ان الخبرة التي تتمتع بها شركتنا منذ سبعين عاماً في عالم التأمين، تميّزها عن غيرها من الشركات. كما انها تتميز بجودة خدماتها وتنوعها وتطورها عن بقية المنافسين، وبنسبة ولاء زبائننا المرتفعة. الى ذلك وجودنا في منطقتي الخليج والشرق الاوسط بغياب الشركات العالمية جعلنا اصحاب خبرة ومعرفة اكيدة بحاجات الاسواق.

■ ما الفرق بين شركتي مابفري وآراب اسيست Arab assist ؟

– شركة Arab Assist مملوكة بالكامل من مابفري MAPFRE الاسبانية وهي تعنى فقط في مجال تقديم الخدمات التأمينية وفق العقود المنظمة لمصلحة مابفري في المنطقة، في حين ان خدمات الاخيرة محصورة في مجال اعادة التأمين.

٢٠١١ عام مميز

■ ماهو الحجم الذي تشكله شركة مابفري في سوق التأمين؟

– حصة مابفري من تأمينات سوق السفر هي الاكبر في المنطقة في وقت لم ندخل بعد بقوة في ضمانة اعطال السيارات ولا سيما في السوق اللبناني حيث نعمل على تطوير خدماتنا فيه، كونه سوقا واعدا، اما في السوق الاردني فتصل حصتنا الى اكثر من ٥٠ في المئة من حجم السوق.

اتمنى ان يكون العام ٢٠١١ مميزا خصوصا بعدما وضعنا خطة ثلاثية تمتد الى ٢٠١٣ وتهدف الى تحقيق المزيد من التوسع وتوسيع الخدمات المميزة. في حين ان العام ٢٠١٠ شهد نموا مميزا ومنتجا مقارنة بالعام ٢٠٠٩ بحيث تعدت نسبة نموه ١٥ في المئة محققين اداء عالي المستوى. ■

الدكتور وليد اليازجي (موشن MOTION السعودية):

خلال عامين فقط على انطلاقنا تضاعف حجم أعمالنا ثلاث مرات

تأسست شركة موشن MOTION السعودية في العام ٢٠٠٨ بهدف تأمين خدمات لشركات التأمين كالإدارة والتدريب ومدها بالدراسات المطلوبة وتطوير أنظمة التشغيل المعلوماتية، وغيرها من الخدمات. وهي تملك الحق الحصري لبرامج معلومات من الولايات المتحدة بصفتها موزعاً معتمداً لشركة ميتشل.

ويشير على هذا الصعيد مدير عام الشركة الدكتور وليد اليازجي، الى ان للشركة خبرة سابقة مستمدة من شركة موشن MOTION العاملة في لبنان منذ أكثر من ١٥ سنة. ويلفت الى ان الطلب على أعمال الشركة كان جيداً العام الماضي وانه خلال عامين فقط من انطلاقها في المملكة تضاعف حجم أعمالها ثلاث مرات.



■ **كيف تعرّفون عن شركة MOTION ؟**

– MOTION السعودية هي شركة تأسست في المملكة العربية السعودية في عام ٢٠٠٨ وهدفها الأساسي تأمين خدمات لشركات التأمين، كالإدارة لبعض الأقسام وتدريب وتطوير للموظفين في تلك الشركات، وتقديم دراسات لشركات التأمين وتحسين الإجراءات فيها، كذلك تقديم استشارات فنية وتقنية إضافة الى تأهيل موظفين جدد لأن الطلب على وظائف تقنية في شركات التأمين اليوم بات أكبر مما يقدم السوق، وهو يقدّر خلال السنوات الخمس الأخيرة بما لا يقل عن خمسين ألف تقني في مجال التأمين. وطبعاً هذا العدد غير متوفر في المملكة حالياً. إضافة الى ذلك تقدم شركة MOTION السعودية برامج معلوماتية وقاعدة بيانات، وهي تملك الحق الحصري في المنطقة لبرنامج معلوماتي جديد من الولايات المتحدة الأميركية، وقد عقدت الشركة قبل فترة مؤتمراً بمشاركة شركة ميتشل – الأم، بحضور الإدارة العليا والمدراء التنفيذيين في الشركة وممثلين لشركات تأمين مختلفة تمت دعوتها، إضافة الى دعوة مؤسسة النقد وشركة نجم لخدمات التأمين نظراً الى ان شركات التأمين هي المساهمة فيها، ومن المعروف ان هدف شركة نجم هو تحديد المسؤولية في الحوادث المرورية وتقدير الأضرار الناتجة عن تلك الحوادث.

ان شركة MOTION السعودية والتي أمثلها هي التي تقدم هذه البرامج الى شركة نجم لخدمات التأمين وكذلك تقدم التأهيل والدورات التدريبية للموظفين. وبالطبع فإن هذه الشركة لا تزال جديدة في المملكة العربية السعودية ولا يزال المستقبل أمامها.

ويشار الى ان شركة MOTION السعودية هي شركة قائمة بحد ذاتها وهي الموزع الحصري لشركة ميتشل العالمية التي تقدم تلك البرامج. وبرنامج ميتشل المعلوماتي يتميز بقاعدة البيانات التي يتضمنها والتي تشمل جميع مصنّعي السيارات في العالم، وطريقة اصلاح المركبات بحيث يعمل البرنامج على احتساب الأضرار وقيمة إصلاحها.

أما على صعيد التعليم والتدريب فشركة MOTION موجودة في لبنان منذ ١٥ سنة ولديها خبرة قديمة في هذا المجال، والأشخاص الذين أتوا الى شركة MOTION السعودية مخضرمون في مجال التأمين والخدمات التي تقدم الى شركات التأمين، إضافة الى المساندة التي نأخذها من بعض شركات التأمين والتي تعطينا جزءاً من الخبرات، وأنا أتحدث عن الشركات على صعيد الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا وانكلترا حيث لديها خبرات عريقة في مجال التأمين.

ان المبالغ التي تدفع لتدريب موظفين لم تعد كلفة فقط بل اصبحت بمثابة استثمار

■ **هل تحلون مكان الجامعات او معاهد التدريب التي تتولى التعليم او التدريب في هذا الاختصاص؟**

– في الحقيقة لا يوجد جامعات تدرس التأمين كما هو الحال بالنسبة لمجالات الهندسة او الطب وسوى ذلك، الا ان هناك مؤسسات او معاهد تعنى بالامر كما هو الحال في انكلترا او اميركا، او اوروبا، وهذه كلها مبنية على خبرات تأمينية عريقة.

اما نحن كشركة فلا يقتصر دورنا على الجزء الاكاديمي، ولكننا نعتمد على الجزء العملي الذي لا تجده عادة في المعاهد، اضافة الى خبرتنا في سوق المملكة العربية السعودية الذي يتميز بخصائص فريدة كتعاميم ومتطلبات مؤسسة النقد فيه، والتي تلتزم بها الشركات تماما.

■ **ما هي التحديات التي تواجهكم كشركة تقوم بكل تلك النشاطات من تعليم وتدريب وتأهيل وتقديم برامج؟**

– التحديات عديدة، منها وجود معاهد في السوق تدعي الكفاءة في مجال التدريب والتعليم في التأمين. والحمدلله فنحن لدينا اسم في السوق من خلال ما قمنا به لغاية اليوم ومن خلال النتائج التي نحققها. فشركات التأمين تثق بنا وكذلك بمدربي الشركة، على الرغم من كثرة الشركات العاملة في العالم العربي والتي تدعي خبرتها وكفاءتها في مجال التأمين والتدريب. ولكن شركتنا فضلت الدخول في مجال واحد وهو التخصص في التأمين حتى لو كانت بعض الدورات التي نقوم بها ادارية وليس تقنية وضمن توجه معين وهو التركيز على ادارة شركات التأمين.

الكفاءة فوق المنافسة

■ **ماذا عن المنافسة؟**

– المنافسة موجودة ولكنها تخف تدريجيا، وكما يقال اذا كانت هناك شركتان متساويتان بالكفاءة الخبرة، فإن العميل يذهب الى الارخص ولكن عندما تختلف الكفاءات، فإن السعر حتما سيختلف. وعندما دخلنا الى السوق منذ سنوات كان هناك نوع من المقارنة مع بعض الشركات، اما حاليا فلا توجد هذه المقارنة، خصوصا بعدما رأى وعرف العملاء ما نقدم في هذا المجال، وبدأت شركات التأمين تعتبر ان المبالغ التي تدفعها لتدريب موظفين لم تعد كلفة فقط، بل اصبحت بمثابة استثمار، وهو ما يقاس بالمردود.

■ **كيف تقوّمون نتائج عام ٢٠١٠ بالنسبة لشركتكم؟**

– نحن نعتبر شركة جديدة في السوق، وعندما بدأنا في السوق السعودي اشتغلنا باسم MOTION اللبنانية قبل ان نؤسس MOTION السعودية، فلذلك نحن لم نبدأ من الصفر، كانت هناك قاعدة عملاء فعملنا معا وبالتالي فقد كان لنا حجم في السوق، وفي عام ٢٠٠٩ ضربنا ذلك الحجم بثلاثة لذلك فحجمنا اليوم هو ثلاث مرات ما كنا عليه في ٢٠٠٩.

وبالنسبة لتوقعاتنا عام ٢٠١١، فهي ايجابية جدا، والنمو الذي حققناه ولا نزال هو نتيجة لكفاءات MOTION وقدراتها والطلب العالي جدا في السوق.

وفي هذا السياق نحن نطلب من شركات التأمين الاستثمار بقدرات موظفيهم وفي المكان المناسب. ■



رياض باجوده (وصيل WASEEL - السعودية):

خدماتنا تسهم في تطوير طريقة تعامل شركات التأمين مع الموافقات والمطالبات

تعدّ وصيل WASEEL من الشركات السعودية الرائدة في مجال ربط شركات التأمين بمزودي الخدمات الطبية الكترونياً، ومن مميزات عملها الحفاظ على خصوصية عملائها وسرية البيانات التامة.

الرئيس التنفيذي في الشركة رياض باجوده كشف عن انضمام ٤٨ مستشفى حتى الآن الى منظومتها وثمة ٢٦ مستشفى أخرى قيد درس أوضاعها تمهيداً لانضمامها هي الأخرى، وعرض لمميزات الخدمات التي توفرها والتي تلعب دوراً ايجابياً في تطوير طريقة تعامل شركات التأمين مع المطالبات والموافقات، منوهاً بفريق العمل الحرفي الجاهز على مدار الساعة، كاشفاً عن السعي لطرح ثلاثة منتجات قريباً.

انضمام «ملاذ» و«أكسا»

■ كيف تقوّمون النتائج المحققة خلال ٢٠١٠؟

– سجّلت «وصيل» في ٢٠١٠ نجاحاً لافتاً بعد انضمام شركتي ملاذ وأكسا الى نظامها الموفر لنقل المعلومات الإلكترونية، وربطهما بأكثر من ٥٠٠ مقدّم خدمة طبية على مستوى المملكة. ونتوقع تحقيق نتائج ايجابية من هذا الإنضمام الى شبكتنا والتي تضم كبرى شركات التأمين المحلية والخليجية من بينها شركة التعاونية للتأمين وشركة ميدغلف وشركة كارز وغيرها..

أما عدد المستشفيات التي تتواصل معنا عبر الإنترنت فوصل الى ٤٨ فضلاً عن ٢٦ مستشفى أخرى ندرس انضمامها حالياً.

كما أننا نسعى في ٢٠١١ الى إدخال المريض نفسه في تعاملات المستشفى مع شركات التأمين.

ونخطط الى المزيد من التوسع في لبنان والأردن العام ٢٠١١.

خصوصية وسرية

■ ما هي ميزة الخدمات التي تقدمها شركتكم؟

– نحرص على توفير الأمن والخصوصية في البيانات، فتبقى المعلومات سرية، وتعجز شركة تأمين معينة عن الإطلاع على معلومات الشركة الأخرى مما يعزّز ثقة الجميع بنا.

هذا فضلاً عن أننا نوقع مع الشركات اتفاقية سرية المعلومات مما يضفي الطمأنينة على نفوس عملائنا، ودخول أكسا وملاذ كعملاء وليس كشركاء في شركتنا خير دليل على مدى سرية المعلومات.

كما ساعدنا في ٢٠٠٩ و٢٠١٠ شركات التأمين على تطوير طريقة تعاملهم مع المطالبات والموافقات بحيث أضحت أفضل وأسرع.

هذا وبدأت تتحسن العلاقة بين شركات التأمين والمستشفيات لأننا نسعى يومياً الى طرح الحلول المناسبة مما زاد ثقة شركات التأمين بنا.

ولا بدّ من الإشارة الى خبرة فريق عمل وصيل الواسعة والتي باتت مرجعاً أساسياً للشركات والمستشفيات، لتحديد كيفية التعامل في ما بينها.

مركز الاهتمام بالعملاء

■ هل تواجهون صعوبات في إيجاد الكوادر البشرية المؤهلة والكفية؟

– طبعاً، هناك صعوبة حقيقية في عملية ايجاد الكوادر المحترفة، إلاّ أننا نتميّز بالصداقة التي تجمع أفراد فريق العمل ونقوم بنشاطات خارج دوام العمل وخلال عطلة الأسبوع، ونترك للموظف حرية القيام بعمله من المنزل إذا كان مريضاً ونوفر له وسائل الاتصال من «وصيل»، بالنتيجة موظفونا جاهزون ويؤدون مهامهم باحتراف وعلى أكمل وجه من دون أي تقصير.

كما ان مركز الإهتمام بالعملاء جاهز لتقديم الخدمات منذ الصباح الباكر وحتى التاسعة ليلاً ثم يتحوّل بعدها الخط أوتوماتيكياً الى جوّال خاص بالشركة موحّد لتقديم الخدمة اللازمة في أي وقت.

■ هل ترون في تقديم خدماتكم تكلفة إضافية تتكبدها شركات التأمين وهل في رأيكم هذه التكلفة ستؤثر على المبلغ الذي يدفعه المؤمن له لدى شركة التأمين؟

– أؤكد ان تكلفة خدماتنا ليست عالية، ولا تؤثر على سعر البوليصة، بل بالعكس تماماً نحن نسعى الى تقليل تكلفة الشركات لكي تتمكن من خفض أسعار أقساطها مع التزامها طبعاً بالحد الأدنى للسعر الذي يفرضه مجلس الضمان الصحي التعاوني.

توحيد نظام المستشفيات

■ ما هي الأسباب التي تمنع كل شركات التأمين الأخرى من الإنضمام الى نظام «وصيل»؟

– عدد الشركات المنضمة الى نظام وصيل حتى الآن ثماني، وثمة شركات تخاف من انضمامها اليها حيث تتوقع انتقال المعلومات الى عملائنا المنافسين لها، غير ان ذلك لا يمكن ولن يحصل وانضمام «ملاذ» و«أكسا» أكبر ضمانة وخير دليل على عدم تسريب المعلومات وسريتها.

هذا فضلاً عن ان بعض الشركات الأخرى لا تزال تعاني مشكلات في أنظمتها، وليست مستعدة بعد.

الى ذلك، تعتقد بعض الشركات أيضاً انها تستطيع ان تقوم بنظام الربط الإكتروني بنفسها مع المستشفيات مباشرة وستخفض من نفقاتها، وهذا حقها طبعاً، ولكننا نسعى من خلال خدماتنا الى توحيد النظام في المستشفيات بدلاً من اعتماد أنظمة مختلفة.

معايير محددة للاتصال

■ ماذا عن منافسة الشركات التي تعمل في مجالكم؟

– لا يوجد من ينافسنا حالياً على أرض الواقع، ونسمع فقط بشائعات حول منافسين لنا في السوق.

■ هل تخضعون لقانون معيّن من شأنه ان ينظم عملكم؟

– لطالما طالبنا مؤسسة النقد السعودي «ساما» ومجلس الضمان إصدار قانون ينظم عملنا، لكنه حتى الآن غير موجود.

ولكن في رأيي، يجب ان يتكون هذا القانون من معايير محددة للإتصال مع طريقة عمل منظمة وغيرها من الأمور، ونتمنى بالتالي ان تتولى إحدى الهيئات الحكومية المختصة رعاية أعمالنا.

ثلاث خدمات جديدة

■ كيف تصفون علاقتكم مع مجلس الضمان الصحي التعاوني؟

– تجمعنا علاقة طيبة بمجلس الضمان الصحي التعاوني ولا نعاني مشكلات في هذا الإطار، بل بالعكس تماماً نسعى الى تعزيز التواصل معه لكي نتمكن من مواكبة الخطط التطويرية المستقبلية.

■ كيف تقوّمون العام ٢٠١٠ مقارنة بسابقه؟

– كانت سنة ٢٠١٠ مميزة بالنسبة لـ«وصيل» وحققنا إنجازات متمايزة.

ونسعى الى طرح ثلاث خدمات جديدة في ٢٠١١ ولكن لا تزال حتى الآن قيد الدراسة، فضلاً طبعاً عن توسعنا في الأردن ولبنان. ■

جوزيف بولس (شركة ناس المتحدة للخدمات الصحية ذ.م.م NAS):

حياديون ومهامنا محصورة بتقديم الخدمات الإدارية الصرفة



شركة NAS تأسست عام ٢٠٠٣ ، هدفها تقديم خدمات الرعاية الصحية الحديثة القائمة على أفضل السبل وأحدث االبرامج الصحية. والهدف الأساسي من تأسيسها هو النهوض بالقطاع الصحي في منطقة الخليج العربي والشرق الاوسط .

المدير العام في الشركة جوزيف بولس رأى ان قطاعات التأمين الصحي في الدول العربية تسير نحو مزيد من النمو، وكشف عن استراتيجية توسعية ، أول أهدافها تحقيق المزيد من النمو والذي وصل الى ٣٥٪ للعام ٢٠١٠، مشدداً على حيادية الشركة وحصر مهامها بتقديم الخدمات الإدارية الصرفة، كاشفاً عن بلوغ عدد المضمونين تحت ادارتها ٧٠٠ ألف مستفيد .

التأمين الصحي نحو التحسن

■ كيف تقوّمون وضع قطاع التأمين في الإمارات في ظل تداعيات الأزمة المالية؟

– سوق التأمين في الإمارات يسير تدريجيا نحو الأفضل، بالرغم عن الصعوبة في زيادة الاقساط في بعض الحالات.

مما لا شك فيه، أن التأمين الالزامي في امارة ابوظبي وتحسن الاوضاع الاقتصادية في باقي الامارات، قد ساهم في استقرار حجم العمل، مما يشكل قاعدة انطلاق للسنة الجديدة.

■ هل تؤيدون ضرورة إصدار قوانين تجعل التأمينات الصحية إلزامية، أم ان العملاء باتوا يتمتعون بالوعي الكافي لأهمية هذا النوع من التأمين؟

– من الطبيعي أن نؤيد اصدار قوانين تلزم التأمين الصحي ليس فقط، لما في ذلك من منافع للقطاع التأميني ولحاملي الوثائق التأمينية ومستفيديهم، بل ايضا لتنظيم القطاع التأميني بطريقة افضل وادخال مبادرات تقنية مهمة جدا على المدى المتوسط والبعيد.

والنقاش حول الموضوع يؤدي حتما الى المزيد من الوعي في المجتمعات الخليجية لأهمية التأمين الصحي في باقة المنافع التي يقدمها اصحاب العمل لموظفيهم وافراد اسرهم.

■ كيف تنظرون الى أسعار التأمين الصحي، خصوصاً ان البعض يتحدث عن ان الأسعار باتت مرتفعة وليست بمتناول الجميع؟

– لانؤيد هذا الرأي، على سبيل المثال يمكن لذوي الدخل المحدود في امارة أبوظبي ان يحصلوا على تغطية مناسبة لقاء ٦٠٠ درهم في السنة (Basic). وعلى العموم فان شركات التأمين في الامارات تقدم باقة واسعة من التأمينات الصحية ، التي تغطي معظم الاحتياجات حسب ميزانيات اصحاب العمل.

■ ما هي أبرز الخدمات التي تقدمها «ناس» وما هي مشاريعها التوسعية؟

– شهد هذا العام تقدما ملحوظا في دخولنا معظم الاسواق الخليجية، وتحديدا المملكة العربية السعودية حيث حصلت شركة خدمات المطالبات والاخطار المحدودة CARS على التراخيص اللازمة لمزاولة نشاط (TPA) في المملكة. ومع هذا التطور البارز اصبحت شبكتنا للمرافئ الطبية NAS NETWORK تمتد في جميع الدول الخليجية بالاضافة الى بلدان اخرى في الشرق الاوسط.

وسوف يشهد العام المقبل المزيد من التوسع في المنطقة وخاصة في السوق المصري.

خدمات إدارية صرفة

■ في رأيكم ما هي ميزة شركتكم مقارنة بالشركات الأخرى العاملة في السوق؟

– نتميّز بحياديتنا، بمعنى ان مساهمينا لا ينتمون الى شركة تأمين أو إعادة تأمين، وذلك يجعلنا مستقلين تماما وعلى مسافة واحدة من جميع الاطراف.

كما ان مهامنا الأساسية والوحيدة هي تقديم خدمات إدارية بعيداً عن أعمال الوساطة والإكتتابات المؤدية الى تضارب في المصالح.

■ ألا تعتقدون ان الشركات المباشرة تحتاج الى مساعدتكم في أعمال إعادة التأمين؟

– منذ انطلاق نشاطنا في العام ٢٠٠٣ عملت شركة NAS على مسافة واحدة من كل الاطراف بمن فيهم معيدو التأمين. ومع مرور الوقت، اثبتت الخبرة صحة هذا التوجه حيث ان شركة NAS اصبحت معروفة من جميع المعيدين كشركة تتحلى بأقصى درجات المهنية والتقنية وعدم وجود اي تضارب في المصالح. لذلك فأن معيدي التأمين ينظرون بإيجابية في حال اوكلت NAS بادارة محفظة اي شركة تأمين في المنطقة.

٧٠٠ ألف مضمون

■ هل تنافسون الشركات الضخمة العاملة في السوق حالياً؟

– منذ البداية لم يكن لدينا اي عقدة في منافسة الشركات، لما لدينا من كفاءة ومهنية وتكنولوجيا متطورة، والدليل على ذلك نسبة نمونا حتى في وجه الشركات الضخمة.

وفي كل الاحوال، فالسوق الاقليمي كبير جدا ويحتوي على فرص كثيرة وعلى مزيد من النمو لجميع الفرقاء.

■ كيف تنظرون الى العام ٢٠١٠ مقارنة بـ٢٠٠٩؟

– لم يكن عام ٢٠١٠ سهلاً، إلا أننا تمكّنا من تسجيل نسبة نمو قاربت ٣٥ في المئة ووصل عدد المضمونين تحت ادارتنا الى نحو ٧٠٠ ألف شخص.■

مروان مطره جي (ايمبا لإدارة المحافظ الصحية IMPA - سوريا):

واكبنا بكل احترافية اطلاق التأمين الصحي لإداريي الدولة

واكبت شركة ايمبا لإدارة المحافظ الصحية (IMPA) في سوريا، بكل احترافية، اطلاق التأمين الصحي للعاملين في القطاع الإداري الحكومي، آملة في ان تكتمل خلال السنوات الثلاث المقبلة حلقة التأمين الصحي بين القطاعين العام والخاص، نظراً لما يرتقب لها من دور أساسي في ادارته.
وأوضح مروان مطره جي رئيس الشركة انه لا يوجد شركة تأمين في السوق السوري لا تستعين بخدمات شركات الإدارة، لافتاً الى ان نسبة التجاوب في هذا المجال هي ١٠٠ بالمئة.
ورأى ان التأمين الصحي سوف يشكل الحلقة والمفصل الأساسي في عمل شركات التأمين.



الاستعانة بشركات الإدارة

■ هل تلمسون تجاوبا لدى شركات التأمين الصحي للاستعانة بخدماتكم؟ وهل تتوافق نسبة التجاوب مع ما هي عليه في اسواق التأمين المتقدمة؟

– لا يوجد شركة تأمين في السوق السوري لا تستعين بخدمات شركات الادارة، لا بل ان البعض منها يستعين بخدمة اكثر من شركة. وهناك المؤسسة العامة السورية للتأمين التي تستعين بخدمات جميع شركات الادارة العاملة في السوق السوري وبالتالي ان نسبة التجاوب هي ١٠٠٪.

■هناك شركات تأمين صحي كبيرة تحرص على ان تبيع خدمات التأمين الصحي بأجهزتها الخاصة، هل انها تفعل ذلك تجنبا للاجور التي تتقاضاها شركات الـ TPA ام لاسباب اخرى، وما هي في نظركم؟

– في الظروف الراهنة لا اعتقد ان هناك شركات تدير هذه الخدمة كليا بواسطة اجهزتها الخاصة، هناك البعض من الشركات تدير بعض هذه الامور بانفسها، والتي تقصدونها بسؤالكم هي عمليا شركات تقوم بادارة محافظها الخاصة بواسطة شركات تملكها وهي مستقلة ماليا واداريا بالرغم من انها تأخذ تعليماتها من الشركة الام. وهذه الشركات تقوم بادارة المحافظ بذات الطريقة والوسائل التي تقوم بها شركات الادارة الاخرى، ولا يوجد فرق بين الاثنين فالكلفة واحدة.

التعامل الالكتروني

■ بدأت شركات التأمين الصحي في اميركا تجبر الاطباء على اصدار تقارير الكترونية E-Doctor's Report وارسالها مباشرة الى الشركة؟ هل تتوقعون ان تعمد شركات التأمين العربية الى اعتماد هذا النوع من التقارير وما هي فوائده؟

– في الولايات المتحدة هناك قانون خاص بالتعاملات الالكترونية يعطيها القوة ذاتها للتعاملات الورقية، وبالرغم من ان معظم شركات ادارة التأمين الصحي تتعامل مع مزودي الخدمة عبر التواصل الالكتروني وهي عمليا تعتمد التقارير الالكترونية الا انها تستخدم الى جانبها (hard copy)، واعتقد ان الشركات سوف تلجأ الى التعامل الالكتروني كأسلوب وحيد عند اقرار قوانينه بشكل رسمي، اما الفائدة المرجوة من هذه الطريقة فهي انها تخفف من عبء الاعمال الورقية والفترة الزمنية التي تحتاجها شركة الادارة لتسوية المطالبات الطبية.

ايجابيات العقد النموذجي

■ المملكة العربية السعودية هي الدولة العربية الوحيدة التي أوجبت على شركات التأمين ان تتقيد بعقد نموذجي للتأمين الصحي، وهو يوفر ضمانة صحية شاملة، ويمنع على الشركة اضافة استثناءات تزيد عن تلك المنصوص عنها في العقد النموذجي، ما هي الايجابيات والسلبيات التي يمكن ان يحملها العقد النموذجي؟

– لا اعتقد ان العقد النموذجي يحمل اية سلبية بالمعنى العام وبالعكس فهو على الاقل يضمن الحد الادنى لحقوق المضمون الذي يتعرض لشتى الاشكال من التصرفات التعسفية التي يمارسها عدد من شركات التأمين، وايجابيته بهذا المعنى هي لصالح المضمون والشركات التي تأخذ في الاعتبار ارتباطها بالالتزام الذي تأخذه على عاتقها.

أهمية التأمين الصحي

■ يلاحظ ان شركات الاعادة العالمية مثل ميونيخ ري والianz تتوسع في مجال الاستحواذ على شركات الـ TPA. كيف تنظرون الى هذا التوجه؟

– هذا يؤكد وجهة نظرنا من ان التأمين الصحي سوف يشكل الحلقة والمفصل الاساسي في عمل شركات التأمين. والشركات المشار اليها لا تعمل على اساس اللحظة، بل هي تأخذ قراراتها من وجهة نظر استراتيجية ولو لم تجد هذه الشركات ان التأمين الصحي سوف يكون في اساس عمل الاسواق العربية وهو مدخل اساسي لهذه الاسواق ولاستمرارها، لما اقدمت على هذا التوسع والاستحواذ وهذا ما يجعلها جزءاً من السوق المقبل، لا بل ايضا لها سيطرتها عليه.

■ ما هي النتائج التي حققتموها حتى الآن، وما هي تطلعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– كل ما نستطيع ان نقوله الآن عن النتائج التي حققناها هو اننا واكبنا بكل احترافية اطلاق التأمين الصحي للعاملين في القطاع الاداري الحكومي، ونأمل ان تكتمل خلال السنوات الثلاث المقبلة حلقة التأمين الصحي بين القطاع العام والقطاع الخاص وان يكون لنا دور اساسي في ادارته. ■

أنور علامة (شركة الخدمات المميزة BEST ASSISTANCE -سوريا):

العقد النموذجي يحدّ من هامش التنافسية بين شركات التأمين

شركة الخدمات المميزة لإدارة نفقات التأمين الصحي في سوريا Best Assistance هي إحدى شركات مجموعة ناسكو قره اوغلاه NASCO KARAOGLAN فرنسا.

مديرها العام أنور علامة عزا ازدهار التأمين الصحي في السوق السوري الى دخول القطاع العام اليه بقوة، وأوضح ان الاستعانة بشركات إدارة المحافظ الطبية يوفر للشركات خبرات إدارية واحترافية في معالجة الشؤون الإدارية وفي التعامل مع مزودي الخدمات الطبية، معتبراً ان العقد النموذجي يحدّ من هامش التنافسية بين شركات التأمين، مذكراً بخدمات Best Assistance المتميزة.



الاستعانة بخدمات شركات الـ TPA

■ هل تلمسون تجاوبا لدى شركات التأمين الصحي للاستعانة بخدماتكم؟ وهل تتوافق نسبة التجاوب مع ما هي عليه في اسواق التأمين المتقدمة؟

– بدأت جدوى التأمين الصحي تظهر اليوم في شكل أكبر في السوق السوري. فدخول القطاع العام هذا المجال حرّكه ودفع بشركات التأمين إلى الاهتمام أكثر بهذا النوع من التأمين وزاد من اهتمام شركات الإعادة بالسوق السوري وبتطوره، على أمل ان تشهد السنوات القليلة المقبلة نقلة نوعية على مستوى حجم السوق.

كل هذا انعكس ايجاباً على الاستعانة بخدمات شركات ادارة التأمين الصحي (TPA) بحيث لا يوجد شركة تأمين في سورية اليوم لا تتعامل مع إحدى شركات الـ TPA.

خبرات وحرفية

■ في رأيكم لماذا لا يزال في أسواق أخرى، شركات تأمين لا تستعين بشركات إدارة محافظ طبية (TPA)؟

– هذا الأمر يختلف باختلاف الاسواق وأحجامها والتكلفة الإدارية لشركات التأمين في هذه الأسواق.

مع الإشارة الى ان الاستعانة بشركات TPA عادة تكون أقل كلفة للشركات، خصوصاً وان الأخيرة تتمتع بخبرات متراكمة وحرفية في إدارة التأمين الصحي تفوق بكثير ما لدى شركات التأمين.

■ بدأت شركات التأمين الصحي في اميركا تجبر الاطباء على اصدار تقارير الكترونية E-Doctor's Report وارسالها مباشرة الى الشركة؟ هل تتوقعون ان تعمد شركات التأمين العربية الى اعتماد هذا النوع من التقارير وما هي فوائده؟

– كانت سنة ٢٠١٠ في سورية سنة التأمين الصحي بامتياز مما دفع شركات الإدارة إلى تطوير برامجها وربط مقدمي الخدمات الطبية (أطباء – صيادلة – مختبرات) الكترونياً ببرامج هذه الشركات. ونحن نفتخر اليوم أن الشبكة الطبية التي بلغ تعدادها الآلاف أصبحت موصولة الكترونياً ببرنامج إدارة التأمين الصحي في شركتنا HIMS Online (Health Insurance Management system). مع العلم أن المستشفيات سوف تتم عملية ربطها الكترونياً أيضاً في النصف الأول من العام ٢٠١١، مما يوفر لهذه الشركات سرعة في التلبية ونوعية في الخدمة وضبطا أفعل.

كما يمكّن برنامج شركتنا التواصل مع الضامن الكترونياً مما يسمح لكل ضامن على حدة بمتابعة المطالبات عن كثب والحصول على التقارير اللازمة الكترونياً حينما يشاء.

الحد من هامش التنافسية

■ المملكة العربية السعودية هي الدولة العربية الوحيدة التي أوجبت على شركات التأمين ان تتقيد بعقد نموذجي للتأمين الصحي، وهو يوفر ضمانة صحية شاملة، ويمنع على الشركة اضافة استثناءات تزيد عن تلك المنصوص عنها في العقد النموذجي، ما هي الايجابيات والسلبيات التي يمكن ان يحملها العقد النموذجي؟

– أهم ايجابيات العقد النموذجي انه يوفر للمؤمن الوضوح في التغطية والاطمئنان إلى هذا النوع من العقود. وهو إيجابي بشكل عام لكن من سيئاته انه يحدّ من هامش التنافسية بين شركات التأمين. مع العلم أن العقد النموذجي يفسح مجال التنافس على جودة الخدمة والأداء.

تهميش حركة الشركات

■ يلاحظ ان شركات الاعادة العالمية مثل ميونيخ ري والیانز تتوسع في مجال الاستحواذ على شركات الـTPA . كيف تنظرون الى هذا التوجه ؟

– هذا التوجه في رأيي سيف ذو حدّين، فشركة إعادة التأمين يهمّها ان تمارس دورها في ادارة المصاريف الطبية من طريق أدوات تملكها، لكن هذا من شأنه تقليص وتهميش الحركة لدى شركات التأمين وجعل دورها ثانوياً في عملية ادارة محافظها الصحية، فالمعيد هنا هو من يضع السعر ويقوم بالإدارة.

تمايز في الخدمة

■ كيف تقوّمون أداءكم ونتائجكم خلال العام ٢٠١٠؟

– تدير الشركة حالياً ملفات لحوالى ١٠٠ ألف مؤمن له، غالبيتهم من القطاع العام الاداري السوري. ويشكل هذا الرقم ما نسبته ربع عدد المؤمنين في سورية والبالغ لغاية أواخر العام ٢٠١٠ حوالى ٤٠٠٠٠٠ مضمون. ومن المتوقع ان يرتفع هذا العدد خلال النصف الأول من ٢٠١١ إلى حوالى ٨٠٠٠٠٠ مضمون.

هذا وتعتبر بست اسيستانس متميزة في تقديم خدماتها، ولا يزال أمامها المجال واسعاً لتطوير قدراتها الاستيعابية وامكاناتها الفنية خلال السنوات المقبلة. أما النتائج فقد كانت ممتازة خلال العام ٢٠١٠ لجهة الاداء كذلك بشهادة الشركات التي نتعاون معها. ■

حازم تقي الدين (ميد سير MEDSYR - سوريا):

تعاون بين شركات التأمين والـ TPA لنشر الوعي وتطوير القطاع



«ميد سير» لإدارة النفقات الطبية TPA شركة محدودة المسؤولية من أهدافها قبول المطالبات والادعاءات نيابة عن شركة التأمين أو الصناديق المهنية الخاصة المتعاقد معها، ودفع التعويضات والتكاليف للمؤمن لهم، وتطبيق وتنفيذ برامج التأمين الطبي المعتمدة من شركة التأمين التي يعمل نيابة عنها، واعداد الأنظمة الخاصة بأتمتة العمل المتعلقة بإدارة التأمين الطبي وضبط النفقات الطبية وتنفيذها وتسويقها وتطويرها.

المدير التنفيذي في الشركة حازم تقي الدين علق على عقد التأمين الصحي النموذجي مشيراً الى انه لا يزال مبهماً، سائلاً من يقرر انه عقد نموذجي، عارضاً للتجربة السورية في هذا المجال، معدداً سلبيات وايجابيات استحواذ شركات الإعادة العالمية على شركات ادارة محافظ صحية، لافتاً الى نمو ملحوظ في التأمينات الصحية المدارة من القطاع العام في سوريا، مشدداً على التعاون بين شركات التأمين ونظيراتها في مجال ادارة المحافظ لنشر الوعي وتطوير القطاع.

■ **هل تلمسون تجاوباً من شركات التأمين السورية للإستعانة بخدماتكم؟**

– تعنى شركة ميد سير لإدارة النفقات الطبية بتقديم خدمة ادارة المحافظ الطبية، ومن البديهي ان نتعاون مع الشركات العاملة في السوق، علماً ان التأمين الصحي في سوريا لا يزال في مراحله الأولى، رغم قرار المؤسسة العامة السورية للتأمين القاضي بتأمين الكوادر العاملة في إدارات الدولة والذي ساعد كثيراً في نمو التأمينات الصحية محلياً.

وبالرغم من تعاون شركات التأمين معنا لنشر الوعي والثقافة التأمينية، إلا أننا نتمنى تفعيل هذا التواصل في ٢٠١١، لما يجمعنا بالشركات من مصالح مشتركة ومتبادلة.

خدمات الكترونية

■ **تستغني بعض المؤسسات الكبرى عن خدمة إدارة المحافظ الطبية، بم تعلقون؟**

– بالفعل، ثمة شركات عالمية تتولى بنفسها إدارة محافظها الطبية ولكن في النهاية لا يمكن الاستغناء عن هذه الخدمة كون مقدمها يتمتع بمستوى عال من الاحترافية والمهنية.

هذا فضلاً عن أننا طرف ثالث ليس لدينا مصلحة خاصة، ونلعب دور الوسيط والإستثماري بين المؤمن له وشركة التأمين.

الى ذلك القانون في سوريا يمنع شركات التأمين من ان يكون لديها شركة ادارة محافظ طبية خاصة بها.

■ **بدأت شركات التأمين الصحي في أميركا تلزم الأطباء بإصدار تقارير الكترونية وإرسالها مباشرة الى الشركة، هل تعتقدون ان الشركات العربية ستعتمد هذا النوع من التقارير؟**

– في الواقع، باتت عملية الإتصال مع مزوّد الخدمة من خلال الشبكات الالكترونية، ولكن طبعاً هذا لا يعني الإمتناع عن الإتصالات الورقية، إلا ان الحصول على الموافقات مثلاً غالباً ما تكون من طريق الانترنت لأنها الأسهل والأسرع.

العقد الشامل

■ **اعتمدت المملكة العربية السعودية عقد التأمين الصحي النموذجي، فما هي في رأيكم ايجابيات وسلبيات هذا العقد؟**

– أرى ان كلمة عقد نموذجي شاملة وواسعة ثم من هو الطرف الذي يقرّر اذا كان العقد نموذجياً أو لا؟

من ناحية أخرى، لا أؤيد فكرة اعتماد عقد واحد للجميع، بل لا بد من اعتماد تغطيات عدة وحتى لو كان العقد شاملاً، إلا ان تفاصيل التغطيات تختلف بين عقد وأخر.

أما في السعودية فلديهم عقد شامل مخصص للعمالة الأجنبية ويتضمن درجات عدة من التغطيات.

وفي سوريا، ابتكرت المؤسسة العامة للتأمين عقداً سيغطي حوالى ٧٥٠ الف موظف وهو بمثابة قاعدة لعقود التأمين في البلاد ويوفر للمؤمن لهم راحة نفسية كونه يتمتع بمظلة تغطيات وخدمات طبية توفر لهم الدعم المطلوب عند الحاجة.

الاستحواذ على شركات TPA

■ **بدأ شركات الإعادة العالمية تتوسع في الاستحواذ على شركات إدارة المحافظ الطبية TPA، كيف تنظرون الى هذا التوجه؟**

– أعتقد ان هذا التوجه يخلّف ايجابيات وسلبيات عدة، فمن ناحية هو ينظم تعامل شركات ادارة المحافظ مع شركات الإعادة، ولكن في المقابل يفرض المعيد على شركة التأمين التعامل مع شركة TPA محددة لأنه يستحوذ عليها، والتأمين يرفع الأسعار لأنه بات مسيطراً على السوق ما يحدّ من التنافسية.

في حين نفضّل اعتماد المنافسة الصحية والشريفة بين الشركات لنقدّم للمؤمن لهم خدمات صحية بأسعار مقبولة.

■ **هل تتعامل شركة إدارة المحافظ الطبية في سوريا مع القطاع العام؟**

– يلجأ القطاع العام الى الاستعانة بشركات إدارة المحافظ الطبية الخاصة لتطوير برامجه، ولعل ذلك سبب النمو الحاصل في قطاع التأمين الصحي في سوريا مؤخراً.

وهناك حالياً ٦ شركات إدارة محافظ طبية في سوريا، ويحقق السوق نمواً ملحوظاً حيث تشير الإحصاءات الى انه سيكون لدينا مليون ونصف المليون مؤمن في المجال الصحي تحت مظلة القطاع الحكومي، مع حلول نهاية ٢٠١١.

أما القطاع الخاص فيتطوّر ببطء، وذلك بسبب الافتقار الى الوعي التأميني، ونأمل ان تصدر القوانين التي تلزم القطاع الخاص بتأمين موظفيه بدافع الثقافة التأمينية في البلاد.

كما ولا بدّ من تعزيز التعاون بين شركات التأمين ونظيراتها في مجال ادارة المحافظ الطبية لنشر الوعي وتطوير القطاع.

نمو هائل للتأمين الصحي

■ **كيف تقوّمون نتائجكم في ٢٠١٠ مقارنة بـ ٢٠٠٩؟**

– حققنا نتائج جيدة حيث تخطت نسبة النمو ٤٥ في المئة بفضل توسع أعمال القطاع العام.

■ **ما هي توقعاتكم وخططكم للعام ٢٠١١؟**

– نسعى لافتتاح أربعة فروع حتى يصل عددها الى سبعة مع حلول نهاية ٢٠١١.

كما ونتوقع ان يشهد التأمين الصحي نمواً هائلاً، بفضل التوجهات الإيجابية التي تعتمدها الدولة لانخراط مختلف القطاعات تحت مظلة التأمين الصحي. كما ولاحظنا ان القطاع الخاص بات يطلب تغطيات تأمينية للموظفين. ■

عصام لحام (المنارة انشورنس سرفيسز AL MANARA INSURANCE SERVICES - الامارات):

إلزامية التأمين أنعشت واردات القطاع في أكثر من فرع



رأى مدير عام شركة المنارة انشورنس سرفيسز عصام لحام ان القوانين الإلزامية اثبتت فعاليتها في انعاش واردات صناعة التأمين وذلك سواء في مجال التأمين الصحي أو تأمين السيارات والعمال. ولفت الى ان الانخفاض بحجم الأعمال في الأسواق العالمية التقليدية نتيجة الأزمة المالية دفع الشركات للتوجه الى الأسواق الناشئة ومنها الأسواق العربية وخصوصاً الخليجية، متوقعاً ان تشهد أسواق المنطقة عدداً من الاستحواذات في الأعوام المقبلة.

■ اثبتت قوانين التأمين الالزامي في المجال الصحي فعاليتها في انعاش واردات صناعة التأمين واثبتت ان التباطؤ الذي تعانيه صناعة التأمين لم يكن سببه النقص في التوعية بل غياب القوانين الالزامية، هل توافقون على هذا الرأي وفي اي من المجالات الاخرى يمكن في رأيكم جعل التأمين الزاميا؟

– لاشك في أن القوانين الإلزامية أثبتت فعاليتها في انعاش واردات صناعة التأمين ليس فقط في مجال التأمين الصحي، ولكن من قبل ذلك في مجال تأمين السيارات والعمال وأيضا في بعض البلدان في مجال تأمين البضائع المستوردة بموجب اعتمادات مستندية. لكن الأهم من ذلك في رأينا هو التوعية التي اكتسبها الأفراد بأن هذه التأمينات على الرغم من إلزاميتها انما هي بالحقيقة ضرورية لتأمين الحماية للأملاك والمسؤوليات والأفراد التي باتت الحكومات على الرغم من غناها عاجزة عن توفيرها لمواطنيها بالمستوى المطلوب.

الاستحواذات لمصلحة القطاع

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– منذ الأزمة المالية سنة ٢٠٠٨ شهدت المنطقة اهتماماً من الشركات العالمية بالأسواق العربية وهذا شيء مفهوم، حيث أن الإنخفاض بحجم الأعمال بالأسواق العالمية التقليدية قد وجه الشركات نحو الأسواق الناشئة مثل الأسواق العربية وبالتحديد الخليجية. هذا الوضع انعكس ايجاباً على مصلحة المؤمن لهم بالمنطقة حيث أن أسعارالتأمين نتيجة هذا الإهتمام والمضاربة قد شهدت تدنياً ملحوظا عن معدلات السنوات الفائتة.

أضاف: شهدت المنطقة بعد الأزمة المالية اندماجات أو استحواذات بين عدد من شركات التأمين وشركات الوساطة، وقد تشهد الأسواق عدداً آخر من هذه الإستحواذات في الأعوام المقبلة. إن مثل هذه الإندماجات أو الإستحواذات برأينا مفيدة جداً حيث ينتج عنها شركات تأمين بطاقة احتفاظية أكبر وكذلك مؤسسات وساطة بشبكة مكاتب أوسع وأعم، مما يتيح للعملاء خدمات تأمينية أكثر تميزاً، هذا فضلاً عن التخفيض في النفقات الإدارية والتشغيلية الذي تنتجه هذه الإستحواذات.

التصحيح كان مفيداً

■ هل يمكن القول انكم تجاوزتم تداعيات تدهور اسعار الاستثمارات والاصول، وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها عند اقفال ميزانية ٢٠١٠ وخلال العام المقبل سواء على مستوى الانتاج او الربحية؟

– بالنسبة لأسواقنا، لا زالت الأسعار في الوقت الحاضر متدنية عن المعدلات التي كانت مستقرة الى حدّ ما لسنوات عديدة قبل الأزمة المالية، نحن نعتقد أن هذا التصحيح في الأسعاركان مفيدا للعديد من عملائنا حيث انخفضت بعض الأسعار حتى النصف،ولكن من المهم جداً ألاّ ينعكس ذلك سلباً على مستوى جودة الخدمات المقدمة وعلى درجة الإئتمان.

مما لاشك فيه أن دخل شركات التأمين والوساطة قد تدنى عن المعدلات السابقة أولاً بسبب هبوط الأسعار وثانياً بسبب انكماش الأسواق حتى دون خسارة لأي من الحسابات. هذا التدني قد انعكس علينا آنياً لكن قد تم تعويضه بشكل متوازٍ من خلال تسويق منتجات جديدة بالإضافة إلى الحصول على أعمال جديدةً، حافظت محفظتنا من خلالها على مستوى إنتاج يعادل الأعوام المنصرمة.

ونعتقد أن حجم الأعمال قد وصل حاليا الى مستوياته الدُنيا ونتوقع استقراراً في الأعمال حتى منتصف عام ٢٠١١ من بعدها ستشهد الأسواق انتعاشاً تدريجيا على كافة المستويات.

نتمنى لكم أسرة البيان وجميع قرائكم الكرام أعياداً مجيدة وسنة جديدة سعيدة.■

Joseph Zakhour & Co.
Insurance Consultants
CORRESPONDENTS FOR
MARSH
An *MMC* Company
www.zakhourco.com
Ashrafieh - Mar Mikhael - Liberty Building
Phone : +961.1.442032 / 442036 / 446306
Fax: +961.1.561867
P.O.Box: 16-6728 Beirut - Lebanon
Email:zakhour@zakhourco.com



تامر أسعد (شركة الثقة TRUST - السعودية):

المطلوب نقابة للوسطاء على غرار لبنان

مؤسس ومدير عام شركة الثقة TRUST لوساطة التأمين في السعودية تامر محمد أسعد حمل على تطبيق الزامية التأمين الصحي في وقت لا تتمتع المراكز الصحية في المملكة بالطاقات اللازمة لاستيعاب الكم الهائل من المؤمن لهم، ووصف القوانين الراعية للتأمين الالزامي للسيارات بالمبهمة، وطلب ان تتواصل مؤسسة النقد السعودي «ساما» مع الشركات المباشرة والوساطة والاخذ باقتراحاتها، مطالبا بنقابة للوسطاء في السعودية، مركزا على دور «الثقة» الاستشاري وخدمات فريق عملها المهني.

حجم الاعمال الكبير ومفهوم الاستثمار في الخدمات الجيدة اساسيان في بناء علاقات طويلة الامد مع المؤمن لهم وهذا ما نطمح اليه

فروع في المدن السعودية

■ **هل لنا لمحة عن شركة الثقة لوساطة التأمين؟**

– تأسست الشركة في العام ١٩٩٩ كمؤسسة فردية وتحوّلت الى شركة بعد صدور المرسوم الملكي عام ٢٠٠٧ في ما خص تسجيل وسطاء التأمين. وقد استحصلنا على رخصتنا بداية العام ٢٠٠٨ ومقرنا الرئيسي اليوم في جدة ولنا حضورنا في الرياض منذ ٢٠٠٣ ونتطلع الى افتتاح فرع في الخبر خلال العام ٢٠١١. كما وتتعاطى الشركة وساطة تأمين الفروع كافة.

اما بالنسبة لي، فأنا حائز على ماجستير في علوم التأمين من اميركا وعملت في شركة باسيفيك كير PACIFIC CARE للتأمين في مجال التأمين الطبي لسنوات عديدة.

شوائب في القوانين

■ **ما ترون من ايجابيات او سلبيات في القوانين والتشريعات الراعية لقطاع التأمين في السعودية؟**

– من ايجابيات القوانين الجديدة انها نظمت السوق وقوننت الاعمال والتعاملات.

بالمقابل، جاء تطبيق النظام الالزامي للتأمين الصحي سريعا، في وقت لا تتمتع المراكز الصحية في المملكة بالطاقات اللازمة لاستيعاب هذا النمو في اعمالها، الامر الذي انعكس على جودة الخدمات الطبية.

في سياق آخر، تخضع تلك القوانين الجديدة لتغييرات سريعة، فمثلا في فرع السيارات فرضت في البدء تأمين الرخصة لكنها ما لبثت ان جمدت هذا الموضوع وانطلقت بالتأمين على الطرف الثالث لذا نلاحظ ان القوانين لا تزال مبهمة نوعا ما، وهذا متوقع نظرا لحداثة سوق التأمين في المملكة، وعدم استقراره نهائيا.

نأمل ان تتواصل مؤسسة النقد السعودي ساما مع الشركات المباشرة والوساطة والاستماع الى ردود فعلها كونها تمثل السوق.

انشاء نقابة

■ **هل من مطالب اضافية ترفعونها الى الجهات المختصة؟**

– ادعو الى انشاء نقابة لوساطة التأمين على غرار ما هو موجود في لبنان، اذ هذه النقابة من شأنها ان توصل وجهة نظر القطاع الى الجهات المنظمة اي ساما ومجلس الضمان الصحي التعاوني.

الى ذلك ارى انه على مؤسسة «ساما» ان تعيد النظر في القوانين الراهنة، بناء على متغيرات السوق وذلك عبر التواصل مع شركات التأمين والوساطة والاستماع الى اقتراحاتها.

دور استشاري

■ **ما الذي يميز شركة الثقة في السوق السعودي؟**

– تستهدف شركة «الثقة» العملاء من الشركات والمؤسسات سواء الحكومية او الخاصة وليس الافراد، وهي قوية في مجال التأمينات الطبية وفرع السيارات ولديها فريق عمل متخصص لخدمة عملائها.

كما ولدى الشركة مكتب مراجعات ومركز اتصالات يعمل اثنتي عشرة ساعة في اليوم ويديره موظفون من اصحاب الاختصاص ناهيك عن قسم متخصص بدراسة الوثائق والتأكد من سلامتها وصحتها من منطلق دورها الاستشاري وليس دور المرسل بين شركة التأمين والمضمون.

ولا شك في ان الخدمات التي نقدمها ذات تكلفة، لكن حجم الاعمال الكبير ومفهوم الاستثمار في الخدمات الجيدة اساسيان في بناء علاقات طويلة الامد مع المؤمن لهم وهذا ما نطمح اليه.

٧٠ مليون ريال اقساطا

■ **كيف تقومون اعمالكم بالنسبة للعام ٢٠١٠؟**

– حققنا نموا في حجم اعمالنا اقله بنسبة ٢٥ في المئة مقارنة مع ٢٠٠٩ ويبلغ اجمالي اقساطنا حاليا نحو ٧٠ مليون ريال سعودي، موزعة بين ٥٠ في المئة لفرع التأمينات الصحية و٢٥ في المئة لفرع السيارات و٢٥ في المئة المتبقية لفرع الممتلكات. ■

آر أكس سوليوشنز توفر الحلول الإبداعية في القطاع الصحي

ميس سكّر: نسعى جاهدين لتزويد عملائنا بالخدمات التي يحتاجونها



تقوم آر أكس سوليوشنز RX SOLUTIONS وكالة الإتصالات التسويقية الصحية، بتوفير الخدمات الكاملة والحلول الإبداعية الإستراتيجية للعملاء في القطاع الصحي وهي وكالة الاتصالات الأولى والوحيدة المتخصصة في مجال الرعاية الصحية في الشرق الأوسط، «كما نعتقد اننا نفهم الاحتياجات الخاصة في مجال الصحة أفضل من غيرنا» كما تقول الشركة.

تركز الوكالة في عملها على شركات ومصانع الأدوية، المستشفيات، الشركات المصنعة للأجهزة الطبية، شركات التأمين الصحي، والمؤسسات الصحية الحكومية وهي أيضاً على اتصال دائم مع الأطباء، الممرضين، الصيادلة، المرضى وصناع القرار في المجال الصحي.

يرى العديد من الناس التسويق في قطاع الرعاية الصحية عائقاً أمام الإبداع، في حين ترى آر أكس سوليوشنز ان ما تطرحه من تحديات يعمل على مساعدتها في التفكير خارج تلك الحدود وتعزيز التسويق الصحي. أن تكون لديك القدرة على المنافسة في بيئة مليئة بالتحديات يجعلك تحصد المكافآت بشكل أكبر من أي إنجاز آخر.

والجدير بالذكر ان آر أكس سوليوشنز التي ترأسها الآنسة **ميس سكّر** مجهزة بفريق من الموظفين لديهم الخبرة الواسعة، والمعلومات الأساسية ذات الصلة على حد سواء بالرعاية الصحية والمهارات التسويقية. وتقول **ميس سكر** المديرة العامة للشركة: «نحن نسعى جاهدين لنكون قادرين على تزويد عملائنا بالحلول التي قد يحتاجونها. كوكالة عربية، نحن نفتخر بقدرتنا على فهم الشخصية المحلية والإقليمية وتزويد عملائنا بالحلول التسويقية على مستوى عال من الخبرة العالمية».

وتضيف: «نحن ندرك ان كل علامة تجارية فريدة من نوعها في احتياجاتها ومتطلباتها، لذلك نقوم بمساعدة عملائنا على تعزيز وجودهم في سوق الرعاية الصحية، مهما كانت كبيرة أو صغيرة يد المساعدة التي قد يحتاجونها، نريد ان يرانا عملاؤنا كداعم مستمر لوجودهم في السوق. خدماتنا تمتد عبر وضع الاستراتيجيات، التصميم، المعارض والمؤتمرات الطباعة وعبر جميع الأشكال الرقمية. نحن ندرك ونفهم الرعاية الصحية، مما يساعدنا على تحقيق أعلى المعايير الممكنة في كل ما نفعله، الأولوية الأولى لدينا هي نهج جميع المشاريع بطريقة إبداعية تنافسية ذات ذوق رفيع، وخدمة عملائنا على أعلى مستوى مهني».



At RxSolutions we provide exceptional marketing schemes for your health insurance programs to insure stand-out amongst the competition.
We are a full-service, marketing communications agency focused on providing strategically creative solutions for pharmaceutical and healthcare clients. We are dedicated solely to healthcare; that's our forté.

RxSolutions... your key prescription to a healthy brand!

tel. +962 6 5678 136 fax: +962 6 5678 176 info@rxsolutions.jo www.rxsolutions.jo

Amman - Jordan

أول مزود لخدمة تأمينات القروض وادارتها في الشرق الأوسط وشمال افريقيا

اندره عنحوري (CST -لبنان):
نسعى الى عقد شراكات في الأسواق التي ننشط فيها



تأسست CST عام ١٩٩٧ وتضم شركات عدة، وتعتبر المزود الأول لخدمة تأمينات القروض وادارتها في منطقتي الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

رئيس الشركة ومديرها العام اندره عنحوري شرح نوعية الأعمال التي تؤديها بالتعاون مع شركة ناسكو قره اوغلان وتوسعها عبر مكاتبها التمثيلية والشركات التابعة، مشدداً على استقطاب الطلاب الجامعيين واخضاعهم لتدريبات مكثفة للإفادة من خبراتهم محلياً وفي الأردن ومصر، مفضلاً عقد شراكات استراتيجية في الأسواق التي تنشط الشركة فيها، كاشفاً عن التحضير لمنتج يجمع التأمين والتمويل وآخر في مجال تأمينات الحياة، إضافة الى سلة من العروضات التأمينية.

■ **هل لنا بلمحة عن شركة CST ؟**

– انطلقت الشركة في مجال ادارة تأمينات القروض عام ١٩٩٧، وهي متخصصة في مجال القروض الإستهلاكية الموجهة للأفراد، وتربطنا علاقة مباشرة بشركات التأمين ونتعاون مع شركة ناسكو قره اوغلان الفرنسية التي تزودنا بعقود إعادة التأمين، المحولة من شركات إعادة عدة ناشطة في مجال تأمين القروض.

وقد أنشأنا شركة وساطة تأمين في الأردن في ٢٠٠٢ تحت اسم «أقساط وتأمين» حيث نعمل على تسويق منتجاتنا. و«بيوتنا» في ٢٠٠٣ المتخصصة في القروض الإئتمانية، كما وطوّرنا بطاقة إئتمانية خاصة بنا بالتعاون مع بنك سي. أس. سي (CSC).

كما وأسسنا في ٢٠١٠ شركة مالية وهي أشبه بكونتوار سي اس تي للقروض متخصصة في تقديم قروض متناهية الصغر مضمونة لتطمين عملائنا. فضلاً عن فرعي سي اس تي الأردن ومصر.

شراكات استراتيجية

■ **هل تواجهون صعوبة في ايجاد كوادر بشرية مؤهلة للعمل في الأسواق التي تنشطون فيها؟**

– انطلاقة الشركة في لبنان كانت بفضل مجموعة من الطلاب الجامعيين المتخرجين حديثاً، الذين واكبوا CST ويشكلون اليوم مجلس إدارتها. كما ونستقطب حالياً الطلاب الجامعيين ونخضعهم لتدريبات مكثفة للإفادة من خبراتهم محلياً وفي الأردن ومصر، علماً اننا نستعين بالكوادر اللبنانية لفرعنا في الأردن ولا نواجه صعوبات في هذا الإطار، بفضل شركائنا الأردنيين. في حين نفتقر الى الطاقات البشرية في مصر، إذ لم نعقد شراكات هناك بعد ولكننا نتفاوض حالياً مع مجموعة مالية مصرية نتمنى التوصل الى اتفاق قريب معها، وبالتالي نفضل عقد شراكات استراتيجية محلية في الأسواق التي ننشط فيها، مما يسهل علينا توفير الكوادر البشرية الكفية، وتعزيز أعمالنا عبر الطرف المحلي الخبير بسوقه.

■ **هل تعتقدون ان القوانين والأنظمة الضرورية لتسهيل أعمالكم، موجودة في الأسواق العربية التي تنشطون فيها؟**

– تتوفّر الأنظمة في لبنان في حين بدأت هيئة الإشراف على التأمين في الأردن تولي اهتماماً بنوعية عملنا، إلا انها تدقق في التفاصيل للتأكد من توفر الملاءة المطلوبة قبل منح الترخيص. أما في مصر فالأنظمة تتعامل مع تأمينات القروض كأي فرع تأمين آخر وليس كفرع متخصص.

تشجيع الشباب اللبناني

■ **ما هي ميزة شركتكم، وهل تعتمدون استراتيجية عمل محددة؟**

– شركة سي اس تي هي الشركة الوحيدة في لبنان والشرق الأوسط التي تدير تأمينات القروض ويتولى مركزنا الرئيسي في بيروت كل ما يتعلق بعلاقاتنا مع المعيدين بحيث تنجز فيه الإحصاءات والتقارير ومراقبة الطلبات والحسابات.

وترتكز استراتيجيتنا على تشجيع الشباب اللبناني على البقاء في بلده الأم، وخير دليل على ذلك استقطابنا الدائم للطلاب وخريجي الجامعات.

الى ذلك، ومن منطلق تطلعنا الى تنويع أنشطتنا انخرطنا في مجال تحصيل الديون لمصلحة المؤسسات والمصارف العاملة في البلاد.

منتجات جديدة وتوسع

■ **ما هي خططكم المستقبلية؟**

– تعمل «بيوتنا» وسي اس تي الأردن على خلق شبكة تواصل تسمح للعميل بالحصول على ما يشبه القرض عبر اتصال هاتفي بسيط وسريع مباشرة من المحال في لبنان والأردن.

ونسعى الى ابتكار منتج يجمع بين التأمين والتمويل، فضلاً عن منتج آخر متمايز في مجال تأمينات الحياة، ننخرط فيه كوسطاء. ومن المتوقع ان نقدم سلة من العروضات التأمينية للعميل ومن ضمنها برنامج تقاعد بأسعار مدروسة مع إمكانية التقسيط لمدة ١٢ شهراً. ولا تزال المفاوضات مع شركات التأمين جارية في هذا الخصوص، ولا يزال المنتج قيد الإعداد.

ونعمل على توسيع أنشطتنا في مصر، بعد حصولنا على ترخيص للوساطة هناك.

كما ونتطلع الى افتتاح فرع في سوريا، حيث سنبدأ بتقديم خدمات تأمينات القروض في المرحلة الأولى في سوق واعد حديث العهد.

الى ذلك، ندرس إمكانية التوسع في أرمينيا مستقبلاً، في محاولة جدية للتوجه نحو أوروبا ولو بعد فترة طويلة نسبياً، كما ونولي اهتماماً كبيراً بالسوق العماني.

■ **كيف تقرأون نتائجكم للعام ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٩؟**

– حققنا نسب نمو جيدة في لبنان تجاوزت ٦٠ في المئة، وفي الأردن أيضاً سجلنا أرقاماً جيدة، في حين ظلّت النتائج متواضعة في مصر.

ونفتخر كوننا الشركة الوحيدة التي استطاعت الحفاظ على الربحية وظلت بمنأى عن تداعيات الأزمة العالمية، وذلك بفضل ثقة المعيدين الكبيرة بنا مدى ١٥ عاماً. ■



رندى حاصباني (انترميد INTERMED):

هناك أسباب تجارية وغير تجارية تجعل شركات التأمين تختار ان تدير المطالبات الصحية بأجهزتها الخاصة

السيدة رندى حاصباني الرئيسة التنفيذية لشركة انترميد INTERMED لادارة التأمين الصحي عرضت خلال المقابلة التي اجريناها معها الاسباب التي تجعل بعض شركات التأمين تتجنب الاستعانة بخدمات الشركات المتخصصة بإدارة محافظ التأمين الصحي وقالت ان إقدام شركات الاعادة العالمية على تأسيس شركات TPA يهدف اولا واخيرا الى استقطاب العدد الاكبر من شركات التأمين والمضمونين للتعاقد معهم.

واسفت لان لبنان والدول العربية لم تبدأ بعد بالعمل بالتقرير الطبي الالكتروني E-DOCTORS REPORT وقالت انه ضرورة يفرضها التقدم الحاصل في مجال التواصل الالكتروني.

■ هل تلمسون تجاوبا لدى شركات التأمين الصحي للاستعانة بخدماتكم؟ وهل تتوافق نسبة التجاوب مع ما هي عليه في اسواق التأمين المتقدمة؟

– فعلاً، هناك طلبات كثيرة نتلقاها من شركات تأمين، صناديق تعاضد ومؤسسات تضامن وتكافل في لبنان وفي الدول العربية والخليجية للاستعانة بخدماتنا ونحن ندرس تلك الطلبات ونلبي بعضها.

■ هناك شركات تأمين صحي كبيرة تحرص على ان تبيع خدمات التأمين الصحي بأجهزتها الخاصة، هل انها تفعل ذلك تجنبا للاجور التي تتقاضاها شركات الـTPA ام لاسباب اخرى، وما هي في نظركم؟

– ان شركة التأمين ومهما بلغ حجم محفظتها الاستشفائية تبقى مؤسسة تجارية تسعى الى تحقيق المقدار الاكبر من الارباح، وذلك بغض النظر عن مصالح الآخرين من مضمونين الى مستشفيات وعيادات، صيدليات ومعيدي تأمين الخ..

وإذا كان باعتقاد تلك الشركات أنها توفر المال فإنها تخسر من نواح عديدة أخرى.

أما الأسباب الأخرى التي تجعلها تحرص على الابتعاد عن شركات الـTPA فتكون ربما لحفظ السرية داخل الشركة.

التقرير الطبي الالكتروني يختصر الوقت والمسافات والمعاملات الورقية وعلينا ان نعتمده في لبنان والدول العربية بأقرب وقت

■ بدأت شركات التأمين الصحي في اميركا تجبر الاطباء على اصدار تقارير الكترونية E-Doctor's Report وارسالها مباشرة الى الشركة. هل تتوقعون ان تعمد شركات التأمين العربية الى اعتماد هذا النوع من التقارير وما هي فوائده؟

– هذا النوع من التقارير الإلكترونية هو ضروري جداً لتلبية حاجات المضمون من جانب شركات التأمين ويجب تسريع العمل به في بلداننا العربية. ومن المؤسف تأخر لبنان والدول العربية في اعتماد التقرير الالكتروني وهذا امر يفوت عليها فرصة الافادة من خدمات التواصل الالكتروني واختصار المعاملات الورقية والتعجيل في دفع الفواتير. لأن التواصل الالكتروني يختصر المسافات والوقت.

■ المملكة العربية السعودية هي الدولة العربية الوحيدة التي أوجبت على شركات التأمين ان تتقيد بعقد نموذجي للتأمين الصحي، وهو يوفر ضمانة صحية شاملة، ويمنع على الشركة اضافة استثناءات تزيد عن تلك المنصوص عنها في العقد النموذجي، ما هي الايجابيات والسلبيات التي يمكن ان يحملها العقد النموذجي؟

– إن العقد النموذجي هو لقطع دابر الخلاف على تفسير بنود عدة عقود وعند اعتماد عقد واحد يسهل تفسيره من قبل المتعاقدين وهذه من الإيجابيات. أما من ناحية السلبية فلا يوجد تنوع في العقود وبالتالي لن يكون هناك تنوع في الأسعار فستكون الأسعار متقاربة جدا.ولذا، فإن هذا الوضع يؤدي الى رفع حماوة المضاربة بين الشركات.

■ يلاحظ ان شركات الاعادة العالمية مثل ميونيخ ري واليانز تتوسع في مجال الاستحواذ على شركات الـ TPA . كيف تنظرون الى هذا التوجه ؟

– يلاحظ ذلك منذ عدة سنوات وليس فقط الشركتين المذكورتين. الهدف من الاستحواذ على شركة TPA هو استجلاب العدد الاكبر من شركات التأمين الصحي والمضمونين للتعاقد معها.

النتائج جيدة

■ ما هي النتائج التي حققتموها حتى الآن، وما هي تطلعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– النتائج جيدة ونأمل ان نطوّر هذا القطاع في السنوات القليلة المقبلة لتسهيل معاملات المؤمنين والحفاظ على شركات التأمين.■

انطوان يوسف عيد (شركة لاميديكال LA MEDICALE):

نعم التقرير الالكتروني للطبيب وعقد التأمين النموذجي الالزامي يحملان مشكلات كثيرة



شركات الاعادة التي تؤسس شركات TPA خاصة بها تسعى الى الإمساك بالخيط من طرفيه

شركة لا ميديكال LA MEDICALE هي من بين شركات الـ TPA التي دخلت حقل ادارة المطالبات الصحية والتحقق منها لحساب شركات التأمين. رئيسها انطوان عيد تحدث الينا عن الاوضاع التي تحوط بالتأمين الصحي والتدابير التي يمكن انجازها وصولا الى تخفيف وطأة اسعاره عن كاهل المضمونين.

■ هل تلمسون تجاوبا لدى شركات التأمين الصحي للاستعانة بخدماتكم؟ وهل تتوافق نسبة التجاوب مع ما هي عليه في اسواق التأمين المتقدمة؟

– نعم نلمس تجاوباً لدى شركات التأمين الصحي للاستعانة بخدمات الشركات الادارية، لكن نسبة التجاوب لا تتوافق مع ما هي عليه في اسواق التأمين المتقدمة.

الإلتفاف من وراء الشركات الإدارية

■ هناك شركات تأمين صحي كبيرة تحرص على ان تبيع خدمات التأمين الصحي بأجهزتها الخاصة، هل انها تفعل ذلك تجنبا للاجور التي تتقاضاها شركات الـ TPA ام لاسباب اخرى، وما هي في نظركم؟

– مع الأسف، بعض شركات التأمين لا تثق بالشركات الإدارية، كما وأن بعضها يحاول العمل على الإلتفاف من وراء الشركات الإدارية التي يعمل معها أو يحاول.

الإكراه في اي عمل لا يؤتي الثمار المرجوة منه

■ بدأت شركات التأمين الصحي في اميركا تجبر الاطباء على اصدار تقارير الكترونية E-Doctor's Report وارسالها مباشرة الى الشركة؟ هل تتوقعون ان تعمد شركات التأمين العربية الى اعتماد هذا النوع من التقارير وما هي فوائده؟

– ان الإكراه في اي عمل لا يؤتي الثمار المرجوة منه، بل ان التفاهم مع الأطباء على نوعية التقارير التي تناسب كل الأفرقاء هو الخيار الأنسب، وها ان الشركات الضامنة قد توصلت مع نقابة اطباء لبنان الى تقرير طبي نموذجي يتم اعتماده في كل المستشفيات ، و قد يصل التوافق لاحقاً الى ان يتم اعتماد التقارير الإلكترونية.

فوائد هذا التقرير كثيرة جدا، و هي بمثابة الإجابة على كل الأسئلة التي تؤكد حق المضمون بالإستفادة او تلغي هذا الحق نتيجة التصريح الخاطىء او التكتم عن معلومات.

■ المملكة العربية السعودية هي الدولة العربية الوحيدة التي أوجبت على شركات التأمين ان تتقيد بعقد نموذجي للتأمين الصحي، وهو يوفر ضمانة صحية شاملة، ويمنع على الشركة اضافة استثناءات تزيد عن تلك المنصوص عنها في العقد النموذجي، ما هي الايجابيات والسلبيات التي يمكن ان يحملها العقد النموذجي؟

– العقد النموذجي تم اختباره في لبنان في مجال عقود العمال الأجانب. ان هذا النوع من العقود هو الأفضل برأيي ، بحيث يساوي بين كل المضمونين ، وبأموال الشخص السليم يتم تطبيب الشخص العليل، اي تقترب اكثر الى المفهوم الصحيح لصندوق التعاضد الصحي، الذي يقضي بجمع الأقساط ودفع فواتير الإستشفاء والنفقات الإدارية، فتقلص الأقساط في حال الربح، وترفع في حال الخسارة.

التحكم بطرفي الخيط

■ يلاحظ ان شركات الاعادة العالمية مثل ميونيخ ري واليانز تتوسع في مجال الاستحواذ على شركات الـ TPA. كيف تنظرون الى هذا التوجه؟

– ان شركات اعادة التأمين العالمية تتوسع في مجال الإستحواذ على شركات TPA، لأنه بهذه الطريقة تقوم شركة اعادة التأمين بإدارة الأخطار المغطاة من قبلها بأدواتها الخاصة، وتكون قد تحكمت بطرفي الخيط .

زيادة ٣٠ ٪ في الاعمال

■ ما هي النتائج التي حققتموها حتى الآن، وما هي تطلعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– زادت اعمال شركة لاميديكال سنة ٢٠١٠ بنسبة ٣٠٪ ومشروعنا المستقبلي للسنوات الثلاث المقبلة، يقضي بزيادة اعمالنا بنسبة ٧٠٪ لتصبح الزيادة ١٠٠٪ نسبة الى سنة ٢٠٠٩.■



طوني زياده (توتال كير TOTAL CARE LEBANON T.C.L):

نتوقع توسعاً كبيراً بعد انضمام بعض الشركات في ٢٠١١

كشف رئيس شركة توتال كير TOTAL CARE LEBANON TCL لإدارة المحافظ طوني زيادة عن توقيع عقد تعاون مع ثلاث شركات جديدة، وأوضح ان توتال كير غير مملوكة من أي شركة تأمين، مؤيداً اعتماد طريقة اصدار الأطباء تقارير الكترونية وارسالها مباشرة الى الشركة كما هو متبع في الولايات المتحدة، عارضاً لايجابيات وسلبيات العقد النموذجي للتأمين الصحي، متوقعاً انضمام العديد من الشركات في ٢٠١١، وتوسعاً كبيراً مع استمرار المحافظة على أفضل الخدمات للزبائن.

تعاون مع ثلاث شركات

■ هل تلمسون تجاوبا لدى شركات التأمين الصحي للاستعانة بخدماتكم؟ وهل تتوافق نسبة التجاوب مع ما هي عليه في أسواق التأمين المتقدمة؟

– بالرغم من حداثة الشركة فإن تجاوب شركات التأمين الصحي يلبي طموحاتنا في هذه المرحلة خاصة أننا لا نسعى الى تقديم خدماتنا بشكل عشوائي. لقد تم التوقيع على عقد تعاون مع ثلاث شركات ونحن في صدد التوقيع مع شركات اخرى في وقت قريب، وبالتالي فإن شركة TCL تقوم بخدمة حوالي ٥٠ ألف مؤمن بحلول عام ٢٠١١ .

■ هناك شركات تأمين صحي كبيرة تحرص على أن تبيع خدمات التأمين الصحي بأجهزتها الخاصة، هل أنها تفعل ذلك تجنبا للاجور التي تتقاضاها شركات الـ TPA أم لاسباب أخرى ، وما هي في نظركم؟

– لكل شركة سياستها الخاصة بكيفية إدارة محفظتها التأمينية، من المؤكد أن بعض الشركات تفضل أن يقوم فريق عملها بادارة التأمين الصحي عندما تكون أجور شركة الـ TPA مرتفعة لأن الغاية من هذه الخدمة هو خفض الكلفة على شركة التأمين بكل ما للكلمة من معنى، وتهدف شركة TCL الى القيام بهذا الواجب على اكمل وجه بغية ادارة المحافظ التأمينية الاستشفائية بأقل كلفة ادارية مع تخفيض كلفة الاستشفاء والمحافظة على النتائج الايجابية لشركة التأمين والاخذ في الاعتبار ضرورة ضمان العلاج الكامل والصحيح للمريض، وبطبيعة الحال لا يكون الشق المالي هو السبب الاساسي خصوصاً أن شركات التأمين تخشى من أن تكون شركة الـ TPA مملوكة من شركات تأمين كما هي الحال في بعض شركات الادارة.

ومن الطبيعي ان تقدم شركة الـ TPA الخدمات المميزة لزبائن شركات التأمين بشكل مستمر مع السعي الى خفض كلفة العلاج بالتنسيق المباشر مع المستشفيات والمراكز الطبية لما فيه مصلحة الجميع.

والجدير ذكره أن شركة توتال كير ليبانون غير مملوكة من اية شركة تأمين.

التقارير الالكترونية

■ بدأت شركات التأمين الصحي في أميركا تجبر الأطباء على إصدار تقارير الكترونية E-Doctor's Report وإرسالها مباشرة الى الشركة؟ هل تتوقعون أن تعمد شركات التأمين العربية الى اعتماد هذا النوع من التقارير وما هي فوائده؟

– من الطبيعي أن تعمد شركات التأمين العربية الى إعتماد هذا النوع من التقارير في حال ثبتت فعاليته بالرغم من إرتفاع كلفة تطبيقه. ومن المؤكد أن فوائده متعددة نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر توفير وتحديد الوقت وسهولة المتابعة ودقة المعلومات وتسهيل قراءة التقرير الطبي نظرا للأخطاء التي قد ترتكب بسبب صعوبة القراءة في بعض الأحيان.

أضف الى ذلك المحافظة على السرية الطبية بشكل أفضل كونه يجنب وقوع التقارير الطبية بين ايادي أشخاص لا يتميزون بحسن المحافظة على السرية الطبية، كما يساعد لجهة ضبط الأرشيف الطبي بشكل الكتروني.

ايجابيات وسلبيات

■ المملكة العربية السعودية هي الدولة العربية الوحيدة التي أوجبت على شركات التأمين أن تتقيد بعقد نموذجي للتأمين الصحي، وهو يوفر ضمانة صحية شاملة، ويمنع على الشركة إضافة استثناءات تزيد عن تلك المنصوص عنها في العقد النموذجي، ما هي الايجابيات والسلبيات التي يمكن أن يحملها العقد النموذجي؟

– ان العقد النموذجي للتأمين الصحي يحمل العديد من الايجابيات والسلبيات. في ما يتعلق بالايجابيات فهو يعطي المضمون تغطية صحية شاملة لا يحق لشركة التأمين اضافة اي استثناءات عليه، كما يسهل طريقة متابعة العمل ان لجهة المقارنة بين الاسعار وأفضل الخدمات، رفض التغطية أو التجديد. أضف الى ذلك أن هذا العقد هو عقد موحد من ناحية الشروط يسهل عملية التسعير والخدمة وبالتالي اذا استطاعت الشركة أن توفر بين هذين الغرضين تستطيع أن تطور وتضاعف محفظتها الإستشفائية بشكل سريع.

أما لناحية السلبيات فإن عدم فاعلية استعمال بنك المعلومات لمعرفة تاريخ الوضع الصحي للمحفظة الإستشفائية يعرض الشركة الى خسائر كبيرة وارتفاع في الفاتورة الاستشفائية وتدني في نسبة الارباح مما يلزم الشركة برفع قسط بوليصة الاستشفاء. وهذا العقد النموذجي يلزم الشركة بأن تغطي المحفظة الاستشفائية بغض النظر ان كانت سليمة أو عكسها.

من هنا يمكننا القول أن المزاحمة الفعلية بين الشركات تبقى في اطار أفضل خدمات صحية مع أفضل الاسعار.

توسع كبير

■ يلاحظ أن شركات الاعادة العالمية مثل ميونيخ ري واليانز تتوسع في مجال الاستحواذ على شركات الـ TPA. كيف تنظرون الى هذا التوجه؟

– من الطبيعي القول اننا كشركة ادارة لا نحبذ فكرة ان تكون الشركة مملوكة إن من شركة تأمين أو من شركة اعادة تأمين وذلك للأسباب التالية:

– حتى تبقى الشركة على المسافة نفسها من كافة الفرقاء مما يعكس صورة إيجابية ويزيل أي التباس في المصالح المشتركة.

– كما المحافظة على سرية المعلومات لكل شركة بما يتعلق بزبائنها وبحملة عقود التأمين الصحي.

– وحتى لا يؤثر سلباً على شركة الادارة المستقلة، لاننا سوف نجد أنفسنا ننافس واقعيا شركة اعادة أو شركة تأمين وليس شركة إدارة.

■ ما هي النتائج التي حققتموها حتى الان، وما هي تطلعاتكم للسنوات الثلاث المقبلة؟

– ان النتائج التي حققتها شركة توتال كير ليبانون هي أفضل من العام ٢٠٠٩ وهي في تطور مستمر. كما نأمل بعد انضمام الشركات الجديدة المذكورة سابقاً بانضمام بعض الشركات في العام ٢٠١١ وفقا لتقدم المباحثات في ما بيننا، وبالتالي سنشهد تقدما ليس ماليا فقط انما توسعا كبيرا مع استمرار المحافظة على أفضل الخدمات لزبائننا والسعي الدائم نحو الأفضل. ■



النقيب سليم يارد (نقابة وسطاء التأمين في لبنان):

ليس في لبنان قانون يوجب على شركات التأمين ان تحلّ مكان المتعثّرة

كيف تصرفت نقابة وسطاء التأمين في لبنان حيال الرسوم والغرامات التي فرضتها دائرة الضرائب غير المباشرة على العمولات التي تقاضاها الوسطاء من شركات التأمين والتي كتبنا عنها في هذه المجلة؟ وكيف تنظر نقابة وسطاء التأمين الى سحب الترخيص من شركة (آ يو جي) AUG ؟ ومن تراها تكون الجهة التي يتعين عليها ان تغطي حملة عقود التأمين الصادرة عن تلك الشركة؟

هنا بعض الاسئلة التي طرحناها على نقيب وسطاء التأمين في لبنان سليم يارد.

■ سحب الترخيص من آيو جي AUG أفقد المتعاقدين معها الضمانة التي كانوا يحملونها بموجب عقد التأمين الالزامي، ويقال ان عدد هؤلاء يتراوح بين ١٥٠ و٢٠٠ الف مضمون. الا يسيء ذلك الى سمعة شركات التأمين والوساطة في لبنان؟ ومن هي الجهة التي يجب ان تتولى في رأيكم دفع التعويضات العالقة في ذمة الشركة وتلك التي تصدر ضدها في وقت لاحق؟

– ليس هناك أي قانون في لبنان يوجب على شركات التأمين أن تضع آلية معيّنة من شأنها استيعاب بوالص التأمين السارية المفعول بعد تعثّر أي شركة تأمين أو توقفّها الجبري عن متابعة أعمالها أو سحب ترخيصها. إن سحب الترخيص من شركة تأمين هو قرار غير مألوف في الأسواق التأمينية اللبنانيّة. لقد سبق وأن تعذّر على بعض الشركات متابعة أعمالها ودفع التعويضات العالقة، وكانت لديها بوالص تأمين صالحة الأمد إلاّ أنّ وزارة الاقتصاد لم تأخذ أيّة تدابير بهذا الخصوص ولم يتمّ تأسيس صندوق خاص لظروف مماثلة. أمّا بالنسبة الى التعويضات العالقة فيفترض ان يتمّ دفعها من الاحتياطات التي وضعتها الشركة لدى وزارة الاقتصاد خاصة أن البوالص الالزاميّة تبقى قائمة وسارية المفعول.

تركنا لكل وسيط متضرر ان يراجع محاميه على ان تتولى النقابة مراجعة وزيرة المال بغية إلغاء الغرامات التي فرضت على الوسطاء

■ عمدت وزارة المالية الى تغريم الوسطاء لانهم تخلفوا عن سداد الرسم النسبي وقدره ٣ بالالف وذلك سندا الى المادة ١٠٧ من قانون الطابع المالي. كما غرّمت وزارة المالية شركات التأمين بسبب عدم دفعها الرسم عينه عن العمولات التي تتقاضاها من شركات اعادة التأمين REINSURANCE COMMISSION. ما هو المطلوب من كلٍّ من نقابة وسطاء التأمين وجمعية شركات الضمان في لبنان لابطال تلك الغرامات واعتبارها غير قانونية؟

– بعد أن عمدت إدارة الضرائب غير المباشرة الى ارسال كتب مضمونة مع اشعار بالاستلام الى العديد من وسطاء تأمين طبيعيين ومعنويين تعلمهم بموجبها بأنه يترتّب عليهم دفع رسوم وغرامات ناتجة عن الطابع المالي المستوجب على العمولات من شركات التأمين، قامت نقابة وسطاء التأمين في لبنان بعدة تحركات ومراجعات على جميع الأصعدة. وتضافرت جهودها من أجل التوصّل الى تسوية ما، فعقدت اجتماعات مع كلّ من رئيس دائرة الضرائب غير المباشرة وسعادة المدير العام لوزارة المالية. كما لجأت الى مستشاري الضرائب فوجدت أن قانون رسم الطابع المالي قد تمّ تعديله بموجب القانون رقم ٢٨٠ تاريخ ١٩٩٣/١٢/١٥ المتضمن موازنة ١٩٩٣ وكما تمّ تأكيد هذا الالغاء بموجب القانون رقم ٢٨٦ تاريخ ١٩٩٤/٢/١٢ المتضمن قانون موازنة ١٩٩٤. كما استحصلت على قرارات مجلس شورى الدولة في دعاوى اعتمدت عليها لتفسير اللغط الحاصل.

إن نص القانون الجديد واضح. هناك نوعان من رسم الطابع المالي: الرسم المقطوع والرسم النسبي. وتخضع للرسم النسبي جميع الصكوك التي تتناول بصورة صريحة أو ضمنية مبلغًا معينًا أو مبالغ معينة من المال ما لم تكن معفاة أو خاضعة للرسم المقطوع وفقًا لأحكام الجداول الملحقة بقانون الطابع المالي الصادر سنة ١٩٦٧ والذي ينص على ما يأتي:

أ- يخضع لرسم الطابع المالي المقطوع العقود والاتفاقات التي لا تتضمن ذكر مبلغ من المال أو تتضمن ذكر مبلغ محتمل غير محدّد وفقًا للتعريفات والشروط التالية:

المادة ١٠٧ – كلّ عقد او اتفاق ينص على تقاضي مبلغ محتمل أو يؤدي الى تقاضي مبلغ محتمل غير قابل للتحديد عند إجراء العقد أو الاتفاق (عن كل سنة موقعة) بمبلغ ٥٠٠٠ ليرة لبنانية.

أمّا على الصعيد الداخلي، فأبلغت النقابة أعضاءها بالمعلومات التي بحوزتها كما أرسلت كتاباً الى سعادة مدير عام المالية بهذا الخصوص. وفي هذا الاطار، دعت النقابة الى جمعية عمومية غير عادية حيث قدّم المحامي إيلي الحشاش شرحًا دقيقًا للأعضاء عن ماهية الرسم الطابع المالي ومفاعيله والكتب المضمونة التي تسلمها البعض منهم. واتخذت الجميعة القرارات التالية:

١- زيارة وزيرة المال لمناقشة موضوع رسم الطابع المالي، ولإفادتنا بتفسير واضح للقانون.

٢- الطلب من كل وسيط مراجعة مستشاره القانوني والمراقب المالي لشركته، على ضوء المستندات والنتائج التي اعطيت له لأخذ قراره الخاص بهذا الموضوع.

٣- على كل وسيط إبلاغ النقابة عن كل جديد يطرأ حول موضوع رسم الطابع المالي، وعن القرار الذي يتخّذه سواء بدفع الغرامات المتوجبة عليه أو بالامتناع عن الدفع.

٤- من جهتها، ستبلغ النقابة أعضاءها بكل جديد وبالخطوات التي ستعتمدها ليكون كل وسيط على يقين بما تفعله نقابته.

■ المدير العام الجديد لمصلحة الآليات (النافعة) العقيد جورج لطوف وضع حدّا لتصرفات السماسرة وأبعدهم عن المصلحة، هل لمستم تغييرا ما في سلوك السماسرة في مجال بيع عقود التأمين الالزامي (على بياض) كما يقال؟ وماذا تقترحون لوضع حدٍّ نهائي لتلك الممارسات؟

– لا يمكن للنقابة الا ان تشكر العقيد **جورج لطوف** على كل اجراء قانوني يتّخذه وعلى الخطوات التي يقوم بها من أجل تطبيق القوانين المرعية الاجراء التي من شأنها حماية المستهلك وحماية مهنة وساطة التأمين في لبنان. ونحن نؤيّد أي اجراء قانوني يصبّ في مصلحة وحماية مهنتنا. ونعيد التأكيد على أنه لا يحقّ لأي شخص كان أن يبيع بوالص تأمين إلاّ بصفته الرسميّة والقانونية كمندوب لشركة تأمين معيّنة أو شركة وساطة. لذلك إن النقابة تطلب من شركات التأمين عدم التعامل الا مع وسطاء مرخص لهم من وزارة الاقتصاد والتجارة وبالطرق القانونية حفاظًا على مصالح الزبون الذي سيكون في نهاية المطاف المتضرر الأول في حال تمّ بيع بوالص التأمين بطريقة عشوائية وغير نظامية.

من جهة اخرى، نشكر لجنة مراقبة هيئات الضمان برئاسة **وليد جنادري**، على الاجراءات الحاليّة التي تتخذها وبالاخص البيان الاخير الذي من خلاله تذكّر شركات التأمين عدم بيع بوالصها الا من خلال وسطاء مرخصين ونتمنى عليها ان تتخذ التدابير الأكثر صرامة وخاصة في ما يتعلّق بمراقبة شركات التأمين والعمولات المدفوعة للوسطاء، وان تطلب من الشركات أن تكون العمولات المدفوعة محددة بأسماء الوسطاء لكي يمكّنها ذلك من مراقبة الأسواق بطريقة علميّة ويكون لها دراسات واضحة بهذا الخصوص. ■

فادي الخوري (شركة افراد لوساطة التأمين AFFRAD):

شركات التأمين في لبنان تحمّل المضمون ١٠٠ دولار اميركي من قيمة كل حادث

ماذا فعلت لجنة مراقبة هيئات الضمان لحماية المستهلك؟



«أين لجنة الرقابة على شركات التأمين ومصلحة حماية المستهلك حين تتكتل شركات التأمين ضد الزبائن المضمونين وتفرض شروطها على السوق ولا احد يعارضها»؟

صرخة اطلقها رئيس شركة افراد لوساطة التأمين **فادي الخوري** عبر صفحات مجلة «البيان الاقتصادية» وهدفه الاوحد مصلحة المضمون (المؤمن له) اللبناني وقطاع التأمين المحلي، داعيا السيد **وليد جنادري** رئيس لجنة مراقبة هيئات الضمان ولجنة الرقابة على التأمين الى التصرف بشكل مستعجل لوقف شركات التأمين عند حدها وعن الحاق الضرر بالمواطن.

اضاف **الخوري**: ان سوق التأمين اللبناني يشهد سابقة تحصل للمرة الاولى، حيث اتفقت شركات التأمين التي تنشط في تأمين السيارات المباعة للمضمونين بموجب قروض مصرفية طويلة الاجل LONG TERM AUTO LOANS على ان تفرض مبلغا مستقطعا (DEDUCTIBLE) بقيمة ١٠٠ دولار اميركي عن كل حادث مغطى ببوليصة تأمين ممولة من قرض مصرفي تتعدى مدته السنة.

واوضح **الخوري** «ما يحصل هو ان شركات التأمين تفرض على طالبي قروض السيارات على المدى الطويل (اكثر من سنة) مبلغاً مستقطعا والا تحجب عنهم القروض. وواقعا نسبة ٩٠ في المئة من حوادث السيارات ثانوية وصغيرة وبالكاد تصل تكلفتها الى ٢٠٠ دولار. بمعنى ان تكاليف التصليح تقع على عاتق المواطن، خصوصا اذا قامت شركات التأمين بتقدير تكلفة الحادث وحصرها بمئة دولار اميركي فقط».

وقال **الخوري** «اذا كانت شركات التأمين قد سجلت في ما مضى خسائر في هذا الفرع لان اسعارها كانت متدنية، فما عليها الا ان ترفع قسط التأمين وليس ان تحمّل المضمون حامل عقد التأمين جزءا من الاضرار التي تلحق بسيارته. فالمضمون (المؤمن له) يفضل ويقبل ان ترفع الشركات الاقساط على ان تفرض عليه DEDUCTIBLE. مع العلم ان البنوك لا تبالي بهذا الاستقطاع، بل تركز على التأمين الشامل للمركبة».

وذكر **الخوري** بأن ما تقوم به شركات التأمين تجنبا للوقوع في الخسائر التي سبق ان تحملتها في هذا النوع من التأمين بسبب المنافسة في ما بينها، دفعها الى تحميل المؤمن له الفرانشيز (DEDUCTIBLE) بدلا من ان ترفع اسعار الاقساط، لذا ما تقوم به هذه الشركات من اسطفاف في ما بنيها على العميل غير منطقي وغير جائز كليا والمشكلة ان لا جهة تعارضها وتقف في وجهها.

ونشير هنا الى ان المصارف اللبنانية تلزم صاحب القرض بعقد تأمين صادر عن شركة تأمين متعاونة معها، وهذا مخالف لحرية اختيار المضمون للشركة التي يريدها.

من هنا نرفع صوتنا مطالبين لجنة مراقبة هيئات الضمان بشخص رئيسها السيد **وليد جنادري** التدخل وبسرعة والدعوة الى عقد اجتماع يضم جمعية شركات الضمان ACAL واللجنة ونقابة الوسطاء، بهدف التوصل الى حل مشرّف للقضية المطروحة، علما ان قانون حماية المستهلك يمنع على مقدمي الخدمات وبائعي السلع ان يتواطأوا في ما بينهم على حساب المستهلك. ■

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: ٩٦١ ١ ٧٩١٧٩٨
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



ناجي حبيس (غراسافوا GRAS SAVOYE):

تشديد الرقابة وتكثيفها لوضع حد نهائي للممارسات الخاطئة

الشريك المفوض وعضو مجلس الإدارة والعضو المنتدب والمدير العام التجاري في شركة غراسافوا GRAS SAVOYE لوساطة التأمين ناجي حبيس وجه لوماً الى وزارة الاقتصاد والتجارة ولجنة الرقابة على شركات التأمين لتأخرها عن معالجة الفوضى والعشوائية الممارستين في سوق التأمين، وحمّل بعضاً من المسؤولية للزبون الذي يشتري بوليصة تأمين السيارات بأرخص الأسعار، داعياً الى اعتماد وسيط مرخص وليس التوجه الى شركة التأمين مباشرة، مطالباً بتشديد الرقابة وتكثيفها لوضع حد نهائي للممارسات الخاطئة.

تدبير متوقع

■ سحب الترخيص من آ يو جي AUG أفقد المتعاقدين معها الضمانة التي كانوا يحملونها بموجب عقد التأمين الالزامي، ويقال ان عدد هؤلاء يتراوح بين ١٥٠ و٢٠٠ الف مضمون. الا يسيء ذلك الى سمعة شركات التأمين والوساطة في لبنان؟ ومن هي الجهة التي يجب ان تتولى في رأيكم دفع التعويضات العالقة في ذمة الشركة وتلك التي تصدر ضدها في وقت لاحق؟

– هذا التدبير كان متوقعاً ويجب ان يشمل كل الشركات غير المحترفة والعشوائية في أعمالها.

وهنا ألوم سلطة الوصاية ولجنة الرقابة المختصة، إذ كان يجب ان تتشدّد في رقابتها منذ زمن طويل، خصوصاً في ظل الشكاوى التي رفعتها جمعية شركات الضمان ACAL تنبه فيها من الفوضى في سوق التأمين وتحديداً في فرعي التأمين الصحي والمحركات، وبعد تفاقم الحال مع اصدار قانون التأمين الإلزامي للسيارات وازدهار السماسرة.

وبالنتيجة فإن اخفاق شركة تبيع بوالص بربع سعرها الحقيقي أمر متوقع، إذ لن يكون بإمكانها تسديد المطالبات. من دون تبرئة الزبون الذي يسعى وراء السعر الأدنى من دون التفكير بالعواقب التي يمكن ان تنتج من تصرفه.

أما بالنسبة للتعويضات العالقة فيجب البدء بتسديدها كخطوة أولى من خلال تصفية الشركة المعنية واللجوء أيضاً الى الكفالات في وزارة الاقتصاد، مع توزيع المبالغ على المؤمن لهم بالتساوي، وفي حال لم تكف المبالغ الموزعة فالمؤمن له هو من يتحمل الفرق.

وأعود وأكرر ضرورة اعتماد الزبون وسيطاً مرخصاً للتعامل معه وليس التوجه الى شركة التأمين مباشرة، اذ ان الأول لا مصلحة له غير خدمته مع تحمله المسؤولية في حال اخفاق الشركة. كما وان الوسيط المحترم لا يتعامل سوى مع شركة تأمين محترفة.

كل هذا لا يمنع من المطالبة بتشديد الرقابة على قطاع الوساطة، ففي أوروبا لا يمارس وسيط التأمين عمله إلا إذا تمتع بالملاءة المالية المناسبة ووضع كفالة عن الأخطار التي يمكن ان تنتج من ممارسة عمله.

أما في لبنان، فسماسرة التأمين المتطفلون على القطاع كثيرون ولا يتوانون عن الإضرار بمصالح الناس.

يبقى ان هذه المشكلة لا يجوز ان تتكرر مستقبلاً وعلى لجنة الرقابة ان تمارس واجباتها دورياً وتتشدّد في العقوبات التي تفرضها على الشركة المخلّة لتكون درساً لبقية الشركات.

سددنا الرسم النسبي

■ عمدت وزارة المالية الى تغريم الوسطاء لانهم تخلفوا عن سداد الرسم النسبي وقدره ٣ بالالف وذلك سندا الى المادة ١٠٧ من قانون الطابع المالي. كما غرّمت وزارة المالية شركات التأمين بسبب عدم دفعها الرسم عينه عن العمولات التي تتقاضاها من شركات اعادة التأمين REINSURANCE COMMISSION. ما هو المطلوب من كلٍّ من نقابة وسطاء التأمين وجمعية شركات الضمان في لبنان لابطال تلك الغرامات واعتبارها غير قانونية؟

– منذ بداية انطلاقتها حرصت غراسافوا دائما على دفع الرسم النسبي المقدر بثلاثة بالألف، رغم التقصير الفاضح من قبل معظم شركات الوساطة الاخرى، إضافة الى شركات التأمين التي من واجبها أيضاً تسديد هذا الرسم، ففي النهاية العمولة هي نوع من المدخول.

ولكن هذا لا يمنع مطالبتنا بتوضيحات خطية من وزارتي الاقتصاد والمال ومن نقابة الوسطاء حول المستحقات الواجب دفعها، اذ هناك تضارب في الآراء حول تسديد الرسم أو عدم تسديده.

وبما اننا سددناه حصدنا نتيجة قرارنا في عدم تغريمنا من قبل وزارة المال.

تشديد الرقابة

■ المدير العام الجديد لمصلحة الآليات (النافعة) العقيد جورج لطوف وضع حدّا لتصرفات السماسرة وأبعدهم عن المصلحة، هل لمستم تغييرا ما في سلوك السماسرة في مجال بيع عقود التأمين الالزامي (على بياض) كما يقال؟ وماذا تقترحون لوضع حدٍّ نهائي لتلك الممارسات؟

– لا أعرف العقيد جورج لطوف شخصياً ولكن هناك كلام عن تحسن ملحوظ في مصلحة تسجيل الآليات والسيارات (النافعة) وعن الحد من فوضى السماسرة هناك.

ولكن يبقى من المبكر تقييم هذا الوضع اذ يجب ان ننتظر اذا كان الوضع الحالي استثنائياً أم انه سيستمر.

وأرى ان وضع حدّ نهائي لتلك الممارسات لا يحصل سوى من خلال تشديد الرقابة وتكثيفها.

١٥ في المئة نمواً

■ الفصل الاخير من سنة ٢٠١٠ كان مشوبا بالتوتر السياسي في لبنان، ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها في نهاية العام ٢٠١٠؟ وكيف تنظرون الى السنوات القادمة؟

– تدور مختلف القطاعات في حلقة اقتصادية تتأثر بالأوضاع السياسية والامنية، وهذا ينعكس تلقائياً على قطاع التأمين والصعوبات التي يواجهها لا تكمن في تراجع الأعمال إنما في تجميدها وفي صعوبة تحصيل الأقساط.

من جهتنا حققنا في ٢٠١٠ نمواً في أرباحنا بنسبة ١٠ الى ١٥ في المئة.

أما بالنسبة للعام ٢٠١١ فتوقعاتنا ايجابية لما ستحمله معها، إلا ان الأوضاع السياسية الراهنة جعلتنا نتريث، مع العلم ان الحاجة الى التأمين لا تتوقف مهما كانت الأوضاع صعبة، لذا يبقى تأثر قطاع التأمين أقل من غيره من القطاعات. ■

طلال الانسي (رويال انشورنس كونسلتنتس ROYAL INSURANCE CONSULTANTS):

ازدواجية استيفاء رسم الطابع المالي من الوسطاء

ضبطَ المخالفات التي تشكل مضاربة غير مشروعة



رئيس شركة رويال انشورنس كونسلتنتس ROYAL INSURANCE CONSULTANTS لوساطة التأمين طلال الأنسي أوصى بتفعيل التعاون بين أجهزة الدولة المختصة وجمعية شركات الضمان ونقابة وسطاء الضمان، وفنّد مسألة الرسم النسبي منتقدا ازدواجية الاستيفاء. وأشار الى زيادة في حجم الأقساط بنسبة تصل الى ٤٧ في المئة وانضمام مجموعة مالية بنسبة ٢٥٪.

مسؤولية الدولة

■ سحب الترخيص من آ يو جي AUG أفقد المتعاقدين معها الضمانة التي كانوا يحملونها بموجب عقد التأمين الالزامي، ويقال ان عدد هؤلاء يتراوح بين ١٥٠ و٢٠٠ الف مضمون. الا يسيء ذلك الى سمعة شركات التأمين والوساطة في لبنان؟ ومن هي الجهة التي يجب ان تتولى في رأيكم دفع التعويضات العالقة في ذمة الشركة وتلك التي تصدر ضدها في وقت لاحق؟

– لا شك في ان المسؤولية في الدرجة الاولى تقع على عاتق الدولة بسبب غياب رقابتها المستمرة. ونحن بصفتنا وسطاء تأمين ندرك تماما ان هناك عددا من الشركات تصدر بوالص الزامية دون التقيد بالشروط والأسعار خاصة الموضوعة من قبل الدولة. بالإضافة إلى ذلك، إن قطاع التأمين عامة لا يخضع لأية رقابة مستمرة من قبل أجهزة الدولة المختصة كما هي الحال بالنسبة للقطاع المصرفي الذي يخضع هو لرقابة مسبقة أحيانا ولاحقة دائما من قبل سلطات المصرف المركزي. وهنا ندعو إلى تفعيل التعاون بين أجهزة الدولة المختصة من جهة وجمعية شركات الضمان ونقابة وسطاء الضمان من جهة ثانية، بشكل مماثل للتعاون الناجح والقائم حالياً بين المصرف المركزي وجمعية المصارف في لبنان.

نحن نشجع المبادرة التي أقدم عليها وزير الاقتصاد والتجارة محمد الصفدي حين سحب الترخيص من شركة مخالفة ونتمنى أن تتكرر مثل هذه المبادرة كلما دعت الحاجة لذلك حماية لمصالح المواطنين. ولاكتشاف المخالفين من شركات تأمين ووسطاء غير مرخصين للأصول النظامية، يكفي أن تراقب وزارة الوصاية المكاتب القائمة حول مصلحة تسجيل الآليات والسيارات لضبط المخالفات والتي تشكل مضاربة غير مشروعة لنشاطات الشركات والوسطاء المرخصين قانونا.

ازدواجية الضريبة

■ عمدت وزارة المالية الى تغريم الوسطاء لانهم تخلفوا عن سداد الرسم النسبي وقدره ٣ بالالف وذلك سندا الى المادة ١٠٧ من قانون الطابع المالي. كما غرّمت وزارة المالية شركات التأمين بسبب عدم دفعها الرسم عينه عن العمولات التي تتقاضاها من شركات اعادة التأمين . REINSURANCE COMMISSION ما هو المطلوب من كلٍّ من نقابة وسطاء التأمين وجمعية شركات الضمان في لبنان لابطال تلك الغرامات واعتبارها غير قانونية؟

– نحن نعمل في قطاع التأمين منذ ١٨ سنة وهي المرة الاولى التي نتعرض فيها لفرض مثل هذه الرسوم.

فالرسم النسبي المحدد بثلاثة في الالف ألغي منذ فترة بموجب قانون رقم ٢٨٠ تاريخ ١٩٩٣/١٢/١٥ البند رقم ١٠٧، الذي نص على أن كل العقود التي ترد فيها مبالغ محتملة غير قابلة للتحديد تخضع لرسم مقطوع قدره خمسة آلاف ليرة لبنانية بدل أن تخضع للرسم النسبي.

نحن كوسطاء تأمين ينحصر عملنا بالوساطة بين شركات التأمين والمؤمن. ولا يمكن لنا أن نعكس في قيودنا أية عملية سوى عقود التأمين المبرمة والموقعة من الفريقين المذكورين أعلاه وبعد أن تكون هذه العقود قد أخضعت واستوفي عليها رسم طابع مالي خاص بعقود التأمين قدره خمسة بالمئة. إن هذا الرسم يتضمن ما يتوجب من رسوم على العقد الأساسي وأقساطه وأية عمولة ملحوظة عليه. وقد ألزمت القوانين المرعية الإجراء شركات الضمان حصراً باستيفاء وتأدية هذا الرسم الخاص لصندوق الخزينة. وبالتالي يكون القسط الصافي والعمولة وهي احد عناصر قيمة العقد قد اخضعت واستوفي عنها رسم الطابع المالي. وعليه لا يمكن إخضاع العمولة الى رسم طابع مالي بثلاثة في الالف لتلافي ازدواجية الاستيفاء. (راجع صفحة ٤٧ من دليل رسم الطابع المالي الصادر عن وزارة المالية)

لا نتدخل في عمل الاجهزة الرسمية

■ المدير العام الجديد لمصلحة الآليات (النافعة) العقيد جورج لطوف وضع حدّا لتصرفات السماسرة وأبعدهم عن المصلحة، هل لمستم تغييرا ما في سلوك السماسرة في مجال بيع عقود التأمين الالزامي (على بياض) كما يقال؟ وماذا تقترحون لوضع حدٍّ نهائي لتلك الممارسات؟

– ليس لدينا أية معطيات أو معلومات حول ما يجري في مصلحة تسجيل الآليات والسيارات. يبقى ان الموضوع المطروح مرتبط بهذه الأخيرة ونحن كوسطاء لا نستطيع التدخل في عمل الاجهزة الرسمية.

وفي هذا الإطار، إن كل خطوة ايجابية تقوم بها الدولة تصب في مصلحتنا، وما يلحق بنا الضرر هي المضاربة غير المشروعة من خلال بيع عقود تأمين الزامي دون التقيد بالحد الأدنى للأسعار المحددة رسميا.

نحن نغتنم هذه المناسبة لتثمين الجهود التي بذلتها نقابة وسطاء التأمين وخاصة إقدامها على توجيه كتاب الى وزارة الاقتصاد والتجارة وجمعية شركات الضمان طالبة فيها عدم التعامل مع الوسطاء غير المرخصين.

تثبيت الحضور

■ الفصل الاخير من سنة ٢٠١٠ كان مشوبا بالتوتر السياسي في لبنان، ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها في نهاية العام ٢٠١٠؟ وكيف تنظرون الى السنوات القادمة؟

– قمنا خلال سنة ٢٠١٠ بجهود لتطوير عمل الشركة عن طريق إعادة هيكلة أجهزتها وتفعيل نشاطها التسويقي مما أدى إلى زيادة في رقم أعمالها نسبة ٤٧٪ مقارنة مع سنة ٢٠٠٩.

كما انضم إلينا في أواخر سنة ٢٠١٠ مجموعة مالية بخيار تملك ٢٥٪ من رأسمال الشركة وفتح أسواق جديدة لها إن في داخل لبنان أو على الصعيد الإقليمي. وستكون لهذه المشاركة المرتقبة خلال ٢٠١١ نتائج ايجابية بدأت مؤشراتها تظهر في أواخر سنة ٢٠١٠. ■

ابراهيم الرياشي (RIACHI GROUP - لبنان):

الدولة مسؤولة عن منح التراخيص عشوائياً للشركات

رأى رئيس شركة رياشي غروب لوساطة التأمين RIACHI GROUP ابراهيم رياشي ان سقوط بعض شركات التأمين لا يدل على واقع صحي، محملاً الدولة مسؤولية منح التراخيص بطريقة عشوائية، معتبراً ان الحل الأنسب لهذه المعضلة تأسيس شركات تأمين ذات رساميل مرتفعة.



■ سحب الترخيص من AUG أفقد المتعاقدين معها الضمانة التي كانوا يحملونها بموجب عقد التأمين الالزامي، ويقال ان عدد هؤلاء يتراوح بين ١٥٠ و٢٠٠ الف مضمون. الايسيء ذلك الى سمعة شركات التأمين والوساطة في لبنان؟

– نبهنا أكثر من مرة عبر مجلتكم الزاهرة، ان سقوط بعض شركات التأمين لا يدل على واقع صحي، إنما هو دليل على وضع غير طبيعي كان ولا يزال قائماً منذ عشرات السنين، والحل الأنسب بنظرنا هو تأسيس شركات تأمين ذات رساميل مرتفعة بمثابة ضمانات تتناسب مع حجم التزاماتها وتكون قادرة على تحمل موجباتها التعاقدية تجاه المضمونين مهما كانت الظروف، وضمن تشريعات تفرض شروطاً صارمة لإعطاء التراخيص.

في ظل هذا الواقع تكون الدولة مسؤولة عن منح شركات التأمين تراخيص عشوائية، في حال تلكأت للشروط التي ذكرناها آنفاً، بالإضافة الى عدم مراقبة وضعها المالي لأن انخفاض الإمكانات والضمانات المادية لهذه الشركات تؤدي بها الى التهرب من الالتزامات الواقعة عليها، من تعويضات كبيرة لا قدرة لها على تحمل أعبائها، وفي ظل هذا الواقع تعثرت شركة AUG وقبلاً شركة ميسير وشركة فينيكس وشركة LUI حيث كان الوسيط الضحية الرئيسية اذ يضطر حفاظاً على مصداقيته تجاه مضمونيه، ان يدفع من حساباته الخاصة، تعويضات وحوادث والتزامات هي أصلاً متوجبة على هذه الشركات المتعثرة.

ونحن في مؤسسة رياشي غروب دفعنا مئات آلاف الدولارات نيابة عن هذه الشركات، التزاماً منا الحفاظ على حقوق مضمونينا. وللأسف ورغم لجوئنا الى المحاكم المختصة لم نستطع تحصيل شيء من شركات أضحت بحكم المفلسة أو أفلست احتيالياً.

بين المطرقة والسندان

■ عمدت وزارة المالية الى تغريم الوسطاء لانهم تخلفوا عن سداد الرسم النسبي وقدره ٣ بالالف وذلك سندا الى المادة ١٠٧ من قانون الطابع المالي. كما غرّمت وزارة المالية شركات التأمين بسبب عدم دفعها الرسم عينه عن العمولات التي تتقاضاها من شركات اعادة التأمين REINSURANCE COMMISSION. ما هو المطلوب من كلٍّ من نقابة وسطاء التأمين وجمعية شركات الضمان في لبنان لابطال تلك الغرامات واعتبارها غير قانونية؟

– يتعرض قطاع وسطاء التأمين منذ زمن الى ازمات ومشكلات واتهامات أصبحت معروفة وقد نبهنا اليها مراراً، ومن أبرز هذه الاتهامات عمولة الوسيط التي أدت الى انعكاسات سلبية وخطيرة، أكان ذلك على الصعيد المعنوي أم على الصعيد المادي، لذا يجدر بنا تقديم بعض التوضيحات لتبيان حقيقة الأمر:

– عند تعثر بعض شركات التأمين ترمى مسؤولية عجزها وأخطائها على وسطاء التأمين وهذه الحجة أصبحت بمثابة «قميص عثمان».

– تجعل شركات التأمين من الوسيط كفيلاً للمضمون وملزماً بأقساط زبائنه، وقد تبلغ بعض الأحيان ملايين الدولارات.

– في غالب الأحيان يضطر وسيط التأمين وحفاظاً على مصداقيته تجاه زبائنه الى تسديد حوادث مستحقة على شركات الضمان أو تسديد حوادث EX-GRATIA من حسابه الخاص.

– غاب عن بال الكثيرين ان العمولات التي يتقاضاها الوسيط على بوالص زبائنه تخضع لحسومات يمنحها الوسيط لزبائنه وهذا عائد للمضاربات للمحافظة على زبائنه.

– تجدر الإشارة الى ظاهرة التأمين المصرفي BANCASSURANCE التي أثرت سلباً على الوسيط نتيجة المضاربات التي فرضتها هذه الظاهرة على عمل الوسيط.

ومع تنويهنا بما ذكرناه آنفاً كان أجدر على الوزارات المختصة إصدار تشريعات وقرارات تحفظ حقوق الوسطاء لا ان تزيد «الطين بلّة» على كاهلهم بإصدار مرسوم سنداً الى المادة ١٠٧ من قانون الطابع المالي تسديد رسم نسبي قدره ٣ بالألف تحتسب من عمولاتهم، والمستغرب ان هذا المرسوم لا يسري عليه مرور الزمن، أي انه مفروض على جميع العقود من تاريخ صدورها أي من العام ١٩٦٧، والأشد استغراباً ان هذا المرسوم يطبق على العمولات كما لحظت في العقود دون الأخذ بالإعتبار صافي هذه العمولات.

نكتفي بعرض ما جاء في المادة ١٠٧ من قانون الطابع المالي من دون التعليق لأن مضمونه لم يحظ بدراسة صحيحة، ومع تنويهنا بنقابتنا المحترمة وحسن إدارتها وتعاملها مع هذا الوضع الذي تعالجه مع المسؤولين في وزارة المالية، نكتفي بالإنتظار لنتقيد بالتعليمات والقرارات والاتفاقات التي تتوافق عليها النقابة والوزارة.

ونعود لنؤكد ان الوسيط، الذي يشكّل ركناً أساسياً في صناعة التأمين، يبقى بين المطرقة والسندان نتيجة الافتقار الى التشريعات التي تحمي حقوقه.

وسطاء مستشارون

■ المدير العام الجديد لمصلحة الآليات (النافعة) العقيد جورج لطوف وضع حدّا لتصرفات السماسرة وأبعدهم عن المصلحة، هل لمستم تغييرا ما في سلوك السماسرة في مجال بيع عقود التأمين الالزامي (على بياض) كما يقال؟ وماذا تقترحون لوضع حدٍّ نهائي لتلك الممارسات؟

– تتعارض ظاهرة ما يسمى سماسرة النافعة كلياً مع القوانين التي ترعى عمل التأمين، أضف الى ذلك انه لا يمكن لهؤلاء السماسرة ان يقوموا بأعمال التأمين أو يصادروا دور الوسيط، وقد حذرت وزارة الإقتصاد والتجارة بالتعميم الصادر بتاريخ ١١/١٠/٢٠١٠ من استخدام أو التعامل مع وسطاء غير مرخص لهم، كما حظر على مكاتب سمسرة الضمان التعامل مع مندوبين غير مرخص لهم من قبل وزارة الإقتصاد، وحصر التعامل مع الوسطاء المرخص لهم، والذين هم بمثابة وكلاء للمضمونين ورعاة لمصالحهم ومستشارين لهم في شؤون الضمان، يوفرون للمضمونين التسهيلات والخدمات والاستشارات، وبالتالي فإن سماسرة النافعة يتجاوزون المهام التي تقوم بها اما شركات التأمين أو وسطاؤها، كما حدّدها التعميم الصادر عن وزارة الاقتصاد والتجارة.

وتجدر الإشارة الى ان ما جاء من تعليمات من قبل المدير العام في دائرة مصلحة الآليات العميد جورج لطوف لوضع حد للتصرفات الشاذة لسماسرة المصلحة، بالإضافة الى التعميم الصادر عن وزارة الإقتصاد والتجارة كانت حلاً رئيسياً وإيجابياً لهذا الوضع الشاذ.

يبقى ضرورة تعاقد المضمون مع شركات ضمان محترفة وبواسطة وسيط محترف، نظراً للضمانات الصحيحة التي يوفرها هذا التعاقد وبالتالي يلتزم كل فريق بدوره أكان شركة تأمين أو وسيطاً أو سمساراً.

تقدم ونمو ملموسان

■ الفصل الاخير من سنة ٢٠١٠ كان مشوبا بالتوتر السياسي في لبنان، ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها في نهاية العام ٢٠١٠؟

اننا كمؤسسة رياشي غروب نعتمد الحذر في التعامل مع زبائننا وفي الوقت ذاته العمل على حماية حقوقهم، ورغم الصعوبات التي يلاقيها الوسيط في مجال مهنته والمخاطر التي تتعرض لها حقوقه، فإننا لا زلنا نسجل سنوياً تقدماً ونمواً ملموسين، وهذا يعود لمحبة المواطن اللبناني لوطنه وتفاؤله بمستقبله. فقد علمته تجاربه كيفية مجابهة الأعاصير بوضع المشكلات السياسية جانباً والتطلع الى ما يضمن له مستقبلاً زاهراً لوطنه وعائلته وعمله. ■

عيسى عصفور (شركة AAA لوساطة التأمين):

كان من المفروض ان يكون هناك آلية لكشف وضع الشركات قبل وقوعها بالتعثر

المدير التنفيذي في شركة AAA لوساطة التأمين عيسى عصفور شدّد على ضرورة تنظيم آلية شبيهة بالمعتمدة في الدول المتقدمة تجنباً لتعثر شركات التأمين وافلاسها وضياع حقوق المؤمن لهم، وأشار الى ان قضية رسم ٣ في الألف مجمدة لدى وزيرة المال بانتظار ايجاد الحل المشرف.

صندوق مشترك

■ **سحب الترخيص من آيو جي AUG أفقد المتعاقدين معها الضمانة التي كانوا يحملونها بموجب عقد التأمين الالزامي، ويقال ان عدد هؤلاء يتراوح بين ١٥٠ و٢٠٠ الف مضمون. الايسيء ذلك الى سمعة شركات التأمين والوساطة في لبنان؟ ومن هي الجهة التي يجب ان تتولى في رأيكم دفع التعويضات العالقة في ذمة الشركة وتلك التي تصدر ضدها في وقت لاحق؟**

– طبعاً هذا يسيء الى سمعة شركات التأمين والوساطة، لكن كان من المفروض ان يكون هناك آلية لكشف وضعها قبل وقوعها بالتعثر أسوة بما هو معمول به في الولايات المتحدة وأوروبا، حيث هناك صندوق معتمد لمساعدة الشركات في حال تعثرها، وهو مراقب من أجهزة الدولة، وهذا الصندوق تموّله الشركات من خلال رسوم تدفعها، يمكن ان تفيد أي منها في حال وقوعها في مشكلة تعثر، ويتخلل ذلك نقل محفظة التامين الى غير شركة مع الحفاظ على حقوق المؤمن لهم.

تجميد بانتظار الحل

■ **عمدت وزارة المالية الى تغريم الوسطاء لانهم تخلفوا عن سداد الرسم النسبي وقدره ٣ بالالف وذلك سندا الى المادة ١٠٧ من قانون الطابع المالي. كما غرّمت وزارة المالية شركات التأمين بسبب عدم دفعها الرسم عينه عن العمولات التي تتقاضاها من شركات اعادة التأمين . REINSURANCE COMMISSION ما هو المطلوب من كلٍّ من نقابة وسطاء التأمين وجمعية شركات الضمان في لبنان لابطال تلك الغرامات واعتبارها غير قانونية؟**

– ناقشنا هذه المسألة بالتعاون مع نقابة الوسطاء وتبين من خلال مطالعة رفعها المحامي ايلي حشاش ان هذا الرسم لم يطل يوماً السماسرة ولم يطالبهم به أحد، كما ان هذا المرسوم قد عدّل واصبح غير نافذ، وكانت النتيجة ان طلبت النقابة من وزيرة المال ريا الحسن وضع يدها على القضية وتجميدها حتى ايجاد الحل المشرف لها.

٢٠ في المئة نمواً

■ **المدير العام الجديد لمصلحة الآليات (النافعة) العقيد جورج لطوف وضع حدّا لتصرفات السماسرة وأبعدهم عن المصلحة، هل لمستم تغييرا ما في سلوك السماسرة في مجال بيع عقود التأمين الالزامي (على بياض) كما يقال؟ وماذا تقترحون لوضع حدٍّ نهائي لتلك الممارسات؟**

– لم نلمس شيئاً حتى الآن، لكننا مع تطبيق القانون بحذافيره وعدم بيع البوالص سوى من قبل الوسطاء المرخص لهم.

■ **الفصل الاخير من سنة ٢٠١٠ كان مشوبا بالتوتر السياسي في لبنان، ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها في نهاية العام ٢٠١٠؟ وكيف تنظرون الى السنوات القادمة؟**

– برغم ما تخلل العام ٢٠١٠ من أحداث سياسية وتقلبات، شهد قطاع التأمين نمواً واضحاً قاربت نسبته ٢٠ في المئة، وبما اننا نتبع القطاع فقد وصل نمو إجمالي أقساطنا الى نحو ٢٠ في المئة أيضاً.■



Arab Assurance Advisors SARL
Insurance Consultants

Sami Solh Boulevard
Kalot Center , 6th floor
Telephone: +961 1 399 009
Fax: +961 1 399 009
E-mail: aaa@aaa-lb.com
Website: www.aaa-lb.com
P.O. Box: 14-5210 Beirut - Lebanon

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -



جوني غزال (TRIPLE - S):

قطاع التأمين مزدهر في لبنان ومحفظتنا ارتفعت بنسبة ٢٢٪

شدّد السيد جوني غزال رئيس شركة TRIPLE -S لوساطة التأمين على ان بعض مهام وزارة الاقتصاد يتمحور حول مراقبة شركات التأمين وعدم التساهل عندما يتعلق الأمر بوضعها المالي لما لذلك من نتائج سلبية قد ترتد على قطاع التأمين ككل.

وطالب غزال بالإسراع في ايجاد حلول لقانون الطابع المالي، خصوصاً ان هناك تعاوناً من وزارة المال بشأن تعديله.

وأشار الى ان قطاع الخدمات من مصارف وتأمين يشهد ازدهاراً في لبنان ويحرز تقدماً، لافتاً الى ان ذلك انعكس ارتفاعاً في الحقيبة التأمينية لشركته بنسبة ٢٢ في المئة في العام ٢٠١٠ مقارنة مع السنة السابقة.

مراقبة شركات التأمين

■ سحب الترخيص من آيو جي AUG أفقد المتعاقدين معها الضمانة التي كانوا يحملونها بموجب عقد التأمين الالزامي، ويقال ان عدد هؤلاء يتراوح بين ١٥٠ و٢٠٠ الف مضمون. الا يسيء ذلك الى سمعة شركات التأمين والوساطة في لبنان؟ ومن هي الجهة التي يجب ان تتولى في رأيكم دفع التعويضات العالقة في ذمة الشركة وتلك التي تصدر ضدها في وقت لاحق؟

– يتمحور بعض مهام وزارة الاقتصاد حول مراقبة شركات التأمين وعدم التساهل معها عندما يتعلّق الأمر بوضعها المالي لما لذلك من نتائج سلبية قد ترتدّ على قطاع التأمين. ومن هنا، يتعيّن على هيئة مراقبة شركات الضمان متابعة أوضاع الشركات والتدقيق بميزانياتها وفرض العقوبات عليها في حال تخلّفها عن دفع حوادثها وذلك من خلال المجلس التحكيمي لهيئات الضمان الذي تقتضي مهمته تحصيل حقوق المواطنين في حال تلاعبت شركات التأمين بها. ولا بدّ أيضاً من الاطّلاع على أوضاع المستشفيات لمعرفة ما إذا كانت تشكو من تأخير في استيفاء قبض مستحقاتها من شركات التأمين. فهذه العوامل مجتمعة هي مؤشر يشير إلى سلامة وضع شركة التأمين أو عدم سلامته.

يبدأ تدهور شركة التأمين عند تأخرها في دفع مستحقاتها لأي جهة كانت، وعند تبيان أي من الحالات يجب أن تجبر شركة التأمين المتعثرة على الاندماج مع شركة أخرى أو التوقف عن إصدار عقود التأمين.

منذ وقت طويل، لا يخفى على أيّ من العاملين في قطاع التأمين وحتى وزارة الاقتصاد نفسها، أن وضع شركة AUG متعثّر والجميع على علم بأنها لا تدفع للمؤمنين مستحقاتهم بالرغم من وجود تجربة سابقة لها، ومنعها عن العمل وعن إصدار عقود تأمين الاستشفاء حين تخلفت عن الدفع للمستشفيات ومن حينها، بدأت الدعاوى تقام ضدها وبكثرة. ففي ذلك الحين، كان يفترض بوزارة الاقتصاد عدم السماح لها بإعادة مزاولة عملها جراء فشلها الأول. يتمّ التعويض على مؤمني شركة AUG من خلال الكفالات المدفوعة لمصلحة وزارة الاقتصاد بعد تحصيل مستحقات الإدارات الرسمية التابعة للدولة أي الضمان والمالية والبنوك.... وعندها لن يبقى رصيد كاف لدفع تعويضات عقود التأمين الإلزامي أو غيرها.

إعادة النظر بالقانون

■ عمدت وزارة المالية الى تغريم الوسطاء لانهم تخلفوا عن سداد الرسم النسبي وقدره ٣ بالالف وذلك سندا الى المادة ١٠٧ من قانون الطابع المالي. كما غرّمت وزارة المالية شركات التأمين بسبب عدم دفعها الرسم عينه عن العمولات التي تتقاضاها من شركات اعادة التأمين REINSURANCE COMMISSION. ما هو المطلوب من كلٍّ من نقابة وسطاء التأمين وجمعية شركات الضمان في لبنان لابطال تلك الغرامات واعتبارها غير قانونية؟

– قامت نقابة وسطاء التأمين بعدد من الاجتماعات مع مسؤولين في وزارة المالية لمعالجة موضوع الطابع المالي. وهي مازالت تحاول جاهدة إيجاد حلول لهذا القانون وهناك تعاون من قبل المالية لتعديل تطبيقه. وأهم ما نحاول مناقشته مسألة نراها مجحفة بحق وسطاء التأمين، وتقتضي عدم خضوع هذا القانون لمرور الزمن رغم أن كافة القوانين التابعة للمالية سرى عليها هذا القانون. لذا، نأمل إيجاد آلية لتطبيق قانون الطابع المالي بعد إعادة النظر فيه لتعديله.

سماسرة التأمين الإلزامي

■ المدير العام الجديد لمصلحة الآليات (النافعة) العقيد جورج لطوف وضع حدّا لتصرفات السماسرة وأبعدهم عن المصلحة، هل لمستم تغييرا ما في سلوك السماسرة في مجال بيع عقود التأمين الالزامي (على بياض) كما يقال؟ وماذا تقترحون لوضع حدٍّ نهائي لتلك الممارسات؟

– إنّ تعيين العقيد جورج لطوف في مصلحة تسجيل الآليات هو إنجاز لم يسبق له مثيل في دائرة رسمية تابعة للدولة تعمّ فيها الفوضى، وتشبّه أقسامها بمغارة علي بابا جرّاء المخالفات اللامحدودة التي تحدث فيها والفساد المستشري. ومن هنا، وقع خبر تعيين العقيد جورج لطوف وقوع الصاعقة على موظفي وسماسرة هذه الدائرة لأن تاريخه مشرّف وتصرّفاته خير دليل على نزاهته التي تظهر جلية من خلال عمله وإدارته للمصلحة.

فإن توجهت اليوم لإنجاز معاملة في دائرة تسجيل السيارات، تشعر وكأنك في مدرسة وتلمس النظام في مختلف الأقسام، كما أن التغيير الحاصل واضح وضوح الشمس من تصرفات السماسرة والموظفين. ويرتدّ هذا الأمر تلقائياً بشكل إيجابي على التجاوزات التي كانت تمارس من قبل السماسرة في مجال بيع عقود التأمين الإلزامي الذي كان يشكل جزءاً من هذه الفوضى، ويأتي كلّ ذلك لمصلحة وسطاء التأمين ويسهم في حفظ حقّ المهنة إلى حدّ ما.

ارتفاع الحقيبة التأمينية ٢٢٪

■ الفصل الاخير من سنة ٢٠١٠ كان مشوبا بالتوتر السياسي في لبنان، ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها في نهاية العام ٢٠١٠؟ وكيف تنظرون الى السنوات القادمة؟

– بشكل إجمالي، يشهد قطاع الخدمات من مصارف وتأمين إزدهاراً في لبنان ويحرز تقدماً لامعاً. أما في مؤسستنا، فقد اتّسم العام ٢٠١٠ بنتائجه الجيدة إذ تزايدت الحقيبة التأمينية بنسبة ٢٢٪ مقارنة بالسنة المنصرمة، وهو خير دليل يدفعنا إلى التفاؤل بالسنوات المقبلة. ففي مهنتنا هذه كلما ازداد حجم الحقيبة التأمينية تحسّن العمل واتسع نطاقه، فهو أشبه بتدحرج كتلة الثلج التي تكبر تدريجياً. ■

التأمين الشرق أوسطي بلون ونكهة لبنانية

يعرض الكاتب في مقاله نتيجة خبرة طويلة في عالم التأمين لاسيّما في حقل وساطة التأمين. وفي مقاله يعبّر عن آراء وحاجات الوسطاء الشرفاء في السوق اللبناني.



بقلم عبدو ديب *

مع الوعي التأميني الذي شهدته منطقة الشرق الأوسط وخصوصاً لبنان تغيرت المفاهيم والمفردات في هذا القطاع. اذ انتقلنا من صناعة التأمين الى تكنولوجيا التأمين، بمعنى اننا انتقلنا من التأمينات البسيطة والبديهية الى مروحة واسعة تشمل كافة نواحي الاقتصاد والصحة والحياة الاجتماعية والتربوية والتقاعد اضافة الى الأخطار والكوارث الطبيعية.

في لبنان شهد قطاع التأمين فترته الذهبية خلال ثمانينات القرن الماضي، وذلك بفضل الحاجة الملحة إضافة الى وعي الأفراد والمؤسسات. ويجب ان لا ننسى ان الاستثمارات الكبيرة في القطاعات الاقتصادية حتمت أخذ التأمينات في الاعتبار نظراً لحجم الانتكاسات اذ حدثت مخاطر معينة خلال أو بعد تنفيذ هذه الاستثمارات.

إذا أردنا ان نقسم قطاع التأمين فيمكن ان ندرج ذلك تحت عنوانين رئيسين هما:

– تأمين الأفراد:

في ما يخص الأفراد تطور مفهوم التأمين مع تطور الحاجة وتطور المجتمعات. وبنتيجة ذلك تطور أيضاً دور وسيط التأمين وانتقل من حامل ملف أو ملفات جاهزة الى مستشار مالي للمضمون، يتابعه على مدار السنة ويحرك ويطور له البوالص بحسب المقتضيات. وخصوصاً في مشروع ضمان الشيخوخة اذ ان المستشار المالي لم يعد بائع بوليصة تأمين على الحياة بل فتح أمام المضمون آفاق التعويضات والتقاعد، خصوصاً عبر متابعة المحفظة المالية أو عدة محفظات. بحيث تحول التأمين الى مورد استثماري للمضمون يعادل مورده الوظيفي أحياناً وقد يتخطاه.

– تأمين المؤسسات:

يمكن القول ان كلمة مستحيل أو متعذر أو غير مقبول لم تعد واردة في قاموس تأمين المؤسسات، بحيث ان التطور فرض على شركات التأمين والإعادة مفهوماً جديداً يحتم مراعاة وتلبية كافة أنواع المؤسسات على اختلاف اختصاصاتها. أذكر هنا بعض النماذج التي تدل على هذا المقصد: تأمينات محطات ارسال الهواتف الخليوية، تأمين ناطحات السحاب المبنية من فولاذ وزجاج بشكل رئيسي، تأمين الأقمار الاصطناعية في المدارات الفضائية.. الخ.

وعلى صعيد الكوارث أيضاً لم نعد في مستوى الحرائق والسرقات بل توسع المفهوم الى الأعاصير والتغييرات المناخية.

بالعودة الى لبنان في السنوات الثلاث الأخيرة شهد لبنان فورة عقارية غير مسبوقة في البناء والمشاريع التجارية الكبرى والمجمعات السكنية الفخمة، انعشت قطاع التأمين خصوصاً ان بعض التشريعات وبعض العقود فرضت أنواعاً مختلفة من عمليات التأمين واعتبرتها من ضمن الاستثمار العام للمشروع.

ورغم ذلك لا يزال حجم سوق التأمين في لبنان أقل من المتوقع ويمكنه ان يستوعب أكثر ويلبي حاجات ملحة كثيرة. وإن هذا الحجم الصغير للسوق مرده الى عدم وجود ثقافة توعية تأمينية وغياب بعض التشريعات الضرورية، اذ ان السوق يتطور بحركته الذاتية وحركة شركات التأمين والإعادة من دون جهد مطلوب من الدولة. وما يزيد في المشكلة تعقيداً ان الدولة غائبة عن تشريعات تمنع المضاربات غير الشرعية بين الشركات وأحياناً لا توجد معايير صارمة في ترخيص ومجالات عمل هذه الشركات، مما ينعكس على المضمون وعلى الشركات وعلى الدولة أيضاً.

وهناك أيضاً مشاكل عديدة منها التضارب الحاصل بين شركات التأمين والمصارف، اذ تتدخل المصارف في قطاع التأمين أحياناً مصادرة بذلك دور الوسطاء. وهناك أيضاً مشكلة بيع البوالص من المصارف والشركات التجارية المتنوعة من دون الوسيط، اذ ان ذلك من ناحية مخالف للقانون، ومن ناحية أخرى موظف المبيعات مثلاً في شركة بيع السيارات أو غيرها الذي لا يملك لا الخبرة ولا الثقافة اللازمتين لبيع البوالص وشرح أهميتها، هذا من دون ان نذكر ان بيع البوالص يكون أحياناً في غير مصلحة المضمون، وأحياناً كثيرة يتعاطى المضمون مع مسألة البوليصة وكأنها ضريبة غير لازمة أو مدخل لمورد إضافي لتلك الشركات أو المصارف، مما يشوه فكرة التأمين عامة ويصيبها بالضرر المعنوي.

ختاماً ان مفهوم العولمة وسع من نطاق عمل شركات التأمين وجعل المضمون مطمئناً الى استثماره التأميني، بحيث لا تقف حدود أو حواجز أو مسافات أمام استفادته من خدمات قطاع التأمين. ولبنان رائد في هذا المجال، هو أيضاً الرائد في ادخال عالم التأمين اذا أمكن القول الى منطقة الشرق الأوسط وهو نواة الاستقطاب للشركات الأجنبية التي دخلت وتدخل الى السوق العربي، بذلك يعتبر قطاع التأمين الشرق أوسطي قطاعاً بلون ونكهة لبنانية مثله مثل قطاع الاتصالات ووسائل الإعلام.

عسى الدولة ان تقدّر أهمية هذا القطاع على مختلف المستويات الواردة اعلاه فتبادر الى تشجيعه وتنظيمه بما يخدمها ويخدم المواطن على السواء. ■

* رئيس ومدير تنفيذي – شركة اوليس انشورنس ادفيزر ULYSSE

ايلي زياده ترأس اجتماع الهيئة الادارية لرابطة الوسطاء العرب في ابو ظبي



من اليسار منهال ابو زكي، حبش فراج، يوسف رزق الله، ايلي زياده، جمعة بخيت، عبد الخالق رؤوف خليل، محمد عشاب، ايهاب قاسم وفواز المقيد



من اليسار: فاطمة العوضي، عبد الخالق رؤوف خليل وفواز المقيد (وقوفاً)

عقدت الهيئة الادارية لرابطة الوسطاء العرب اجتماعا في ابو ظبي بتاريخ ٢٠١٠/١٢/١٢ حيث تداولت في المواضيع المدرجة على جدول الاعمال، وابرزها متابعة تنفيذ مقررات اجتماع الهيئة الادارية والجمعية العمومية. كما نظرت في ما آلت اليه انتسابات الوسطاء الى الرابطة وكيفية تفعيلها.

وبعد اختتام الاجتماعات اقام ممثل سوق الامارات في الرابطة مأدبة غداء حضرها نائبة رئيس هيئة الرقابة على التأمين في دولة الامارات العربية السيدة **فاطمة العوضي** وفاعليات وشخصيات من القطاع في دولة الامارات العربية المتحدة.

ترأس اجتماع الهيئة الادارية **ايلي زيادة** (لبنان) وضم الاجتماع كلا من **محمد عشاب** (نائب اول للرئيس – تونس)، **هيثم الحريري** (نائب ثانٍ للرئيس ومقرر – سوريا) والاعضاء **يوسف رزق الله** (لبنان)، **حبش فراج** (الاردن)، **محمد فواز المقيد** (الامارات)، **ايهاب سمير قاسم** (مصر).

كما حضر الاجتماع **عبد الخالق رؤوف خليل** الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين.



مجلس ادارة الرابطة

خلوات مستمرة لاركان قطاع التأمين الفلسطيني



من اليمين: قاسم ادهم، محمد الريماوي ونهاد محمد اسعد



من اليسار: عزيز عبد الجواد، احمد مشعشع، رياض الاطرش، انور الشنطي ومحمد حلس



من اليمين: ناصر غنيم، ايوب زعرب وانور الشنطي



من اليسار: نبيل عباس، تحسين الحمود، نسرين حنبلي وابراهيم المصري



وضاح الخطيب والمحامية نيفين ابو عيد

اقامت هيئة سوق المال الفلسطينية واتحاد شركات التأمين الفلسطينية خلوة في شهر كانون الاول (ديسمبر) الماضي في فندق رويال (ROYAL) في عمان الاردن، حيث ناقشوا ما كانوا قد بدأوا به في الخلوة الاولى، المتعلق بفرع المركبات ونتائجه وكيفية تعديل اسعار التعرفة لتحسين الاداء. كما تحدثوا عن المنافسة الشرسة بين الشركات وكيفية معالجتها.

وقد استمع المشاركون الى خبير من PWC اطلعهم بالارقام على كل ما يتعلق بفرع السيارات والحوادث والتعرفات.

نشير الى ان هذه الخلوة ليست الاولى بين اركان قطاع التأمين الفلسطيني بل ستتبعها خطوات اخرى.

ميونيخ ري تدعم وجودها في الولايات المتحدة الاميركية
استحوذت على وندسور WINDSOR وسترلينغ لايف وتعمل في ٥٠ ولاية

اذاعت ميونيخ ري MUNICH RE بيانا اعلنت فيه انها استكملت استحواذها على شركة وندسور هيلث غروب الاميركية WINDSOR HEALTH GROUP USA وذلك من خلال شركة ميونيخ هيلث نورث اميركا MUNICH HEALTH NORTH AMERICA . وقالت ان هذا الاستحواذ يهدف الى تعزيز موقع ميونيخ هيلث MUNICH HEALTH في الولايات المتحدة الاميركية سواء في حقل التأمين على الحياة او اعادة التأمين او ادارة محافظ التأمين الصحي. وذكرت ان الصفقة بلغت ١٣١ مليون دولار اميركي وقد دفعت نقدا. وكانت ميونيخ هيلث قد استحوذت في وقت سابق على شركة سترلينغ لايف STERLING LIFE المرخص لها بالعمل في ٩٠ ولاية اميركية.



نيكولاوس فون بومهارد
رئيس MUNICH RE

تركيا ترفض مقاطعة ايران وتكثّف مبادلاتها معها تأمينيا

حكومة اردوغان التركية تبدو غير معنية بالعقوبات التي قررت الولايات المتحدة الاميركية ودول اوروبية عديدة تطبيقها ضد ايران. فقد صدر بيان مشترك عن الدولتين اعلنتا فيه انهما ماضيتان في تعزيز التبادل التجاري في ما بينهما ورفعه الى ٣٠ مليار دولار اميركي. كما قررتا تكثيف التبادل في مجال التأمين والتدريب واعادة التأمين.

٢,٥ مليار يورو استثمارات مجموعة ميونيخ ري في مشاريع طاقة الرياح داخل المانيا

التزاما منها بتطوير مشاريع الطاقة النظيفة استحوذت ميونيخ ري MUNICH RE على ٤٠ محطة لتوليد الطاقة من الرياح في المانيا وذلك في اطار مشروع يعرف باسم Renewable Energy and New Technology (RENT). وتبلغ قيمة الاموال التي قررت ميونيخ ري ان توظفها في هذا المشروع ٢,٥ مليار يورو. وابلغتنا ميونيخ ري ان عملية الاستثمار هذه تتم عبر شركة استثمارية مملوكة منها وتحمل اسم (MEAG). وتقع مولدات الطاقة في مناطق متعددة من المانيا هي: Thuringia، Bradenburg، Mecklenburg، West Pomerania، Saxony Anhalt، Lower Saxony. وقال **توماس بلونك** THOMAS BLUNCK عضو مجلس ادارة ميونيخ ري ان العلماء المتخصصين في الشركة اكدوا جدوى الاستثمار في تلك المواقع.



توماس بلونك
MUNICH RE

تعاظم اعداد المسنين في العالم يفرض اعباء على الاجيال العاملة ويوجب على شركات التأمين الصحي والتأمين على الحياة ايجاد عقود تأمين خاصة بهم

دعا البنك الدولي WORLD BANK الدول الاوروبية الى التهيؤ لمواجهة الاعباء التي سوف تترتب على ارتفاع متوسط الاعمار في دول اوروبا الشرقية، وذكر من بينها بلغاريا، كرواتيا، لاتفيا وبولونيا.

وجاء في التقرير الذي اصدره البنك الدولي ان عدد الاشخاص الذين تزيد اعمارهم عن ٦٥ سنة يتعاظم، متوقعا ان تستمر هذه الظاهرة خلال الـ ٥٠ سنة القادمة. وجاء في التقرير ان تعاظم عدد المسنين يزيد الاعباء الصحية والرواتب التقاعدية، وهذا من شأنه ان يفرض رفع الاشتراكات التي يدفعها العمال والموظفون لصناديق التعاضد، ما يعني ان الجيل الشاب سوف يتحمل تبعة ارتفاع نسبة المسنين. وعلى سبيل المثال ذكر البنك الدولي ان عدد المسنين في بلغاريا ارتفع ٢٠ بالمئة عما كان عليه سنة ١٩٩٠. واوصى البنك الدولي بإيجاد حل يقوم على مبدأين:

الاول: تمويل عادل للصناديق التقاعدية والوزارات التي توفر الخدمة الصحية.

الثاني: تكليف الجيل العامل بتغذية تلك الصناديق بنسبة مقبولة من رواتبهم. وقال **ساربانى شاكرابورتي** SARBANI SHAKRABORTY الذي قاد الفريق الذي اعد الدراسة انه على «الاجيال الشابة ان تفكّر مليا بادخار الاموال كي يمكن لها ان تضمن لنفسها عيشا كريما في سن الشيخوخة».

نشير هنا الى ان معظم شركات التأمين الصحي في الدول العربية تمتنع عن تأمين الاشخاص الذين يبلغون سن الـ ٦٥ او تفرض عليهم اقساطا وشروطا تعجيزية. بينما تظهر الدراسات ان هؤلاء يتحولون الى كتلة بشرية كبيرة في سائر انحاء العالم.

وعلى شركات التأمين الصحي وشركات التأمين على الحياة خصوصا ان تجد الحلول التأمينية التي توفر لتلك الكتلة الهائلة من الناس والتي يتصاعد عددها يوما بعد يوم عقود تأمين تضمن لها PENSION العلاج والراتب التقاعدي مرحلة ما بعد الـ ٦٥ من العمر.



لاقطات الرياح

ايلي عيسى (سيكيور SECURE):

نركز على نوعية الخدمات بصرف النظر عن حجم الشركة التي تقدمها

الرئيس التنفيذي في شركة سيكيور SECURE لوساطة التأمين ايلي عيسى نوه بالتعديلات التي ادخلت على قانون وسطاء التأمين في دولة الامارات، معتبرا انها جاءت في مصلحة القطاع، وشدد على الطابع الاستشاري الفني للشركة في التعامل مع المؤمن لهم، معددا الشركات التي يتعاون معها، مفضلا التركيز على نوعية الخدمات بصرف النظر عن حجم الشركة التي تقدمها، متوقعا اقساطا مضاعفة نهاية ٢٠١٠.



■ كيف تقومون الاوضاع الاقتصادية في دولة الامارات العربية المتحدة؟

– تعتمد البلاد في شكل رئيسي على قطاع البناء، وفي توقعاتي ان النشاط العقاري في ابو ظبي سيشهد نموا هائلا بعد جمود.

بدورها عادت شركات التأمين لتحقق نتائج جيدة، خصوصا ان تداعيات الازمة كانت محدودة وتجلت بتراجع طفيف في اعمالها.

تعديلات في مصلحة القطاع

■ ما تعليقكم على التعديلات التي أدخلت على قانون وسطاء التأمين وهل من ملاحظات حولها؟

– جاءت هذه التعديلات في مصلحة القطاع نظرا لمساهمتها في تنظيم الاعمال وغربلة الشركات، بعد ان أجبرت تلك الاخيرة على رفع رساميلها.

■ أسستم الشركة منذ حوالى ثلاث سنوات، فهل تسيرون حسب الخطة المرسومة؟

– طبعا، تسير شركتنا وفق الخطة المرسومة وتحقق نتائج افضل مما كان متوقعا، خصوصا بعد ان زادت اعمالنا بشكل ملحوظ وارتفع عدد موظفينا.

نحن لسنا فقط وسطاء تأمين بل مستشارون فنيون ونتمتع بخبرات طويلة في هذا المجال وبأمانة عالية، فضلا عن ثقة الزبائن بنا.

تركيز على نوعية الخدمات

■ كيف تصفون علاقتكم بشركات التأمين وبماذا تطالبون هذه الاخيرة؟

– نتواصل مع مختلف الشركات ولكننا في النهاية لا نعمل جديا سوى مع الشركات الوطنية في ابو ظبي وبعض الشركات من دبي التي باستطاعتها اكتتاب بوالص معتمدة من بعض الدوائر الحكومية في ابو ظبي، وهذه الشركات متمايزة بسرعة الايفاء بالمطالبات وتقديم أرقى أنواع الخدمات.

■ هل تعتقدون ان شركات التأمين التكافلي قدمت منتجات جديدة متمايزة للأسواق؟

– بوليصة التأمين التكافلي شبيهة الى حد بعيد بالبوليصة التقليدية، ونتعامل في هذا الاطار مع شركات تكافل مع التركيز على نوعية الخدمات المقدمة بصرف النظر عن حجم الشركة.

اقساط مضاعفة في ٢٠١٠

■ في رأيكم ما هي الفائدة التي يوفرها وجود الشركات العالمية في اسواقنا العربية؟

– انطلاقا من خبرتي الواسعة في هذا المجال ارى ان حجم اعمال هذه الشركات العالمية ضخم جدا، لذا تعجز عن تنظيم خدماتها بالطريقة نفسها التي نقوم بها نحن كشركات محلية.

■ كيف تقومون نتائج ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٩؟

– ستكون اقساطنا في ٢٠١٠ مضاعفة مقارنة بما كانت عليه في ٢٠٠٩ ولدينا مشاريع عدة للعام ٢٠١١ المقبل ونتوقع تحقيق نتائج جيدة. ■



ACE تطلق عملياتها في مركز دبي المالي العالمي
الترخيص يسمح للشركة بتقديم كل منتجات إعادة التأمين



ستيف ديكسون
ACE الشرق الاوسط وشمال افريقيا



اندرو كندريك
رئيس مجموعة ACE اوروبا

أعلنت مجموعة «أيس» ACE للتأمين وإعادة التأمين انها حصلت على ترخيص من قبل سلطة دبي للخدمات المالية لإقامة فرع مملوك من قبلها بالكامل في مركز دبي المالي العالمي DIFC. وقد منحت أيس ترخيصاً من الفئة الرابعة من قبل سلطة دبي للخدمات المالية مما يسمح للشركة بتقديم منتجات إعادة التأمين الى السوق بما في ذلك تغطية الإصابات والحوادث والتغطية الصحية.

وتحمل الشركة الجديدة اسم ايس انشورانس مانجمنت المحدودة (دي اي إف سي) وسيتولى إدارتها **مارك كوين** الذي يتولى أيضاً منصب كبير الموظفين التنفيذيين. وتعتزم أيس تعزيز حضورها في مجال الوساطة مع تعيين كبير وسطاء الممتلكات. ونظراً الى كون مركز دبي المالي العالمي الذي افتتح في عام ٢٠٠٤، المركز المالي العالمي الأسرع نمواً، فإن ذلك سيساعد أيس على النفاذ الى سوق إعادة التأمين المتكاملة.

وقال **ستيف ديكسون** العضو المنتدب الإقليمي لشركة أيس في الشرق الأوسط وشمال افريقيا: «يعتبر الترخيص لنا بالعمل في مركز دبي المالي العالمي إنجازاً مهماً بالنسبة لنمو مجموعة «أيس» في مختلف أنحاء منطقة الشرق الأوسط. بات لدينا فريق قوي بدبي من وسطاء التأمين يعملون بشكل قريب من السوق ويوفرون خدمات إعادة التأمين التي ندعمها من خلال موارد شبكتنا العالمية.

من جهته قال **اندرو كندريك** المدير التنفيذي ورئيس مجموعة أيس الأوروبية: «نرى في هذا الأمر فرصة عظيمة لعملياتنا في دبي ونعتمد على النجاح الذي حققناه في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

وترفيع تصنيف ايس الاميركية الى دوبل آ (AA) (قوي جدا)

من جهة ثانية، اعلنت وكالة التصنيف الاميركية ستاندرد اند بورز انها رفعت تصنيف مجموعة آيس الاميركية الى دوبل آمايnوس (-AA) التي تعني قوي جدا (VERY STRONG). وذكرت الوكالة ان هذا الترفيع جاء اعترافا بالاداء القوي والثابت وبموقعها التنافسي في العالم، اضافة الى ادارتها الناجحة للاخطار واستراتيجيتها التي تتحلى بالايجابية

VERY STRONG AND CONSISTENT OPERATING PERFORMANCE, VERY STRONG COMPETETIVE POSITION MANAGEMENT AND CORPORATE STRATEGY

ويشمل التصنيف الشركات التابعة للمجموعة الاميركية في كل من الولايات المتحدة الاميركية وبرمودا، كما صنفت ستاندرد اند بورز الشركة السويسرية التابعة للمجموعة ايس سويسرا SWITZERLAND ACE بمرتبة آ(A) مشيدة بسيولتها القوية واوضاعها المالية المستمرة في التحسن.

نذكر ان آيس ACE انشئت قبل ٢٥ سنة لتكون خلفا لمجموعة آفيا AFIA الاميركية حيث استحوذت على اعمالها في سائر انحاء العالم. كما استحوذت على محافظ مجموعة سيجنا CIGNA خارج الاراضي الاميركية واستحوذت في ما بعد على شركات داخل اميركا واسست شركات تابعة في الخليج العربي وفي سويسرا.

الوزير ميشال فرعون باع شركة كولينا COLINA الافريقية ويحتفظ باللبنانية السويسرية وبحصص في مدنت وغلوب ميد وشركات وساطة



اعلن في المغرب العربي ان مجموعة مولاي حفيد العلمي المالية استحوذت على ٩٢ بالمئة من اسهم شركة كولينا COLINA الافريقية من رجل الاعمال اللبناني وزير الدولة **ميشال فرعون**. ولم يكشف عن قيمة الصفقة.

وسبق لمجموعة العلمي ان استحوذت في المغرب على شركة سينيا السعادة CINIA SAADA التي كانت مملوكة سابقا من المجموعة العربية للتأمين اريج ARIG. وقد جرى ادراج اسهم سينيا السعادة في البورصة المغربية بعد ذلك. وتملك مجموعة العلمي انشطة اقتصادية متعددة الوجوه لا سيما في قطاع الخدمات وقطاع الاتصالات، حيث تملك مجموعة PHONE GROUP.

وبالعودة الى شركة كولينا COLINA نذكر انها اسست من قبل مجموعة افيا AFIA الاميركية في شاطئ العاج COTE D'IVOIRE سنة ١٩٨٠ التي باعتها بعد ذلك من مجموعة ميشال فرعون. وتوسعت كولينا في افريقيا الغربية حيث اصبح لها ١٥ شركة شقيقة في ١٣ دولة افريقية. وهذا الانتشار الواسع بالذات هو الذي اعطى الشركة قوة مضافة، وجعل مجموعة العلمي تقدم على الاستحواذ عليها. وكانت كولينا COLINA قد حققت خلال العام ٢٠٠٩ اقساطا تعادل ١٥٠ مليون دولار اميركي.

نذكر اخيرا ان الوزير **ميشال فرعون** يملك الى ذلك الشركة اللبنانية السويسرية LIBANO SUISSE ذات الانتشار الواسع في العالم العربي، كما يملك حصصا متفرقة في شركات وساطة اعادة وشركة مدنت لبنان MEDNET LIBAN كبرى شركات ادارة محافظ التأمين الصحي في لبنان. ولشركة مدنت لبنان شركات متفرعة عنها تحمل اسم غلوب ميد GLOBE MED، ولهذه الاخيرة امتدادات في سائر دول المشرق العربي وافريقيا بالذات.

فايد للصيرفة تشكر فجر الخليج للتأمين



محمد غسان الهبري
مدير عام شركة فجر الخليج للتأمين

تتوجه شركة فايد للصيرفة بالشكر الى شركة فجر الخليج للتأمين وإعادة التأمين ممثلة بمديرها العام السيد **محمد غسان الهبري** على كافة جهودها ومواقفها الايجابية والتي أدت الى تعويض على شركة فايد للصيرفة ووفقاً لشروط عقد التأمين.

ان شركة فايد للصيرفة تنتهز المناسبة لتتمنى لشركة فجر الخليج للتأمين وإعادة التأمين كل النجاح والتوفيق مؤكدة استمرارية التعاون معها لأنها خير من آمن ووفى بوعده والتزاماته وبالسرعة المنشودة.

شركة فايد للصيرفة
محمود ومحمد عبد الرحمن فايد



فواز مقيّد (غارديان - GUARDIAN الإمارات):

على هيئة التأمين دمج الشركات ذات الأداء المحدود

توفر شركة غارديان لوساطة التأمين GUARDIAN خدمات جلّى للسوق الإماراتي في مقدمها إدارة المخاطر عبر ارشاد العملاء الى أنواع المخاطر كافة وما يلزمها من تغطيات تأمينية مع التحليلات اللازمة والتوصيات، إضافة الى الإبقاء على التواصل مع تطور السوق ومتابعة إدارة المطالبات مع الشركات.

رئيس الشركة فواز مقيّد لاحظ مزيداً من الاهتمام بملاءة الشركات الفنية، وشدّد على سلوكيات شركة التأمين وأخلاقياتها في التعاطي مع المؤمن لهم، داعياً الى اختيار الشركات صاحبة الخبرات العميقة وذات الجذور المالية والفنية الثابتة.

■ كيف تقوّمون الأوضاع الإقتصادية في دولة الإمارات، جرّاء الأزمة الأخيرة؟

– لا شك في ان حالة الركود عالمية، والإمارات جزء لا يتجزأ من هذا العالم، وبالرغم من أنها لم تكن بمنأى تام من تداعيات الأزمة إلا أنها لا تزال بخير، خصوصاً إمارة دبي التي أؤمن بقدرتها على الوصول قريباً الى برّ الأمان لأنها صاحبة طموحات وذات امكانات هائلة.

وفي ما خص قطاع التأمين لاحظنا زيادة الوعي لأن حملة الوثائق باتوا يولون اهتماماً بالملاءة الفنية لدى الشركات بغض النظر عن حجم الأقساط.

وقد لاحظنا انتشار القلق العالمي لناحية توفّر اتفاقيات إعادة جيدة لدى الشركات وتصنيفات المعيدين، في وقت أضحت ادارات هذه الشركات مطالبة بإثباتات وأرقام بعيداً عن الأرباح الإستثمارية الغائبة حالياً ولفترة لا تقل عن ٣ أو ٤ سنوات، وهذا ما يؤكد صعوبة السنتين ٢٠١١ و٢٠١٢.

اخلاقيات شركة التأمين

■ في رأيكم ما هي شكاوى وسطاء التأمين حالياً؟

– يطالب اليوم وسيط التأمين أكثر من أي وقت مضى، بالتركيز على الملاءة المالية والقدرة الإدارية، والأخلاقيات لدى شركات التأمين التي تزايد عددها مؤخراً حتى بات السوق مشبعاً. مع الملاحظة ان هذه الأخيرة تمتلك قاعدة عملاء متواضعة وتتطلع الى زيادة حصتها السوقية من خلال المضاربة العشوائية بالأسعار، والتي تؤدي الى تردٍ واضح في الأداء واكتتاب أخطار من دون التركيز على نوعيتها ممّا يعرضها الى مخاطر كبيرة.

لذا، ندعو المستهلك الى اختيار الشركات صاحبة الخبرات العميقة، وذات الجذور المالية والفنية الثابتة.

الخلل في عدد الشركات

■ كثر اهتمام الشركات العالمية بالاسواق العربية وحتى انها اخذت تتمركز في المنطقة بوتيرة متسارعة، هل تجدون في ذلك افادة لاسواقنا العربية؟

– أرى ان الشركات العالمية توجهت الى الأسواق العربية نتيجة تعثرها في أسواقها، وهي تبحث عن مصادر جديدة لايراداتها بعدما اكتفت ذاتياً وتحجّمت في أسواقها. ولكن لا بدّ من التساؤل: هل السوق يتحمّل كل هذا العدد من الشركات؟

في رأيي لا بدّ من مطالبة هيئة التأمين بدمج الشركات ذات الأداء المحدود، حيث يضم سوق الإمارات حالياً ٥٨ شركة باستثناء الشركات التي لا تزال قيد الترخيص.

ففي دولة انكلترا العظمى المصنّعة لمنتجات التأمين والإعادة والتي تعتبر سوقاً رئيسياً لصناعة التأمين في العالم، لا يتجاوز عدد الشركات العاملة ثماني عشرة، أما الوسطاء فيصل عددهم الى ٢٨٠٠ والسبب يعود الى ان الوسيط أداة تسويق لمنتجاتها وأسعارها وشروطها.

بالنتيجة، الخلل يكمن في عدد الشركات وليس الوسطاء، لأن هذا الواقع أدّى الى منافسة طاحنة في ما بينها ومن هنا تتجلّى أهمية عمليات الدمج. ■



محمود عبدالله: آن الاوان كي تعدل تعرفة التأمين الالزامي على السيارات كي تصبح مجدية

ارباح مصر للتأمين ٣٤٩ مليون جنيه مصري

عادل حماد: ارباح مصر لتأمينات الحياة ٤,٤ ملايين جنيه مصري



محمود عبدالله
رئيس الشركة القابضة



عادل حماد
رئيس مصر للتأمين

كما في سوريا، والاردن، وغيرهما من الدول العربية التي تخضع عقود التأمين الالزامي على السيارات لتعرفة حكومية، تتكبد شركات التأمين في مصر خسائر فنية ضخمة جراء اجبارها على استيفاء اقساط تأمين غير كافية لتغطية الالتزامات التي تنشأ عن عقد التأمين الالزامي.

فقد اعلن **محمود عبدالله** رئيس الشركة القابضة وهي الشركة الحكومية التي تملك اسهم شركة مصر ومصر لتأمينات الحياة (الاهلية سابقا) بالكامل «ان شركة مصر للتأمين قامت باستعمال ٥٩٦ مليون جنيه مصري من اموالها الخاصة كي يمكن لفرع التأمين الالزامي على السيارات ان يستمر في تنفيذ التزاماته حيال اصحاب الحقوق.

اضاف **عبدالله**: ان شركة مصر للتأمين اضطرت خلال السنوات الثلاث الماضية الى ضخ ما يقارب ٣,٣ مليارات جنيه مصري في فرع التأمين الالزامي على السيارات.

وقال **عبدالله** ان الوقت قد حان كي يصار الى تعديل تعرفة التأمين الالزامي على السيارات صعودا بحيث تصبح مجدية اقتصاديا.

اما عن النتائج العامة لشركة مصر للتأمين فقال **عبدالله**: ان مجموع الاقساط التي حققتها شركة مصر للتأمين بلغت ٧,٤ مليارات جنيه وانها حققت ارباحا صافية بقيمة ٢٤٩ مليون جنيه.

ووصلت حقوق حملة الوثائق في مصر للتأمين الى نحو ٧,١٩ مليار جنيه.

وقال **عادل حماد** رئيس مصر للتأمين ان الشركة حققت معدل نمو في اقساط التأمين بنحو ١٢٪ مشيرا الى انها تخطط للتوسع اقليميا في المنطقتين العربية والافريقية.

ويأتي هذا في الوقت الذي حققت فيه شركة التأمين الاهلية، التي تم تغيير اسمها الى مصر لتأمينات الحياة، ارباحا بنحو ٤,٤ ملايين جنيه في العام المالي الماضي مقابل خسائر في محفظة الحياة في العالم المالي السابق بقيمة ١٣ مليون جنيه.

الإسلامية للتأمين تواكب الفوز القطري بتنظيم مونديال ٢٠٢٢ بتخفيض بوالص السيارات



الشيخ عبد الله بن ثاني آل ثاني
رئيس الشركة الإسلامية القطرية

أطلقت الشركة الإسلامية القطرية للتأمين تخفيضاً على السيارات الجديدة التي تؤمن لديها، نسبته ٢,٠٢٢٪ وهي نسبة فريدة لم تحدث من قبل لكنها جاءت متوافقة مع الفوز القطري بتنظيم المونديال عام ٢٠٢٢.

وصرح الشيخ **عبد الله بن ثاني آل ثاني** رئيس مجلس ادارة الشركة ان هذه النسبة التي تمنح للمرة الاولى جاءت لتعبّر عن ابتهاج الشركة ومجلس ادارتها بما حققته قطر من فوز عالمي بتنظيم كأس العالم لعام ٢٠٢٢.

يذكر ان الشركة الإسلامية القطرية للتأمين قد حققت في ربعها الثالث من العام ٢٠١٠ أرباحاً للمساهمين بزيادة ٤٢٪ عن الفترة نفسها من العام ٢٠٠٩، وزيادة الاستثمارات المحلية قد بلغت ٤٨٪ زيادة على مثيلتها في العام ٢٠٠٩ أيضاً، أما الفائض التأميني الذي حققته الشركة في هذا الربع فقد زاد بنسبة ٦٤٪ على العام الماضي في الفترة نفسها.

دليل شركات الضمان في لبنان

أصدرت جمعية شركات الضمان في لبنان «دليل شركات الضمان في لبنان» وهو يتألف من ٥٨٠ صفحة ويتضمن كلمة رئيس الجمعية وقرار انشائها وصور رؤسائها مع تواريخ تسلمهم لرئاسة الجمعية، النظام الأساسي والنظام الداخلي للجمعية ومجموعة القوانين والمراسيم والقرارات الخاصة بقطاع التأمين، وآخر أسماء شركات التأمين المنتسبة الى الجمعية مع تواريخ تأسيسها، رساميلها، مساهميها، الفروع التي تمارسها وعناوينها. وكذلك تضمن أسماء شركات الإعادة الأجنبية التي لها مكاتبها في لبنان وعددها أربع شركات.

نذكر انه الدليل الرابع الذي يصدر منذ انشاء الجمعية في العام ١٩٧١ وكان الدليل الأول قد صدر في العام ١٩٧٩.

ملاحظة: يوجد خطأ في تحديد سنوات ولاية احد الرؤساء يمكن تصحيحه عبر تعميم على الشركات حرصا على مصداقية الدليل.

انضمام اليانس القبرصية الى فلاغستون ري السويسرية اتاح لها ان تستفيد من تصنيف الشركة الأم

استحواذ مجموعة فلاغستون ري FLAGSTONE RE على شركة الاعادة القبرصية اليانس ري ALLIANCE RE امكن لهذه الاخيرة ان تحسن قدراتها بحيث باتت تتمتع بتصنيف أ– A-MINUS الذي يعني (ممتاز) EXCELLENT.

وقد اذاعت وكالة التصنيف الاميركية ا.م.بست A.M.BEST تقريرا بتاريخ ٢١ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٠ اعلنت فيه انها صنفت القدرة المالية FINANCIAL STRENGTH لشركة فلاغستون اليانس انشورنس اند ري انشورنس المسجلة في قبرص FLAGSTONE ALLIANCE INSURANCE AND REINSURANCE (PLC) CYPRUS في مرتبة آماينوس A-MINUS. اما قدرتها الائتمانية فصنفت في مرتبة تريبل بي ماينوس (-BBB). والتصنيفان المبينان اعلاه تحملهما الشركة الأم فلاغستون ري سويسرا FLAGSTONE RE SWITZERLAND. وتتمتع الشركة الام بمستوى ممتاز من الرسملة مقاسة بالاخطار التي تأخذها على عاتقها واداء اكتتابي متين، كما تتمتع بجهاز بشري ذي كفاية عالية في ادارة الاخطار

EXCELLENT LEVEL OF RISK - BASED CAPITALIZATION, SOLID UNDERWRITING PERFORMANCE, EXPERIENCED MANAGEMENT TEAM.

نذكر ان لمجموعة فلاغستون ري مكتبا اقليميا يعمل انطلاقا من مركز دبي المالي العالمي DIFC برئاسة **اسامه سعاده**.

وكانت اليانس القبرصية شركة صغيرة نسبيا اسسها **خضر الحمصي** في قبرص ثم افتتحت فرعا لها في دبي واقامت تعاونا وثيقا مع فلاغستون ري انتهى الى استحواذ هذه الاخيرة عليها بالكامل.

جوسلين شاهين (شركة الموارد الوطنية لخدمات التأمين NRIS الإمارات):

المطلوب من الجهات الرسمية تعزيز الاحترام والثقة بقطاع التأمين

المديرة العامة في شركة الموارد الوطنية لخدمات التأمين NRIS جوسلين شاهين أشارت الى منافسة حادة يشهدها قطاع الوساطة في سوق الإمارات، تعود الى اعداد الوسطاء ودخول شركات تأمين جديدة وتحول بعض الوسطاء من دبي الى أبوظبي، وطالبت الجهات الرسمية الراعية للقطاع بتعزيز الاحترام والثقة به في ظل المنافسة وتراجع الأعمال.



■ كيف تقوّمون الوضع الاقتصادي في الإمارات؟

– لا يزال الوضع الاقتصادي في دبي متأثراً بالأزمة لغاية اليوم، إلا انه أفضل حالاً واستقراراً في أبوظبي برغم بطء الحركة الإقتصادية الذي لمسناه خلال فصل الصيف.

■ هل تلمسون تهافتاً من شركات التأمين للاستعانة بخدماتكم؟

– نعم لمسنا تهافتاً أكبر من العادة للتعامل معنا مع تقديم التسهيلات اللازمة، انما بالمقابل ثمة منافسة كبيرة قي قطاع الوساطة على الزبائن، بحيث ان هناك تخمة في عدد الوسطاء وتحوّل تركيز شركات الوساطة من دبي الى سوق أبوظبي.

بالإضافة الى ذلك المنافسة موجودة أيضاً بين شركات التأمين وهي تنعكس طبعاً على حجم الأعمال.

ثقة بالقطاع

■ بعد اصدار قانون لتنظيم قطاع الوساطة في الإمارات، ما الذي تفتقدونه كوسطاء من أجل تحسين أعمالكم؟

– المطلوب ليس اصدار قانون لشطب بعض الشركات أو رفع رأسمالها، إنما المطلوب من الجهات المنظمة ان تحسّن قطاع الوساطة وتعززه بالاحترام وبنظرة ثقة في ظل المنافسة وتراجع الأعمال.

ولا أبالغ في القول ان العام ٢٠١٠ كان الأسوأ الجهة الفوضى وقلّة الإحتراف في العلاقة بين الوسيط وشركات التأمين وبينه وبين الزبون، اذ لمسنا من بعض الزبائن اعتمادهم أكثر من وسيط مع اقناع كل واحد منهم انه الحصري، أما شركات التأمين فقد عمد الكثير منها إما الى تغيير عروضاتها بحسب الوسيط أو التعامل مباشرة مع الزبائن.

وقد لجأنا مراراً وتكراراً الى الجهات الرسمية من أجل تنظيم هذه العلاقة من خلال إلتزامات واضحة بين شركات التأمين والوسطاء إلا اننا لم نلق تجاوباً من قبلها.

بالمقابل أرى من الأنسب اليوم ان تلجأ شركات التأمين الى الاندماج في ما بينها، اذ ان السوق لم يعد يستوعب العدد الكبير من الشركات.

مسؤولية الوسيط

■ ما هي أبرز المعوّقات التي تواجهونها في الإمارات والتي ترفعونها الى الجهات المختصة؟

– كما سبق وذكرت، المنافسة ضربت الأخلاقيات المهنية، إن على مستوى العملاء أو على مستوى شركات التأمين. فنحن نأمل أن تنص قوانين واضحة للتعامل بين الوسطاء والشركات.

ومن التحديات التي نواجهها أيضاً، تحميل الوسيط مسؤولية تحصيل الأقساط علماً ان الوسيط في الدول المتطورة ليس مسؤولاً عن هذا الموضوع كلياً.

ولكن للأسف في الإمارات على الوسيط ان يتحمل مسؤولية الأقساط إذا تخلّف أو تأخر العميل عن دفعها. وبسبب هذا القانون اضطررنا في إمارة دبي الى تقليص أعمالنا لتجنب الزبائن الذين يمكن ان يتخلفوا عن الايفاء بالأقساط.

حجم أعمالنا مرشح للارتفاع

■ كيف تقوّمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٠؟

– كما ذكرنا العام ٢٠١٠ كان صعباً، لذلك انخفضت نتائجنا خلاله في كل الإمارات عمّا كانت عليه في العام ٢٠٠٩، علماً انها بقيت ضمن توقعاتنا التي وضعناها بداية العام.

أما العام ٢٠١١، فنتوقع ان يبقى الوضع مستقراً في أبوظبي فيما حجم أعمالنا مرشح للارتفاع في دبي مع بدء تحسن السوق هناك. ■

National Resources Insurance Services Est.

PROVIDING PROFESSIONAL ADVICE

Head Office
Tel.: 971 (2) 4466234
Fax: 971 (2) 4466243
P.O.Box: 71950
Villa No. 13/1 Karama Area
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

ستاندرد اند بورز تؤكد على تصنيف BBB لتكافل ري

شكيب ابو زيد: التصنيف بمثابة الاعتراف بالشركة وبقدرتها في قطاع الاعادة



اكدت وكالة التصنيف الاميركية ستاندرد اند بورز (STANDARD AND POOR'S) تصنيف شركة تكافل ري TAKAFUL RE في مرتبة تريبل بي (BBB) مع نظرة مستقرة WITH STABLE OUT LOOK سواء لجهة قدرتها المالية او قدرتها الائتمانية FINANCIAL STRENGTH AND CREDIT RATING

وذكرت ستاندرد اند بورز ان هذا التصنيف بني على الرسملة القوية لتكافل ري وقاعدة الاصول، والمساهمين الداعمين لها والخبرة الواسعة التي يتمتع بها الفريق الاداري للشركة في التكافل وصناعة التأمين بالاضافة الى خطتها الاستراتيجية القابلة للتحقيق. وكانت تكافل ري قد حققت اقساطا بقيمة ٤٩ مليون دولار اميركي خلال العام ٢٠٠٩.

وتعليقا على ذلك قال الرئيس التنفيذي لشركة تكافل ري **شكيب ابو زيد**: «ان هذا التصنيف لهو بمثابة الاعتراف بتكافل ري وبقدرتها الثابتة في قطاع اعادة التكافل. وان تكافل ري تتقدم بالشكر لجميع الشركات الاسلامية والتكافلية والتعاونية على ثقتها ودعمها المستمر والذي مكننا من تحقيق هذا الانجاز الذي من شأنه ان يعزز التزامنا بتقديم افضل الخدمات لجميع عملائنا وتقديم اضل الحلول المناسبة».

نذكر ان شركة تكافل ري تتمتع بالرأسمال الاعلى بين شركات الاعادة الاسلامية وهي تتخذ من مركز دبي المالي العالمي DIFC مقرا رسميا لها.

AMAN تحصل على تصنيف أعلى من ستاندرد أند بورز

حسين الميزة: رفع التصنيف هو نتيجة الجهود والعمل المستمر والنجاح



أعلنت شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين «أمان» AMAN عن ارتفاع تصنيفها الإئتماني من قبل وكالة التقييم الإئتماني العالمية ستاندرد أند بورز.

وقد تم تثبيت التصنيف الممنوح للشركة عند "BBB" وارتفع التقدير من سلبي الى مستقر، وذلك نظراً للأداء الذي قدمته الشركة على مدار العامين الماضيين في ظل التباطؤ المالي الذي شهده القطاع حول العالم.

ويعود هذا الارتفاع الى متابعة الشركة لتحقيق النمو في الأرباح وأخذ التدابير اللازمة والأساسية على المستوى الإداري، الأمر الذي يعزّز من نموها ويفتح الطريق أمام توسعات في خطوط عمل جديدة وازدياد نوعية أرباح أنشطتها الرئيسية.

ورأت الوكالة في تقريرها ان السيولة القوية للشركة من شأنها ان تحميها من الخسائر في الاستثمارات وتساعدها في الوقت نفسه على مواصلة تدابيرها الإدارية للحد من تذبذب الملاءة المالية.

كما رجّحت ان تستقر أرباح الشركة من خدمات التأمين على الحياة وإعادة التأمين في ٢٠١٠ و ٢٠١١.

وأكد **حسين الميزة** العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لأمان ان التقرير الذي أصدرته وكالة التقييم الإئتماني ما هو إلا تأكيد على الجهود التي تبذلها الشركة والعمل المستمر والثبات اللذين أديا الى هذا النجاح، الأمر الذي من شأنه ان يعزّز النمو وثقة العملاء بالشركة.

التكافل الدولية توقع اتفاقية استراتيجية مع مركز الأناضول الطبي

يونس جمال: الاتفاقية تعزز الخدمات التكافلية وبالأخص التأمين الصحي



صورة بعد توقيع العقد ويظهر يونس جمال السيد الثاني من اليمين وبجانبه حسن كوش

وقعت شركة التكافل الدولية اتفاقية تعاون استراتيجية مع مركز الأناضول الطبي في تركيا (ANADOLU MEDICAL CENTER) وهو أحد أهم وأكبر المستشفيات الصحية في منطقة اوراسيا حيث تعزز هذه الاتفاقية الكثير من الخدمات الطبية لزبائن التكافل في أحد أفضل المراكز الاختصاصية.

ويعتبر المركز من ضمن أكبر المستشفيات في العالم الذي يعالج مرضى السرطان بطريقة الـ CYBERKNIFE والتي تعد حالياً من أكثر الطرق أماناً لعلاج الأورام وبدون تدخل جراحي، فهي مصممة لتدمير الأورام مع أقل ضرر للأنسجة المحيطة بها.

وعن هذه الاتفاقية أوضح الرئيس التنفيذي لشركة التكافل الدولية **يونس جمال السيد**: ان توقيع هذه الاتفاقية يعزز من متانة الخدمات التكافلية وبالأخص تغطيات التأمين الصحي ونحن سعداء بهذا التعاون المشترك مع مركز طبي بهذا الحجم.

ومن جانب آخر صرح الرئيس التنفيذي لمركز الأناضول الطبي **حسن كوش** «أننا سعداء بتوقيع هذه الاتفاقية مع التكافل الدولية التي تعد من أبرز الشركات التأمينية التي توفر منتجات مبتكرة وبرامج إعادة تأمين مع كبريات شركات الإعادة المصنفة عالمياً».

وجوه غابت

فاروق خواجه.. في ذمة الله



نعت المجموعة العربية للتأمين اريج ARIG المرحوم **فاروق خواجه** احد مدرائها العامين السابقين. والذي توفي فجأة يوم ٢٩ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٠ في مسقط رأسه لاهور باكستان. وتقدمت اريج من عائلة الفقيد واصدقائه وزملائه بتعازيها الحارة.

الجمعية العمومية لمساهمي ARAB RE تحققت من رفع رأس المال المدفوع الى ٦٠ مليون دولار اميركي



من اليمين: خالد الحسن، محي الدين العشري، الحاج سبع محمد، سليم كجك، الشيخ خلدون بركات، طنوس فغالي، رونالد شدياق، عبدالله رحمة ومحمود الخراز



من اليمين: زهير داوود، محمد مظهر حماده وعماد عبد الخالق

عقدت الجمعية العمومية لمساهمي شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE جمعية عمومية تحققت خلالها من ان رأسمال الشركة المدفوع قد رفع من ٥٠ مليوناً الى ٦٠ مليون دولار اميركي.

وسبق انعقاد الجمعية العمومية اجتماع لمجلس الادارة ترأسه الشيخ **خلدون بركات** بتاريخ ٢٠١٠/١٢/١٧ جرى خلاله التداول واتخاذ القرارات بشأن المواضيع المدرجة على جدول اعماله وهي الآتية:

- تحديث الصلاحيات الفنية والمالية والادارية
- التوسع بالاكتتاب في الاعمال غير العربية
- اعتماد الموازنة التقديرية لعام ٢٠١١
- مشروع الخطة الخمسية للسيد المدير العام
- تطعيم الشركة بكفاءات اضافية



من اليمين: الحاج سبع محمد ومحي الدين العشري



من اليمين: محمد حسين مطر ونديم غنطوس



من اليسار: رونالد شدياق، الشيخ خلدون بركات وسليم كجك



من اليمين: مريم الزين، هالة نويرة، محمد والي وفي الخلف ابراهيم ياسين ومحمد حسام

«أريج» تدخل سوق لويدز عبر صندوق تديره هاردي



ياسر البحارنة
ARIG



BARBARA MERRY
HARDY

سجلت المجموعة العربية للتأمين ARIG خطوة نوعية جديدة في مجال تنويع اعمالها حيث دخلت سوق لويدز LLOYD'S من خلال شركة انشأتها حديثا باسم اريج كابيتال ليمتد ARIG CAPITAL LTD. وعقدت هذه الأخيرة اتفاقاً مع هاردي HARDY مدته سنتان. ويقضي بأن تشارك أريج كابيتال ARIG CAPITAL بنسبة ٧,٥ في المئة من صندوق لويدز LLOYD'S SYNDICATE 2011 رقم ٢٠١١ الذي تتولى هاردي إدارته. وسبق لأريج وهاردي ان عقدتا شراكة مماثلة لقبول الاخطار في منطقة الخليج العربي لحساب صندوق مماثل في لويدز.

رئيسة هاردي تثني على اتفاقها الاستراتيجي مع أريج ARIG

وقد وصفت الرئيسة التنفيذية لشركة هاردي **بربارة ميري** BARBARA MERRY اتفاق التعاون الذي عقدته مع المجموعة العربية للتأمين أريج ARIG بأنه تطور آخر مهم في علاقتها الاستراتيجية مع أريج ARIG.

من جهة ثانية، رفضت هاردي عرض الاستحواذ الذي تسلمته من مجموعة بيزلي BEAZLEY. وكانت هذه الأخيرة قد عرضت ان تستحوذ على كامل أسهم هاردي بسعر ٥,٥٥ دولارات أميركية للسهم الواحد بل ان تسدّد قيمة الأسهم عبر تسلم مساهمي هاردي اسهماً جديدة باسم بيزلي BEAZLEY.

رالف قبان (UIB - دبي):
مكاتب جديدة في الهند والبرازيل وكولومبيا ورومانيا وباكستان



العضو المنتدب لدى شركة UIB لـوساطة التأميـن **رالف قبان** افاد في حديث الى «البيان الاقتصادية» عن توسع الشركة نحو الهند من خلال افتتاح مكتبين جديدين في مومباي ودلهي ومكاتب في كل من البرازيل والمكسيك وكولومبيا، كما انها تستعد لافتتاح مكاتب جديدة ايضا في رومانيا وباكستان.

وقال على مستوى العوائد (REVENUE) تحتل UIB المرتبة الثامنة عالميا بين شركات وساطة اعادة التأمين، والوحيدة عربيا المصنفة ضمن الشركات العشر الاولى في العالم.

مذكرا بأن الشركة عربية انما مقرها في بريطانيا ومع ذلك نعتبر ايضا الشركة البريطانية الوحيدة التي تحتل تلك المرتبة بين الشركات العشر الاولى في العالم، اذ ان الشركات التسع الباقية اميركية.

اسم «المختار» يعود الى سوق التأمين في ليبيا

يبدو ان الليبيين يهوون اعادة احياء اسماء شركات التأمين التي تعرفوا اليها في اوقات سابقة وانهى التأميم وجودها. فبعد ان تم انشاء شركة SAHARA تحمل اسم صحارى للتأمين برئاسة **ابراهيم فلفل**، اعلن عن انشاء شركة جديدة تحمل اسم المختار AL MUKHTAR برئاسة **عبداللطيف رخيّص**.

وتبدأ الشركة الجديدة عملها اعتبارا من مطلع العام الجديد برأسمال قدره ١٠ ملايين دينار ليبي اي ما يعادل ٨,٥ ملايين دولار اميركي.

والذين عاصروا تطور صناعة التأمين في ليبيا، يذكرون جيدا انه كانت هناك في ما مضى شركة تأمين خاصة تحمل اسم صحارى للتأمين ARA-SAH وقد انهى التأميم وجودها سنة ١٩٧١. كما كانت توجد شركة تحمل اسم المختار للتأمين AL MUKHTAR وقد جرى ضمها الى شركة ليبيا للتأمين الحكومية سنة ١٩٨١.

شركات للوساطة المالية تواجه صعوبات في ابرام عقود تأمين ضد الاخطاء المهنية
وتتمنى على هيئة سوق المال خفض قيمة التأمين من ٦٠ الى ٢٠ مليون ريال سعودي



بورصة الرياض

الزمت هيئة سوق المال في المملكة العربية السعودية شركات الوساطة المالية (وسطاء البورصة) بإبرام عقد تأمين يضمن مسؤوليتها عن الاخطاء المهنية وذلك بقيمة تعادل ١٢٠ بالمئة من رأسمال شركات الوساطة المالية.

ولما كان الحد الادنى لرأسمال شركة الوساطة المالية ٥٠ مليون ريال سعودي فهذا يعني ان قيمة عقد التأمين ضد الاخطاء المهنية يجب الا تقل عن ٦٠ مليون ريال سعودي. الا ان شركات الوساطة المالية تجد صعوبة في الحصول على عقد تأمين ضد الاخطاء المهنية. وإن وجدته فيتعين عليها ان تدفع للشركة الضامنة قسط تأمين باهظ الثمن. ولذا تمنت على هيئة سوق المال ان تخفض قيمة عقد التأمين من ٦٠ مليوناً الى ٢٠ مليون ريال سعودي.

وتقول شركات الوساطة المالية ان معظم عمليات شراء وبيع الاسهم باتت تتم مباشرة بين الزبون وسوق المال او المصارف عبر الكمبيوتر، وهذا الواقع انقص الى حد كبير احتمالات ارتكاب الوسيط المالي لاخطاء مهنية.

اضف الى ذلك ان شركات التأمين شددت شروط اصدار ذلك النوع من العقود، في مرحلة ما بعد الازمة المالية العالمية التي ضربت اسواق العالم كافة ونتج عنها ان زبائن كثيرون اقاموا دعاوى ضد الوسطاء الماليين يحمّلونهم فيها تبعة عدم اعطائهم النصح بالإبتعاد عن الاستثمارات المعرضة للمخاطر والتسبب بافتقارهم.

فهد الحصني عضواً منتدباً - رئيساً تنفيذياً للإعادة السعودية



اختارت الشركة السعوديـة لإعادة التأميـن «إعـادة» SAUDI RE **فهد بن عبد الرحمن الحصني**، عضـواً منتدبـاً - رئيسـاً تنفيذياً للشركة.

وقـد وافقـت مـؤسسـة النقـد العربـي السعودي (SAMA) بكونها هيئة الإشراف على التأمين في المملكة على تعيين **الحصني**.

وأعلن **الحصني** انه سوف يتولى منصبه الجديد اعتباراً من أول نيسان (ابريل) ٢٠١١.

و**للحصني** خبرة في صناعة التأمين تمتد ١٧ عاماً حيث عمـل طوال تلك الحقبـة في التعاونيـة السعوديـة AL TAAWUNIA، وقد رُقّع خلال تلك السنوات مرات عدة، حتى بلغ منصب الرئيس التنفيذي للشؤون الفنية فيها. ويحمل **الحصني** شهادة ماجستير في التأمين وإدارة المخاطر وكذلك زمالة التأمين من معهد التأمين البريطاني (ACII).

«دار التكافل» توقع اتفاقية شراكة مع «الزعابي لوساطة التأمين»

ايمن العجمي: تساهم في توسع علامتنا التجارية في السوق



وقعت دار التكافل المتخصصة بالتأمين وإعادة التأمين الإسلامي اتفاقية شراكة مع شركة الزعابي لوساطة التأمين في إمارة أم القيوين.

وتهدف دار لتكافل من خلال هذه الشراكة الى توسعة إطار الخدمات التي تقدمها لتشمل إمارة ام القيوين، وذلك بهدف تأمين مصادر دخل جديدة للشركة وزيادة حصتها السوقية.

بدورها تسعى «الزعابي لوساطة التأمين» الى تمكين المقيمين في الإمارة من الاستفادة من الخدمات المميزة التي تقدمها دار التكافل، والتي تشمل التأمين على المنازل والسفر والسيارات وذلك وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

وتسعى دار التكافل الى تحقيق النمو المستدام في سوق التأمين الواعد في إمارة ام القيوين، مع المحافظة على تقديم الخدمة المتميزة ومساعدة العملاء فضلاً عن تحسين العلامة التجارية للشركة وجعلها أفضل مزود لخدمات التكافل في الإمارات. وكلمة تكافل هي عبارة عن مصطلح يستخدم لوصف بوليصة التأمين على أساس مبادئ الشريعة، وعلى مبادئ الحماية والمسؤولية المشتركة.

بدأت شركة الزعابي لوساطة التأمين عملياتها في عام ٢٠٠٩ حيث عملت كوسيط لشركات التأمين المحلية. وقد حققت أقساطاً بقيمة ١٠ ملايين درهم في عامها الأول.

وقال **أيمن العجمي** المدير التنفيذي لدار التكافل: «تتمتع شركة الزعابي لوساطة التأمين بسمعة طيبة وعلاقات ممتازة في أم القيوين. وهي تعتبر الشريك المثالي لنا لنقوم بتوسيع خدماتنا وعملياتنا من خلالها. وستساهم هذه الشراكة في توسع إطار علامتنا التجارية في السوق. كما يستفيد مواطنو وسكان ام القيوين من خدمات التكافل الإسلامية المصممة خصيصاً لتتماشى مع متطلباتهم واحتياجاتهم».

وأضاف **العجمي**: «ستقوم شركة الزعابي لوساطة التأمين بتمثيلنا في ام القيوين حيث ستقوم بطرح عروضنا والبيع الحصري لبوالص تأمين السيارات في الإمارة».

مواجهة العقوبات الاقتصادية الغربية

ايران تشرّع ابوابها امام شركات التأمين العربية والاجنبية وتجيز لها انشاء فروع على الاراضي الإيرانية



جواد ماهريان

رئيس بيمه مركزي

رحب **جواد ماهريان** رئيس شركة بيمه مركزي BIMEH MARKAZI الايرانية بقدوم شركات التأمين الاجنبية الى ايران. وقال ان التشريعات الايرانية السارية المفعول باتت تسمح لشركات التأمين والاعادة الاجنبية بإنشاء فروع وشركات شقيقة لها في ايران.

اضاف: ان قرار السماح لشركات التأمين الاجنبية بالعمل في ايران جاء في اطار تنفيذ الخطة الخمسية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية في ايران، وان الشركات الاجنبية التي تعمل في ايران سوف تخضع لرقابة بيمه مركزي BIMEH MARKAZI، وهي شركة الاعادة الوطنية المولجة بمزاولة دور هيئة الاشراف على التأمين على سائر شركات التأمين والاعادة في ايران.

نذكر ان الدول الغربية الكبرى كانت قررت تطبيق عقوبات اقتصادية ضد ايران، وهي تقضي بمنع شركات التأمين والاعادة الغربية بالتعامل مع الاخطار الايرانية او تغطيتها. الا ان ايران تعمل بالمقابل على مواجهة تلك العقوبات وتطوير علاقاتها بالدول المجاورة لها، وفي هذا الاطار قررت فتح اسواقها امام شركات التأمين الاجنبية.

الماليزية لاعادة التأمين في مرتبة (أ) مع تحفّظ حيال التزاماتها ازاء شركات شقيقة

اعلنت وكالة التصنيف الاميركية ا.م.بست A.M.BEST انها صنفت القدرة المالية لشركة اعادة التأمين الماليزية MALAYSIAN REINSURANCE CO. وكذلك قدرتها الائتمانية Financial Strength And Credit Rating بمرتبة آماينوس (-A) التي تعني (ممتاز) EXCELLENT مع نظرة مستقرة. وذكرت الوكالة ان الشركة الماليزية سجلت وتسجل ارباحا اكتتابية ثابتة وانها تمارس سياسة استثمارية حذرة ورسملة كافية

CONSISTENTLY MAINTAINED UNDERWRITING PROFITABILITY PRUDENT INVESTMENT AND ADEQUATE CAPITALIZATION.

واضافت الوكالة ان العامل السلبي الوحيد الذي يمكن ان تتعرض له الشركة هو احتمال مطالبتها بضخ مزيد من الرساميل في شركات شقيقة.

تكافل ري أفضل شركة إعادة تكافل في التمويل الإسلامي

منحت شركة تكافل ري جائزة أفضل شركة إعادة تكافل عن العام ٢٠١٠ في التمويل الإسلامي. وتعتبر هذه الجائزة المعروفة بمثابة العلامة على الجودة في صناعة التأمين.

وقد منحت تكافل ري هذه الجائزة خلال الاحتفال الذي أقيم بهذه المناسبة في دبي في الثاني والعشرين من كانون الأول (ديسمبر) المنصرم.

اليوبيل الفضي لشركة بست ري BEST RE

بست ري توجّت احتفالها بضخ ١٥٠ مليون دولار اميركي في الاقتصاد الماليزي



من اليسار: د. صالح الملائكة، الشيخ خالد بن زايد آل نهيان، داتوك عبد القادر ويانغ داتو عبد الرحمن



من اليمين: دانيال عبدالله، رياض كراي، داتوك علي تان سري عبد القادر، د. صالح الملائكة، نجيب بوبكر ويانغ داتو عبد الرحمن



من اليمين: حسان خليفاتي، عبد الرؤوف قطب، عبدالله بداوي، احمد عوض، احمد عبد العزيز وخالد نامي



من اليمين: لطفي بن زرقه، منصور نصري وعلي همامي



من اليسار: فتحي حمام، هلا غطمي، انطوان اسطفان وجان بول لاسير



من اليمين: شهزاد حفيظ، نويل دي ميللو، احد المشاركين، عبد الرؤوف قطب وخالد عجلان

لابوان – ماليزيا – ناجي زخور

توّجت شركة بست ري BEST RE احتفالاتها بيوبيلها الفضي (٢٥ عاما) بمؤتمر صحافي اعلنت خلاله التزامها ضخ ١٥٠ مليون دولار اضافية في الاقتصاد الماليزي. وتميّز المؤتمر الصحافي الذي عقدته الشركة بمشاركة شخصيات ماليزية وعربية رفيعة، وبحضور مكثّف لوسائل الاعلام الماليزي والآسيوي وتشرفت مجلتنا بتمثيل الاعلام العربي خلال المؤتمر.

اما الشخصيات التي شاركت في المؤتمر فهي:

١– سمو الشيخ **خالد بن زايد آل نهيان**، رئيس مجموعة سلامة SALAMA الاسلامية للتأمين واعادة التأمين وهي الشركة الأم لـ«بست ري» BEST RE .

٢– **علي تان سري عبد القادر** رئيس مجلس ادارة مؤسسة FINANCIAL REPORTING FOUNDATION (FRF) وهو ضيف الشرف GUEST OF HONOR.

٣– المدير التنفيذي لهيئة الاشراف على الشركات الخدماتية في لابوان **عزيز عبد الرحمن** LABUAN FINANCIAL SERVICE AUTHORITY.

– الدكتور **صالح الملائكة** الرئيس التنفيذي لمجموعة سلامة SALAMA .

– **رياض كراي** المدير العام لشركة بست ري BEST RE.

وفي ما يأتي ننشر ملخصا للخطوات التي جرى تنفيذها والاعلان عنها بمناسبة الاحتفال باليوبيل الفضي للشركة.

– اعلن **رياض كراي** الرئيس التنفيذي للشركة ان بست ري BEST RE نقلت مركزها الرئيسي من تونس الى ماليزيا بكون هذه الاخيرة تحولت الى موقع محوري عالمي لشركات التكافل واعادة التكافل والمصارف الاسلامية.

– اتخاذ بست ري BEST RE من المجمع المالي المركزي IBFC في لابوان مقرا لها. والمجمع المذكور يضم كبريات الشركات العالمية التي تتخذ من لابوان مقرا اقليميا لها.

وزفّ **رياض كراي** قرار ضخ ١٥٠ مليون دولار اميركي من الاستثمارات الجديدة وذلك من خلال زيادة رساميل كل من: بست ري المحدودة BEST RE LTD، وبست ري فاميلي BEST RE FAMILY المسجلتين في لابوان ماليزيا. وقال **كراي** «ان بست ري BEST RE هي الاقدم بين شركات اعادة التكافل في العالم، وهي مصممة على الاستمرار في تنويع منتجاتها. ونحن نراهن على سمعتنا وعلى معرفتنا بالاسواق، كما اننا مصممون على المضي قدما في التوسع في مناطق جديدة في العالم».

وأضاف: «لقد رسخت لابوان موقعها كمركز مالي محوري للشركات ذات

رياض كراي: BEST RE هي الاقدم بين شركات اعادة التكافل ونراهن على سمعتنا العالمية ومعرفتنا بالاسواق



من اليسار: هلا غطمي، وليد أيوب، عبدالله بداوي، علي هاشم، نزيه فغالي وقرينته وانطوان اسطفان



من اليمين: مختار الدائرة عبد الكريم المرداسي وقرينته وعبد الله بداوي



من اليسار: شهزاد حفيظ، رفيق حلاني ونويل دي ميللو



من اليمين: حسان خليفاتي، عبد القادر والشيخ خالد آل نهيان



من اليسار: عبد الكريم المرداسي، مختار الدائرة، رياض كراي (وقوفاً) ود. صالح الملائكة



من اليسار: محمد حسن محمد



صورة تذكارية مع شعار BEST RE الجديد



أثناء قطع قالب الحلوى

الاعمال المتوافقة مع الشريعة ويعود الفضل في ذلك الى البنك المركزي الماليزي».

وقال **عزيز عبد الرحمن** يحتل المركز المالي في لابوان موقع الرائد في الاسواق المالية الاسلامية حيث بات يضم لائحة من الشركات الناجحة في مجال الاعمال المتوافقة مع الشريعة، والتي تحوز على ثقة المستثمرين في العالم اجمع.

وقال ان هذا الواقع جعل من لابوان LABUAN نقطة جذب للشركات التي تبحث عن مراكز اقليمية لاعمالها في المنطقة. ■

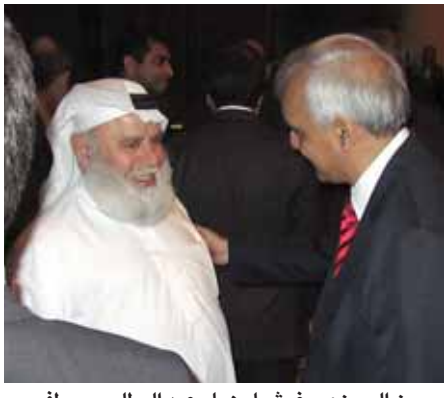
لقاء GIC RE مع السوق الاماراتي

بمناسبة زيارة السيد **يوغيش لوهيا** YOGESH LOHIYA رئيس شركة اعادة التأميـن الهندية GIC RE الامارات العربية المتحدة، اقام له المدير الاقليمي للمنطقة السيد **اريا** ARYA حفل استقبال وعشاء، دعا اليه عددا من اركان قطاع التأمين واعادة التأمين ووسطاء التأمين والاعادة وذلك في فندق THE ADDRESS.

وقد القى السيد **آريا** ARYA كلمة ترحيبية ثم تحدث السيد **لوهيا** عن الشركة والتصنيف الجيد الذي حصلت عليه والاقساط التي تحققها، وختم مؤكدا دعم الشركة المستمر للامارات والمنطقة.



من اليسار: يوغيش لوهيا، السيد آريا ورفيق حلاني



من اليمين: يوغيش لوهيا وعبد المطلب مصطفى



وائل الخطيب وسمر هيدموس



من اليسار: أسامة عابدين، PRADIP SONAWANE وK.G. RAJARAM



من اليمين: رونالد باكيسا، محمد مظهر حماده وكريم جبري



من اليمين: عدنان الترمان، أيمن عزارة واحمد بسيسو



من اليسار: رالف قبّان، راشد دياب وقرينته



من اليمين: مانوج كومار وفيفك كولهتكر



من اليسار: بارفيز صديق، براديب دارمابالان وراشد دياب



من اليسار: يوغيش لوهيا ورالف قبان

التأمين والشريعة الاسلامية لمحمد مصلح الدين

صدرت في مطلع العام ٢٠١١ الطبعة الاولى من كتاب «التأمين والشريعة الاسلامية» لمؤلفه **محمد مصلح الدين** وقد ترجمه الى العربية الضامن العربي المعروف **تيسير التريكي** وراجعه الضامن العربي المعروف ايضا **مصباح كمال**.

بصراحة نقول ان اسمي **تيسير التريكي** و**مصباح كمال** لفتا نظرنا لاعارة هذا المؤلف الاهتمام اللازم لا سيما وانه يقارن بين التأمين التقليدي والتأمين وفق الشريعة الاسلامية. وتبين لنا ان ما تضمنه الكتاب هو دراسة قدمها بشكل اطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في الفلسفة من كلية الحقوق بجامعة لبنان، فقبلت ونال كاتبها الشهادة في حينه (في العام ١٩٦٦). قدم للكتاب مترجمه احد اركان صناعة التأمين العربية **تيسير التريكي** الذي اوضح: انا اقدّم هذا الكتاب ولا انحاز الى التأمين التكافلي او التأمين الاسلامي بالضرورة، ولكنني منحاز بكل قوة الى حق الناس في المعرفة.



تيسير التريكي



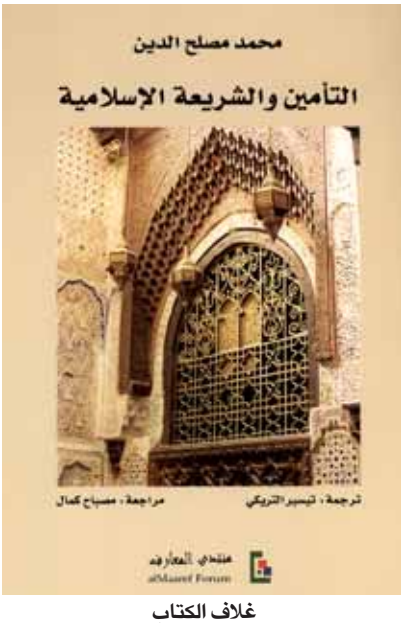
مصباح كمال

مهد للكتاب **خورشيد احمد** الامين العام لاكاديمية البحوث الاسلامية وكتب مقدمته مؤلفه شارحا اسباب كتابته معلنا ان عقد التأمين الحديث باطل وفقا للشريعة الاسلامية التي وصفها **جوزف شاخت** بأنها متشربة بالاعتبارات الدينية والاخلاقية!

يتألف الكتاب في القسم الاول من الفصل الاول «منشأ التأمين وطبيعته» والفصل الثاني «التكافل القبلي في الجزيرة العربية» والفصل الثالث «عقد التأمين الحديث» والفصل الرابع «تحليل عقد التأمين الحديث».

وفي قسم التأمين يتحدث عن طبعة «الشريعة الاسلامية ومصادرها» وفي القسم الثالث يتحدث عن تقييم «عقود التأمين الحديثة».

اللافت ان الكاتب استعان بعشرات المراجع العلمية العربية والاجنبية مشيرا الى الصفحة التي استعان بها في كل كتاب ومرجع.



غلاف الكتاب

عُمان ري
نعمل معاً
لبناء شراكة ناجحة

عُمان ري أول شركة متخصّصة مهنية في إعادة التأمين في سلطنة عُمان.

"رؤيتنا هي أن نجعل عُمان ري OMAN Re شركة تترك في نظر الناس وأذهانهم صورةً وانطباعاً يعكسان تميزها بالحيوية والمهنية والتزامها بمعايير الحوكمة وبأعراف المهنة وتقاليدها وأخلاقياتها.

أما هدفنا الأسمى فهو أن نصل بالمركز المالي للشركة وضمانتها إلى درجة عالية من القبول والموثوقية."



الشركة العُمانية لإعادة التأمين ش م ع م
ص.ب ١٩٦٨، الرمز البريدي ١١٤، حي الكروم، مسقط، سلطنة عُمان
هاتف ٢٤٦٦٧٩٠٠ (٩٦٨+) فاكس ٢٤٦٦٧٩٩٩ (٩٦٨+)
www.omanre.com.om

القطرية العامة QGIR باقية في مرتبة جيد ++B
رسملة قوية جداً وسجل ربحية مستدامة الا انها تسند الجزء الأكبر من أخطار الطاقة



الشيخ ناصر آل ثاني
QGIR



غازي ابو نحل
QGIR

أعلنت وكالة أ.م.بست الأميركية انها أعادت تصنيف القدرة المالية للشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين (QGIR) التي يرأسها الشيخ **ناصر آل ثاني** في مرتبة بي دوبل بلوس (++B) التي تعني جيد (GOOD).

كما ان الشركة تحتفظ بمرتبة تريبل بي بلوس (+BBB) لجهة قدرتها الإئتمانية مع نظرة ايجابية POSITIVE OUTLOOK.

وذكرت وكالة بست ان الشركة القطرية العامة تتمتع برسملة قوية جداً مقاسة بالأخطار التي تأخذها على عاتقها، كما تتمتع بسجل مستدام من الربحية، وان مستوى الرسملة يمكن لها ان تحتفظ بموقعها القوي في السوق القطري خلال السنوات القادمة، وان كانت تواجه بعض التحديات، إلا ان الوكالة لاحظت ان استثمارات الشركة تتمركز في المجال العقاري على نحو مكثّف.

VERY STRONG RISK ADJUSTED CAPITALIZATION
STRONG ALBEIT CHALLENGED BUSINESS POSITION AND SOUND RECORD OF PROFITABILITY

وذكرت الوكالة ان الأقساط الصافية للشركة تراجعت بنسبة ١١ في المئة بسبب اسنادها جزءاً أكبر من أخطار الطاقة الى أسواق الإعادة العالمية.

«مصون» شركة وساطة قطرية جديدة مناصفة بين البنك التجاري وشركة قطر للتأمين

اتفق البنك التجاري في قطر وشركة قطر للتأمين على تأسيس شركة مشتركة للوساطة تحمل اسم «مصون» على ان تقوم بدور الوكيل AGENT وتعنى بإصدار عقود التأمين لزبائن البنك التجاري باسم شركة قطر للتأمين وذلك في اطار ما بات يعرف بالتأمين عبر البنك BANCASSURANCE.

يبلغ رأسمال الشركة الجديدة ٢٠ مليون ريال قطري وهي مملوكة مناصفة بين الشريكين.

اسرار تأمينية

● يبحث وزير مال سابق عن شركة تأمين «برسم البيع» لشرائها للمجموعة التي يمثلها.

***

● حصلت شركة تأمين على جزء مهم جدا من تأمينات احدى المجموعات المالية. وقد يسفر التعامل بعد التجربة عن شراء المجموعة لغالبية اسهم الشركة.

الاعادة العربية: انكم حقا اهل احتراف واختصاص



الشيخ خلدون بركات
رئيس اعادة التأمين العربية

تلقينا من رئيس مجلس ادارة شركة اعادة التأمين العربية الشيخ **خلدون بركات** الرسالة التالية:

يطيب لي عقب الانتهاء من ورشة العمل التي نظمتها شركة اعادة التأمين العربية بتاريخ ٢٦/١١/٢٠١٠ في فندق بريستول – بيروت ان اعرب لكم عن جزيل شكري ووافر تقديري للجهد الطيب الذي بذلتموه في تغطية الورشة وبرنامجها الاجتماعي.

لقد شعر كل مشارك بالورشة انكم تخصونه بالاهتمام ما عزز الانطباع لديه بأنكم حقا اهل احتراف واختصاص ومحل تقدير واحترام، وما عزز ايضا تميز لبنان العزيز في مجال الاعلام والصحافة.

لقد ساهم حضوركم بنجاح الورشة حيث سلط الضوء على نشاط الشركة وما تقوم به في سبيل نشر المعرفة في مجالات متعددة، وتبادل الافكار والآراء في امور مختلفة، وتوطيد العلاقات مع الاسواق العربية العاملة في صناعة التأمين خاصة.

وفي الوقت الذي أتمنى فيه لمجلتكم المزيد من الازدهار والانتشار وللقيمين عليها استمرار التقدم والنجاح، ارجو ان تتفضلوا بقبول وافر تقديري واحترامي.

خلدون بركات
رئيس مجلس الادارة

التأمين العربية السعودية تضخ في رأسمالها ٤٠ مليون دولار

أعلنت شركة التأمين العربية السعودية انها حصلت على موافقة «مؤسسة النقد العربي السعودي» (المصرف المركزي) لضخ زيادة في رأس مالها بواقع ١٥٠ مليون ريال سعودي (٤٠ مليون دولار) عن طريق إصدار أسهم حقوق أولوية. ولا يزال إصدار أسهم حقوق أولوية يتطلب موافقة مساهمي شركة التأمين العربية السعودية وهيئة السوق المالية السعودية، وفقاً لما أوردته الشركة على الموقع الالكتروني التابع للبورصة السعودية. وكان رأس المال المدفوع لشركة التأمين العربية السعودية عند ١٠٠ مليون ريال سعودي في نهاية أيلول (سبتمبر) الماضي.

الخليج للتأمين الكويتية GULF رفعت حصتها من الشركة المصرية الى ٧٧,٥ بالمئة

رفعت شركة الخليج للتأمين GULF INSURANCE الكويتية حصتها من اسهم الشركة المصرية للتأمين التكافلي على الحياة الى ٦٠ بالمئة. والى ذلك تملك الخليج ١٧,٥ في المئة من اسهم الشركة عبر شركات تابعة لها او شقيقة ما يعني ان حصتها الاجمالية باتت تبلغ ٧٧,٥ بالمئة.

وكانت حصة الخليج قبل ذلك تبلغ ٤٢,٥ بالمئة. اما المساهمون الآخرون في الشركة المصرية فهم:

المصرف العربي الدولي ٩,٥ ٪
الشركة العربية المصرفية الدولية ٨,٣٥ ٪
بنك البركة ٨,٣٥ ٪
الاسلامية للتجارة ٨,٣٥ ٪
القاهرة لصناعة الكرتون ٨,٣٥ ٪

«النسر» اصبحت SAICO سايكو اللبنانية



نجيب بحوث
SAICO



صبحي الحسيني
SAICO

اعلنت شركة النسر للتأمين ALNISR اللبنانية انها حصلت على موافقة وزير الاقتصاد والتجارة على تعديل اسمها ليصبح الشركة التأمين العربية السعودية ش.م.ل. (SAICO) SAUDI ARABIAN INSURANCE CO SAL. وسايكو SAICO هو اسم الشركة الام التي تملك اسهم شركة النسر بالكامل.

نذكر ان النسر للتأمين اسست سنة ١٩٦٤ لتكون الذراع التأمينية لمجموعة آيس ACE السعودية. وتعتبر سايكو SAICO اللبنانية من بين أكثر شركات التأمين اللبنانية ملاءة ويعرف عنها التزامها سياسة اكتتابية محافظة.

ويتولى منصب المدير العام فيها **صبحي الحسيني** الذي يشغل في الوقت عينه منصب ممثل شركات التأمين في المجلس الوطني للضمان وفي المؤسسة الوطنية للضمان الالزامي.

نذكر ان المجموعة السعودية كانت في الستينات قد جعلت من بيروت مقرا اقليميا لها، واضطرت الى الانتقال الى اثينا اليونان تحت وطأة الحرب في لبنان. وبعد ان شرّعت المملكة العربية السعودية التأمين التعاوني نقلت المجموعة مكاتبها الاقليمية الى العاصمة السعودية حيث تتابع من هناك اعمال الشركات التابعة لها والشركات الشقيقة في سائر مناطق الشرق الاوسط بما في ذلك لبنان. ويتولى رئاستها التنفيذية **نجيب بحوث**.

الاردنية للتأمين تقترب من تصنيف (أ) (A)
وكالة أ.ام. بست ترفع تصنيفها وتثني على حفاظها على ربحيتها



عماد عبد الخالق
JORDAN INSURANCE CO

سجلت الشركة الاردنية للتأمين JORDAN INSURANCE CO خطوة متقدمة في طريقها الى الفوز في تصنيف دولي رفيع، وهي باتت تقف على مسافة ضيقة من مرتبة (أ) (A). فقد اعلنت وكالة التصنيف الاردنية AM BEST انها رفعت تصنيف القدرة الائتمانية CREDIT RATING للشركة الاردنية للتأمين الى تريبل بي بلوس (+BBB). كما رفعت قدرتها المالية FINANCIAL STRENGTH الى بي دوبل بلوس (++B)، كما عدلت نظرتها الى الشركة من مستقر STABLE الى ايجابي POSITIVE.

وجاء في التقرير الذي اصدرته بست ان هذا الترفيع يعكس الموقع الرائد لشركة التأمين الاردنية في الاردن وربحيتها القوية والمستقرة، وكذلك رسملتها القوية مقاسة بالاخطار التي تأخذها على عاتقها. والى ذلك فإن هذا الترفيع يأخذ في الاعتبار الاستراتيجية الاستثمارية للشركة

THE RATING ACTIONS REFLECT JIC'S LEADING BUSINESS POSITION IN JORDAN, STRONG AND STABLE TECHNICAL PROFITABILITY AND STRONG RISK-ADJUSTED CAPITALISATION. THE COMPANY'S INVESTMENT STRATEGY REMAINS AN OFFSETING FACTOR.

والعوامل المضادة

وتوقعت بست ان تحقق الشركة خلال العام ٢٠١٠ نموا يتراوح بين ٥ و٧ بالمئة وان تبلغ اقساطها المكتتبة ٤٢,٥ مليون دينار اردني.

واثنت بست على الجهد الذي تبذله الشركة للحفاظ على ربحيتها بحيث ابقت النسبة المركبة لعملياتها بحدود ٧٥ في المئة فقط. والنسبة المركبة تشمل التعويضات المدفوعة والعالقة، مضافا اليها العمولة والنفقات الادارية.

بعد أن أقفلت لابوان ري فرعها في البحرين
فاكر الريّس يشكر الأصدقاء



بمناسبة انهاء تعاقده مع الشركة وجه **فاكر الريّس**، المدير الإقليمي لشركة لابوان ري LABUAN RE البحرين كتاباً الى أصدقائه وزملائه في منطقة الشرق الأوسط يبلغهم فيه امتنانه للدعم الذي حظي به طوال الفترة التي أمضاها في المنطقة، والتي شاءت الظروف ان تنتهي بقرار استراتيجي اتخذته لابوان ري LABUAN RE، ويقضي بإقفال الفرع الإقليمي ونقل محفظته الى الشركة الأم في ماليزيا.

وأعرب **الريّس** عن عزمه على الاستمرار في العمل من أجل تطوير صناعة التأمين في المنطقة، متمنياً للجميع عاماً جديداً ومزيداً من النجاحات.

باسم حدادين نائبا للرئيس التنفيذي في TRADE UNION للتأمين التعاوني



اعلن **عباس عبد الجليل** الرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد التجاري للتأمين واعادة التأمين التعاوني السعودية TRADE UNION تعيين **باسم حدادين**، نائبا للرئيس التنفيذي للشركة اعتبارا من اول كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٠.

وقال **عبد الجليل** ان **حدادين** يحمل معه الى الشركة خبرة طويلة في مجالي التأمين والاستثمار، حيث سبق ان تولى مناصب تنفيذية في مواقع مماثلة على امتداد السنوات الـ ٢٥ الماضية.

نذكر ان **باسم حدادين** هو احد خريجي الجامعة الاميركية في بيروت ويحمل شهادة الزمالة من المعهد البريطاني للتأمين (FCII).

حاكم مصرف البحرين المركزي ونائب رئيس هيئة اللويدز يزوران مكتب الصندوق الأفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة

أبو نحل: نجاح هذه الصناديق يؤكد أهمية التعاون في قطاع التأمين



من اليسار: نبيل حجار، كامل أبو نحل، رشيد المعراج، غراهام وايت، غازي أبو نحل، عبد الرحمن الباكر والشيخ ناصر آل ثاني

خلال حفل الإفتتاح لمركز شركة TRUST RE في البحرين وخلال زيارة الطوابق والدوائر المختلفة في الشركة، قام حاكم مصرف البحرين المركزي، **رشيد المعراج** و**غراهام وايت** نائب رئيس هيئة اللويدز Lloyd's Of London بزيارة مكتب الصندوق الأفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE حيث استقبلهم المدير العام للصندوق **نبيل حجار** الذي رحب بالحضور وأعطاهم نبذة عن الصندوق وطريقة عمله، كما عرض للتقدم الذي وصل اليه منذ ان تأسس وباشر العمل في مملكة البحرين.

وخلال الزيارة أشار رئيس مجموعة ترست **غازي أبو نحل** الى انه إضافة الى الصندوق الأفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة، فإن الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب يتخذ من البحرين مقراً له، وهذان الصندوقان الناجحان يمثلان النموذج الحي عن أهمية التعاون بين شركات التأمين وإعادة التأمين الإقليمية وما يمكن ان تحققه من نجاح إذا تكاتفت جهودها. وأشاد بمملكة البحرين وقوانينها التي أتاحت الفرصة لهذين الصندوقين بالتسجيل وإقامة مقريهما في عاصمتها الأمر الذي ساعد على نجاحهما.

رافق السيدين **المعراج** و**وايت** خلال الزيارة كل من المدير التنفيذي لرقابة المؤسسات المالية في مصرف البحرين المركزي **عبد الرحمن الباكر**، رئيس مجلس إدارة الشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين الشيخ **ناصر آل ثاني** والشيخ **محمد آل ثاني**. وكان حاضراً خلال الزيارة رئيس مجموعة ترست TRUST GROUP **غازي أبو نحل** ورئيس شركة TRUST RE **كامل أبو نحل**.

باشر الصندوق الأفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE أعماله في تشرين الأول (أكتوبر) ١٩٩٩ ويضم في عضويته ٣٦ شركة تأمين وإعادة تأمين من ٢٢ بلداً في افريقيا وآسيا، وتقوم شركة ترست «ترست ري » TRUST RE – البحرين بإدارة الصندوق منذ تأسيسه. أما الإدارة العامة المباشرة للصندوق فيتفرغ لها **نبيل حجار**.

مجموعة ترست العالمية للتأمين تستضيف متدربين لتحسين الكفاءة

سمير سكر: المجموعات من ثماني دول في الشرق الأوسط وشمال افريقيا



صورة تذكارية ويظهر سمير سكر من اليمين

صرح السيد **سمير سكر** المدير العام التشغيلي – أعمال تأمينات الحياة والصحة في مجموعة شركات ترست العالمية للتأمين TRUST INTERNATIONAL بأنه تمت خلال العام ٢٠١٠ استضافة مجموعات مختلفة في المكتب الإقليمي في عمان من الموظفين الفنيين من شركات المجموعة المنتشرة في ثماني دول عربية في الشرق الأوسط وشمال افريقيا وقبرص للتدريب واكتساب الخبرة العملية بالعمل جنباً الى جنب مع موظفي الاكتتاب والإدارة في عمان، بالإضافة الى إقامة ورشات عمل لهم خلال فترة التدريب حيث راوحت كل فترة من أسبوع الى أسبوعي عمل. كذلك استضاف المكتب الإقليمي في عمان مؤخراً مجموعة من موظفي شركة ترست الجزائر للتأمين وإعادة التأمين والذين يعملون في دائرة تأمينات الحياة، وخلال فترة زيارتهم التي استمرت لمدة عشرة أيام تم تدريبهم وتعريفهم على مفهوم تأمينات الحياة وأنواعه ومهام أقسام الدائرة من الإصدار وخدمة العملاء وتقييم التعويضات واقرارها والتركيز على أسس الاكتتاب الفردي والجماعي ومبادئ إعادة التأمين وورشات العمل المختلفة، وقد أشرف على عملية التدريب السيد **أيمن عيسى** مدير العمليات والدعم الفني – الحياة والصحي – في مجموعة شركات ترست العالمية للتأمين بالإضافة الى مجموعة من موظفي المكتب الإقليمي.

الثقة الدولية للتأمين تعقد دورة تدريبية في عمان



صورة تذكارية ويظهر خالد ابو نحل (الرابع من اليمين)

عقدت شركة الثقة الدولية للتأمين قبرص المحدودة Trust International – المكتب الاقليمي في الاردن، دورة تدريبية في عمان خلال الفترة من ١٠ الى ١٥ تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠١٠ بعنوان «دورة تدريبية لاعادة التأمين». واجرى التدريب السيد **خالد ابو نحل**، الرئيس التنفيذي للعمليات – عمليات التأمينات العامة، في مجموعة شركات ترست. وحضر الدورة ثلاثون من موظفي المجموعة من مختلف الدول (الجزائر، ليبيا، قبرص، فلسطين، لبنان، سوريا، اليمن، قطر والبحرين). وتناولت الدورة انواع اعادة التأمين مع التركيز على المناقشات التفاعلية وحلقات العمل. وكان التجمع فرصة لتبادل المعرفة والخبرة بما يتماشى مع جهود المجموعة المستمرة لرفع مستوى موظفيها وفقا لاعلى مستوى من التدريب.

شركات التأمين الإماراتية تعلن أرباحها عن الأشهر التسعة الأولى

٩٢٧ مليون درهم الأرباح المجمعة لـ ٢٨ شركة تأمين مدرجة

١٠ شركات حققت نمواً في الارباح و١٢ تراجعت و٥ خاسرة

تراجعت الأرباح المجمعة لـ ٢٨ شركة تأمين إماراتية مدرجة في الأسواق المالية في الإمارات بنسبة ٦,٥ في المئة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠ الى ٩٢٧ مليون درهم مقابل ٩٩٢,٥ مليون درهم خلال الفترة المماثلة من العام الماضي. بحسب القوائم المالية لشركات التأمين.

١٠ شركات تأمين تحقق نسباً في النمو

ونجحت ١٠ شركات تأمين وطنية في تحقيق نسب نمو في الارباح الصافية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي راوحت بين ١٪ و٢٤٪ وتراجعت الأرباح الصافية لـ ١٢ شركة فيما بلغ عدد شركات التأمين الخاسرة ٥ شركات.

وبحسب تقرير هيئة التأمين لعام ٢٠٠٩، يبلغ عدد شركات التأمين العاملة في السوق الإماراتي ٥٨ شركة، منها ٣٢ وطنية، و٢٦ أجنبية، وبلغت الأموال المستثمرة في القطاع العام الماضي ٢٣,٧ مليار درهم، تركزت ٤٧,٣٪ منها في الأسهم والسندات، يليها الودائع بنسبة ٣٤,٢٪.



عبد المطلب مصطفى
OMAN INS



عمر الامين
ARAB ORIENT



وليد صيداني
ADNIC



كمال السرطاوي
الظفرة للتأمين



رفيق حلاني
سلامة للتأمين

عمان الاولى بالأرباح تليها المشرق العربي وأدنيك

حققت شركة عمان للتأمين .OMAN INS التي يديرها **عبد المطلب مصطفى** أكبر أرباح صافية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي بلغت ١٦٩,٤ مليون درهم، تلتها شركة المشرق العربي ORIENT للتأمين التي يديرها **عمر الامين** بأرباح بلغت ١٦٠,١ مليون درهم وبزيادة تقدر بنحو ٦٪ مقارنة بأرباحها خلال الفترة المقابلة من العام الماضي والتي بلغت ١٥٠,٨ مليون درهم، ثم شركة أبوظبي الوطنية للتأمين ADNIC التي رفعت أرباحها بنسبة ٥٢٣ ٪ الى ١٢٨,٥ مليون درهم خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي مقابل ٢٠,٦ مليون درهم خلال الفترة المماثلة من العام الماضي وبلغت اقساطها ١,٣٦ مليار درهم اماراتي ويذكر ان رئيسها التنفيذي هو **وليد صيداني**.

* * *

٤٩,٨ مليون درهم أرباح الظفرة

وشملت قائمة شركات التأمين الوطنية التي حققت نمواً في أرباحها شركة الظفرة للتأمين AL DHAFRA ويديرها السيد **كمال السرطاوي** والتي زادت أرباحها الصافية بنسبة ٧٨٪ لتصل الى ٤٩,٨ مليون درهم خلال التسعة الأشهر الأولى من العام الحالي مقابل ٢٨ مليوناً خلال الفترة المقابلة من العام الماضي.

كما ارتفعت حجم أقساطها المكتتبة بنسبة ١٧٪ الى ٢٣٥,٢ مليون درهم إماراتي وموجوداتها بنسبة ٩٪ الى ٧٤٦ مليون درهم.

* * *

٤٣,٧ مليون درهم أرباح سلامة

بلغت أرباح الشركة الإسلامية العربية للتأمين سلامة SALAMA التي تعمل في مجال خدمات التأمين التعاوني وإعادة التأمين الإسلامي ٤٣,٧ مليون درهم خلال الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠١٠. وبلغ العائد على سهم الشركة ٤ فلوس.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو **رفيق حلاني**.

٣٧ مليون درهم أرباح اللاينس

كما نمت أرباح شركة اللاينس للتأمين ALLIANCE بنسبة ١٥٪ لتصل الى ٣٧ مليون درهم خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي مقابل ٣٢,١ مليون درهم خلال الفترة المماثلة من العام الماضي. علماً ان الرئيس التنفيذي للشركة هو **وسام الهيمص**.

وبلغت الموجودات ٩٤٦,٤ مليون درهم مقابل ٩٠٩,٥ ملايين في نهاية العام الماضي وحقوق المساهمين ٢٩٥ مليون درهم مقابل ٢٦٨,٤ مليوناً.

* * *

٢٩,٥ مليون درهم ارباح «الصقر»

بلغت ارباح شركة الصقر الوطنية للتأمين ALSAGR NATIONAL ٢٩,٥ مليون درهم خلال الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠١٠. وبلغ العائد على سهم الشركة خلال الفترة نفسها ٠,١٣ درهم.

ويعمل الرئيس التنفيذي للشركة **سامي الشخشير** على دفع الشركة قدما الى تحقيق مزيد من التقدم والارباح.

* * *

٢٣,٩٨ مليون درهم أرباح رأس الخيمة الوطنية

حققت شركة رأس الخيمة الوطنية للتأمين RAK NATIONAL ألتي يديرها **انطوان اسطفان** أرباحاً صافية قدرها ٢٣,٩٨ مليون درهم للأشهر التسعة المنتهية في ايلول (سبتمبر) ٢٠١٠ أي بارتفاع نسبته ١,٠٦٪ مقارنة مع ٢٣,٧٢ مليون درهم للفترة نفسها من عام ٢٠٠٩.

* * *

١٦,٥ مليون درهم ارباح التأمين المتحدة

بلغت ارباح شركة التأمين المتحدة UNITED المدرجة اسهمها في سوق أبوظبي للأوراق المالية ١٦,٥ مليون درهم في الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠١٠، وبلغ العائد على سهم الشركة ٣٣ فلساً.

يذكر ان مدير عام الشركة هو **خليل سعيد**.



وسام الهيمص
ALLIANCE



سامي الشخشير
ALSAGR NATIONAL



انطوان اسطفان
RAK NATIONAL



خليل سعيد
UNITED



حسين الميزة
AMAN



أسامة عابدين
TAKAFUL



بسام جلميران
AL WATHBA



احمد كاظم
ASCANA



احمد خاطر
SIC



انطوان معلولي
AL FUJAIRAH



سامر بشناق
UNION

١٦ مليونا ارباح AMAN

وبلغت أرباح شركة دبي للتأمين وإعادة التأمين AMAN ١٦ مليون درهم ويرأسها **حسين الميزة.**

❊ ❊ ❊

١٦ مليون درهم ارباح «ابو ظبي للتكافل»

اعلنت شركة ابو ظبي الوطنية للتكافل TAKAFUL تحقيق ارباح بلغت ١٦ مليون درهم في الاشهر التسعة الاولى من ٢٠١٠ مقابل صافي خسارة بقيمة ٨,٣ ملايين درهم عن الفترة نفسها من ٢٠٠٩.

وبلغت الاشتراكات المكتتبة ١١٧,٧ مليون درهم خلال الربع الثالث مقارنة بـ ١٥٦,٤ مليوناً عن الفترة نفسها من عام ٢٠٠٩.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو **أسامة عبد الرؤوف عابدين**.

❊ ❊ ❊

١٣,٢ مليون درهم ارباح الوثبة

اظهرت نتائج شركة الوثبة للتأمين AL WATHBA عن الاشهر التسعة الاولى من ٢٠١٠ تحقيق ارباح بلغت ١٣,٢ مليون درهم من ١١,٤ مليون درهم بنسبة نمو ١٥ في المئة عن الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩.

ووفقا للبيانات المالية التي اعلنتها الشركة، ارتفعت ارباح الربع الثالث الى ٢,٧ مليون درهم من ١,٦ مليون درهم.

يذكر ان المدير العام للشركة هو **بسام جلميران**.

❊ ❊ ❊

١٠,٦ ملايين درهم ارباح «الاسكندنافية»

بلغت ارباح الشركة العربية الاسكندنافية للتأمين ASCANA خلال الأشهر التسعة الاولى من عام ٢٠١٠ حوالى ١٠,٦ ملايين درهم اماراتي.

وبلغ صافي ايرادات اقساط التأمين ٢٤,٤ مليون درهم خلال الفترة نفسها وبلغت الارباح الفنية ١٣,٨ مليون درهم.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو **احمد كاظم.**

❊ ❊ ❊

٩,٥ ملايين ارباح الشارقة للتأمين

وحولت شركة الشارقة للتأمين SIC خسارتها الى ربح بقيمة ٩,٥ ملايين درهم اماراتي. يذكر ان مدير عام الشركة هو **احمد خاطر**.

❊ ❊ ❊

٤ ملايين درهم أرباح الفجيرة للتأمين

بلغت أرباح شركة الفجيرة للتأمين AL FUJAIRAH التي يديرها **انطوان معلولي** ٤ ملايين درهم. وبلغ العائد على سهم الشركة ٥,٤٧ دراهم.

❊ ❊ ❊

٥٣,٣ مليوناً أرباح شركات التكافل

أما الأرباح المالية لشركات التكافل فبلغت ٥٣,٣ مليون درهم خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠ مقابل ٩٢,٨ مليوناً خلال الفترة المقابلة من العام الماضي.

❊ ❊ ❊

تقليص خسائر الاتحاد للتأمين

وكانت شركة الاتحاد للتأمين UNION التي تسلّم **سامر بشناق** ادارتها مؤخرا قلّصت خسارتها من ١٨,١ مليوناً الى ١,٩ مليون درهم.

شركات لم تصلنا تقاريرها

تجدر الاشارة الى ان عدد من الشركات لم تردنا تقاريرها المالية سنتمكن من نشرها فور ارسالها الينا.

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE
AAA	899
ABOUMERHI GROUP	365
ACAIR	459
ACE / BAHRAIN	151
ACE/ KSA	497
ACIG	607
ACONAGE	300
ADDISON BRADLEY	647
ADIR	895
ADIR SYRIA	383
ADNIC	585
AFFRAD	201
AFRICAN	885
AFRO ASIAN ASSISTANCE	869
AGILITY	265
AHLEIA / KUWAIT	613
AHLI BANK	049
AHLI BANK / JORDAN	103
AHLI UNITED BANK	021
AHLIA / BAHRAIN	823
AHLIA / KSA	233
AIG / PALESTINE	601
AIMS	445
ALA	225
ALIG LIFE	277
ALLIANCE	771
ALLIANCE	591
ALLIANZ SNA	399
ALPHA LLOYDS	699
AMAN	911
AMAN / YEMEN	799
AMANA	185
AMANA / KSA	153
AMIG	493
AON ME	629
APEX	101
AQARAT	479
AQEELAH TAKAFUL	871
ARAB ASSIST	739
ARAB BANK	217
ARAB ORIENT / JORDAN	605
ARAB ORIENT / SYRIA	115
ARAB RE	643
ARAB UNION INT'L	875
ARAB UNION RE	711
ARABIA	443
ARABIA / KSA	597
ARABIA SYRIA	815
ARABIAN SHIELD	533
ARIG	675
AROPE	427
AROPE SYRIA	819
ASL	261
ASSAFIR	269
ASSALAM	893
ASSIST AMERICA - MENA	813
AUDI	004
AUDI	005
AUDI BANK	928
AVAYA	035
AVRASAYA	761
AWAD SAMI	470
AWRIS	687
BA SHIPPING	295
BANK OF JORDAN	117
BANK OF PALESTINE	089
BANKERS	425
BANKMED	022
BANQUE DU LIBAN	158
BARAKA BANK	193
BBAC	251
BBK	215
BCTC	002
BEEMA	037
BEIRUT BANK	213
BEIRUT BROKERS	461
BEIT MISK	507
BEMO BANK	247
BERYTUS	539
BESISSO LEGAL	847
BEST ASSISTANCE	781
BEST RE	679
BILADOUNA	677
BIT	199
BKIC	155
BLC	170
BLF	205
BLOM	007
BLUE NILE	625
BMI	333
BMW	418
BNH	149
BSO	121
BUHAIRA NATIONAL	371
BURGAN	187
BURGAN BANK	017
BURUJ	499
BUSINESS LINK	206
BUSTAN HOTEL	353
BYBLOS BANK	219
BYBLOS INSURANCE	309
C & G	653
CAAT	795
CAC	809
CAIRO AMMAN BANK	106
CANON	409
CAPE	449
CAPINNOVA INVESTMENT BANK	135
CAPITAL	401
CAPITAL BANK	098
CBD	067
CCR	685
CCR / ALGERIE	673
CENTURY 21	513
CHABROS	487
CHAHINE MOHAMED	620
CHEDID RE	681
CHEDID RE	930
CIB	677
CIG	299
CLA	541
COGENT ME	723
COMMERCIAL	275
COMPASS	321
CPC	471
CREDIT AGRICOLE	468
CREDIT BANK	025
CREDIT LIBANAIS BANK	145
CREDIT NATIONAL	189
CREPAWAY	367
CRESCENT GLOBAL	663
CS & T	175
CUMBERLAND	455
DAEWOO	043
DAR AL TAKAFUL	879
DELTA	821
DHAFRA INSURANCE	389
DHOFAR BANK	129
DHOFAR INSURANCE	079
DMG EVENTS	369
DOHA BANK	053
DOHA INSURANCE	237
DUBAI INSURANCE	239
DURAR PROPERTIES	473
EGIA	731
EGYPTIAN ARAB LAND BANK	231
EGYPTIAN TAKAFUL	855
ELECTRICITE ZAHLE	551
EURO ARAB	849
EXPEDITORS	293
F GROUP	515
FAIR OIL & ENERGY	659
FAISALIAH	351
FAJR AL GULF	891
FAJR RETAKAFUL	928
FEDERAL BANK OF LEBANON	258
FENCHURCH FARIS	667
FENICIA	181
FIDELITY	447
FIORDELLI	336
FIORDELLI	337
FIRST	229
FIRST QATAR	503
FNB	305
FORD	433
FRANSABANK	113
GEMAYEL FRERES	439
GENERAL ARABIA	737
GENERAL TAKAFUL	923
GEZAIRI SHIP	310
GGICO	003
GIC RE	706
GLOBE SHIPPING	177
GLOBEMED QATAR	669
GLOBEMED SYRIA	657
GOLDEN TULIP	363
GRAS SAVOYE	567
GRAS SAVOYE/EGYPT	785
GREEN SHIELD NATIONAL	645
GRS	697
GTS	263
GUARDIAN	753
GUARDIAN	907
GULF BANK	057
GULF CAPITAL	242
GULF GENERAL	031
GULF INSURANCE / KUWAIT	603
GULF RE	691
GULF UNION	754
HILAL TAKAFUL	065
HILAL TAKAFUL	378
HILAL TAKAFUL	702
HILAL TAKAFUL	703
HORIZON	195
HOUSING BANK	235
HYPCO	555
IBC	465
IBL	191
ICAR WAKIM	529
ICCES	377
IGI	721
IHG / JORDAN	345
IIB	163
IMPA	775
IMPEX	423
INATEK	203
INTERCONTINENTAL ABU DHABI	355
INTERMED	581
INVEST BANK	077
ISLAMIC	091
ISLAMIC SUDAN	207
ITS	029
JAGUAR	421
JAMMAL TRUST BANK	183
JAZEERA / YEMEN	805
JAZEERA FINANCE	045
JERUSALEM	841
JOFICO	777
JOIF	387
JORDAN DUBAI ISLAMIC BANK	119
JORDAN EMIRATES	609
JORDAN INDUSTRIAL ESTATES	505
JORDAN INS	927
JORDAN INTERNATIONAL	865
JORDAN ISLAMIC BANK	097
JORDAN KUWAIT BANK	111
JOSEMAR	323
JRS HOLDING	453
JUELMIN	695
KAIR	041
KASPERSKY LAB	061
KFH	002
KHAIR/ IRAQ	791
KHARTOUM BANK	241
KHAZZAKA INSURANCE GROUP	571
KHOURY GEORGE & CO	561
KHOURY HOME	435
KHOURY HOME	441
KSARA	437
LA MEDICALE	569
LAYIA	341
LEADERS	327
LEADERS BROKERS	395
LEBANESE CANADIAN BANK	211
LEVANT EXPRESS	313
LEVTRACO	273
LEXMARK	381
LIA	967
LIBANO SUISSE	457
LIBERTY	466
LIBYA INS	863
LOCKTON (MENA)	649
LTI	271
LUFTHANSA	335
MAC CORP	543
MADAEN AL NOUR	509
MAE	767
MALIA	329
MANARA	256
MANARA	749
MAROCAINE VIE	125
MASHREQ BANK	Book Marker
MAWARID BANK	179
MAZAYA QATAR	511
MEA	472
MEARCO	283
MEDGULF	527
MEDNET / BAHRAIN	683
MEDNET KSA	719
MEDNET LIBAN	563
MEDSYR	783
MEGA	901
MERCEDES	415
MERIT SHIPPING	285
METLIFE ALICO	583
METROPOLITAN CITY CENTER	373
MIB	463
MIDDLE EAST	611
MIS	717
MISR BANK	105
MISR INSURANCE	523
MISR LIBAN BANK	255
MNK RE	661
MOTION	655
MOUSSALEM BROS	545
MOVENPICK-DOHA	361
MSC	315
MUNICH RE	627
MURABAHAT	470
MUSCAT BANK	095
NACB	316
NAS	693
NASCO KARAOGLAN	689
NASSIF ASSURANCE	209
NATIONAL TAKAFUL	623
NATIONAL/JORDAN	593
NBA	116
NBA	116
NBAD	467
NBK	011
NBO	161
NCB	GateFold
NCB / LYBIA	141
NEXT CARE	709
NIC	757
NIC	829
NIC / IRAQ	835
NILE TAKAFUL	589
NILEIN	058
NISSAN	009
NORTH	579
NRIS	909
OMAN ARAB BANK	055
OMAN HOUSING BANK	085
OMAN INS	844
OMAN RE	919
OMAN UNITED	587
ORIENT UAE	397
PAC	338
PALESTINE INS	743
PHARAON & CHIHA BANK	249
PHILADELPHIA	751
PINNACLE	451
PMC RE	701
PORT DE BEYROUTH	267
PROSERVICES	517
PURPLE MARTIN	549
Q RE	665
QAFELA	491
QATAR GENERAL	227
QATAR ISLAMIC INSURANCE	489
QATARLYST	599
QIB	221
QNB	167
R X SOLUTIONS	886
RAFAL	481
RAK INSURANCE	715
RAK PROPERTIES	069
RED SEA PALACE	347
RED SEA PALACE	391
RIACHI GROUP	411
ROYAL INSURANCE	573
SABA' YEMEN	811
SABB	039
SAFAT TAKAFUL	059
SAFIR	343
SAGR NATIONAL	223
SAHARA	617
SAICO	595
SALAM ROTANA	359
SALAMA	071
SALAMA	123
SALIM	615
SAMSUNG	559
SAUDI BROKERS	633
SAUDI NATIONAL COMMERCIAL BANK	253
SAUDI OGER	006
SAUDI RE	671
SAVANNA	793
SCR	639
SEA CARGO	287
SEALINE	281
SEATRANS	289
SECURE	905
SECURITE	331
SGBL	197
SHAMIL BANK OF YEMEN & BAHRAIN	147
SHIEKAN	127
SIIB	109
SKIC	621
SLOOP	535
SOCOTEC	519
SOFTMIND	413
SOFTWARE DESIGN	375
SOGECAP LIBAN	575
SOLIDARITY	619
SOLIDERE	173
SOS AUTO	537
SOUHEIL SABELLA	873
SSS	562
STAR	763
STAR OF LEBANON	758
SUDANESE FRENCH BANK	131
SUEZ CANAL	390
SUZUKI	968
SYRIAN ARAB INSURANCE	483
SYRIAN INVESTMENT	484
TADAMON INT'L ISLAMIC BANK	139
TAKAFUL RE	651
TAKAFUL/PALESTINE	789
TALOS PRODUCTION	565
THURAYA	393
TOTAL CARE	577
TOURISM & SHIPPING	291
TRADE UNION	741
TRUST / YEMEN	801
TRUST ALGERIA	705
TRUST INSURANCE BROKERS	033
TRUST LYBIA	525
TRUST PALESTINE	913
TRUST RE	635
TRUST SYRIA	837
TRUST TRADING	279
TUNIS RE	641
UCA	324
UFA	897
UIB	637
ULYSSE	521
UNB	075
UNIGAZ	553
UNION / UAE	817
UNION BANK	063
UNISHIP	303
UNITAG	385
UNITED / JORDAN	827
UNITED / LEBANON	319
UNITED / UAE	402
UNITED / YEMEN	495
UNITED ARAB BANK	027
UNITED CAPITAL BANK	137
UNITED/SYRIA	797
UNITRUST	081
VESTEL	407
VRS ADJUSTERS	557
WASEEL	713
WATANIA	133
WATANIA / KSA	631
WATANIA / YEMEN	803
WATHBA NATIONAL	429
WEHBE INS	812
YARMOUK	093
YEMEN BANK FOR RECONSTRUCTION	083
YEMEN GENERAL	245
YEMEN TOURISM	357
YEMENI QATARI INSURANCE	349
ZAKHOUR	759
ZAKHOUR	883
ZARIS	727
ZURICH	073

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة
العدد ٤٧٠ • السنة الأربعون • كانون الثاني (يناير) ٢٠١١
Al Bayan Economic • Issue N° 470 • 40th Year • January 2011

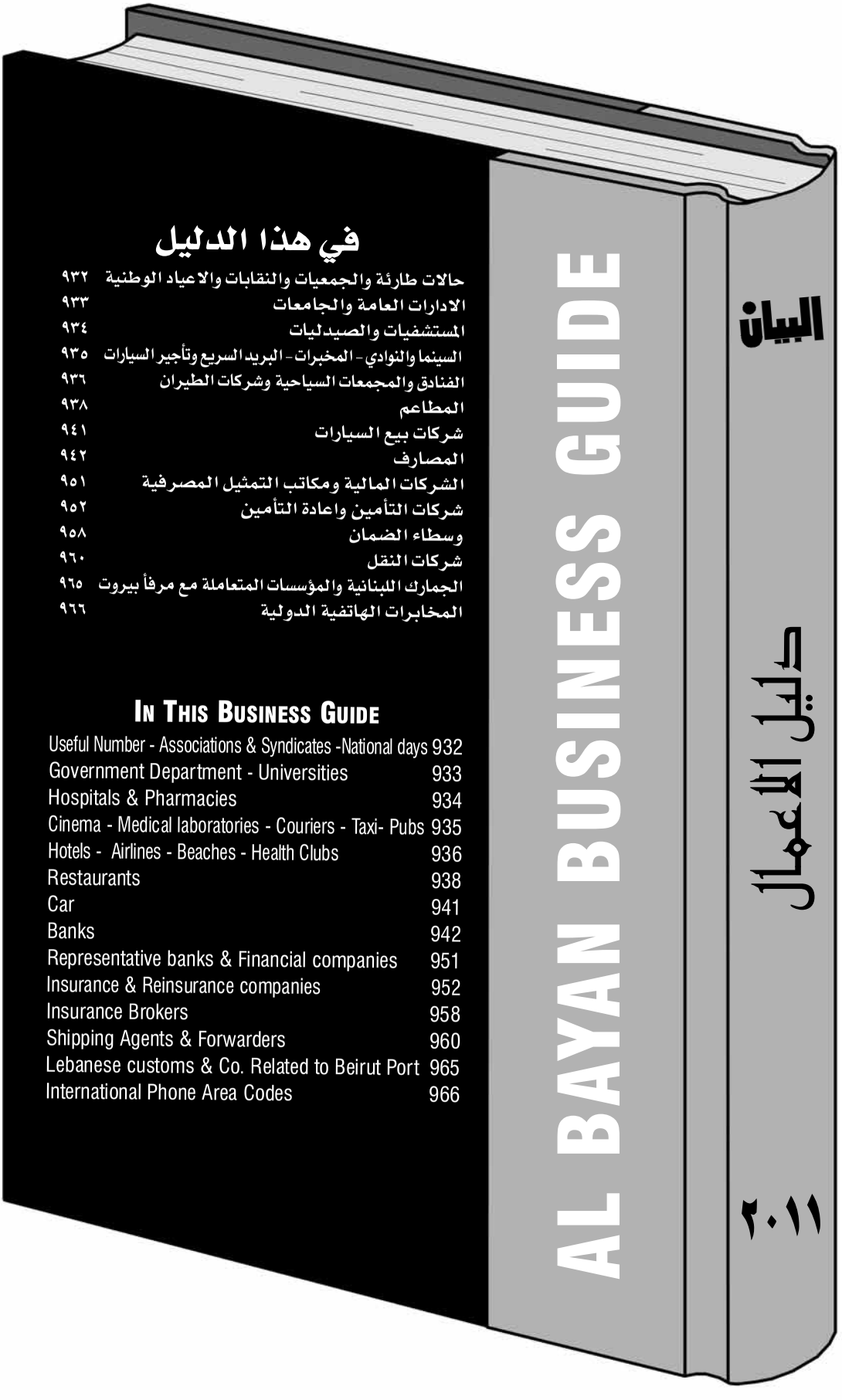
PART III الجزء الثالث

AL BAYAN BUSINESS GUIDE 2011

دليل الاعمال ٢٠١١



المجلة الاقتصادية الرائدة في العالم العربي



في هذا الدليل

حالات طارئة والجمعيات والنقابات والاعياد الوطنية	٩٣٢
الادارات العامة والجامعات	٩٣٣
المستشفيات والصيدليات	٩٣٤
السينما والنوادي - المخبرات - البريد السريع وتأجير السيارات	٩٣٥
الفنادق والمجمعات السياحية وشركات الطيران	٩٣٦
المطاعم	٩٣٨
شركات بيع السيارات	٩٤١
المصارف	٩٤٢
الشركات المالية ومكاتب التمثيل المصرفية	٩٥١
شركات التأمين واعادة التأمين	٩٥٢
وسطاء الضمان	٩٥٨
شركات النقل	٩٦٠
الجمارك اللبنانية والمؤسسات المتعاملة مع مرفأ بيروت	٩٦٥
المخابرات الهاتفية الدولية	٩٦٦

In This Business Guide

Useful Number - Associations & Syndicates -National days	932
Government Department - Universities	933
Hospitals & Pharmacies	934
Cinema - Medical laboratories - Couriers - Taxi- Pubs	935
Hotels - Airlines - Beaches - Health Clubs	936
Restaurants	938
Car	941
Banks	942
Representative banks & Financial companies	951
Insurance & Reinsurance companies	952
Insurance Brokers	958
Shipping Agents & Forwarders	960
Lebanese customs & Co. Related to Beirut Port	965
International Phone Area Codes	966

U S E F U L N U M B E R S

Airport

- Information (1) 628000-629065/6
- ADMINISTRATION (1) 629125/130
- Customs (1) 629160

Civil Defence (125)

Complaints & Review (119)

Consumer Services Protection (1739)

Electricity (145) (1707)

Fire Department (175)

General Security (1717)

Information (120)

International Calls (100)

Internal Security Forces (112)

National Defense (1701) (1702)

Ogero (1515)

Police (160)

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

B E I R U T

- ACCOUNTANTS	(1)616013/131- (3)366161
- ACTORS	(1)383407
- ADVERTISING	(1)894545
- AUDITOR	(1)322075
- ARTIST	(1)383401
- BANKS	(1)970500
- CARS DRIVERS	(1)300448
- CHEMICAL	(1)499851/46
- CONTRACTORS	(5)454769
- DENTISTS	(1)611222/555
- DOCTORS	(1)610710
- ENGINEERS	(1)850111
- ELECTRICITY	(1)444363
- FOOD	(1)348542
- GRAPHIC ARTS	(1)511177/8 - 443535
- HOSPITALS (PRIVATE)	(1)425975
- 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
- LIBS (Brokers Syndicate)	(1)512167 - (3) 412600
- MARBLE AND CEMENT	(1)331220
- PAPER & PACKAGING	(1)443106
- PHARMACIES	(1)425651-426041
- PLASTIC PRODUCERS	(1)434126
- PORT EMPLOYEES	(1) 581284
- PRESS	(1)865519-800351
- R.D.C.L. (BUSINESSMEN)	(1)320450
- READY WEAR	(3)879707-(3)236999
- RESTAURANTS & CAFE	(1)363040
- TELEVISIONS	(5)429740
- 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
- WOOD FURNITURE	(1) 582054

B E K A A

- INDUSTRIALISTS	(3)212780
- LAWYERS	(8)820508
BAALBAK	(8)371426-374599
ZAHLE	(8)810231

M O U N T L E B A N O N

- 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)906135
- TANNERS	(9)911600
- TEACHERS	(9) 932349

N O R T H

- DENTISTS	(6)432287-627526
- DOCTORS	(6)611348-611377
- ENGINEERS	(6)430972/3
- INDUSTRIALISTS	(6)410521 - 442773
ZGHORTA	(6)662008/9 - 661786
- LAWYERS	(6)440052

S O U T H

- INDUSTRIALISTS	(7)221111
- LAWYERS	
SAIDA	(7)736176/7-721689
TYR	(7)345852

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 (1)287200 - 288850
PARLIAMENT
- CENTRAL (1)982045/9

COUNCIL OF MINISTERS
- CENTRAL (1)983022/9
- CENTRAL INSPECTION (1)346100/4
- CONSUL CHIITE (1)456701/3
- DAR AL FATWA (1)788173/4/5
- DRUZE (1)353444/5
- FINANCE DEPT. (1)370368
- STATE SECURITY (1)862700-822610

MINISTRIES

AGRICULTURE
- MINISTER (5)455471/5
- G. M. (5)455617/8
- CENTRAL (5)455630/5

CULTURE & SUPERIOR EDUCATION
- MINISTER (1) 480690
- G. M. (1) 492401/4

DEFENCE
- MINISTER (5)287700
- G. M. (5)920400
- CENTRAL (5)428800

DISPLACED
- MINISTER (1)366129-366110
- G. M. (1)366134
- CENTRAL (1)366373

ECONOMY & TRADE
- MINISTER (1)340504/5
- G. M. (1)345178-341771
- CENTRAL (1)354640

EDUCATION
- MINISTER (1)744252-371059
- G. M. (1) 790553/4
- CENTRAL (1) 790552

EMIGRANTS
- CENTRAL (1)840910/9

ENVIRONMENT
- MINISTER (1)387251
- CENTRAL (4)522222

FINANCE
- MINISTER (1)642720/1
- G. M. (1)642769
- CENTRAL (1)980955

FOREIGN AFFAIRS
- MINISTER (1)200469 - 334400
- CENTRAL (1)333100

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
- G. M. (1)200276
- CENTRAL (1) 333572 - 203818

HYDRAULIC & ELECTRICAL RESOURCE
- MINISTER (1)565040/3
- CENTRAL (1)565013
- ELECTRICITY (1)442720/9
- WATER (1)386760/2

INDUSTRY
- MINISTER (1)427047
- G. M. (1)427985
- CENTRAL (1)427114/5

INFORMATION
- MINISTER (1)351032
- G. M. (1)351038
- CENTRAL (1)341899

INTERIOR
- G. M. (1)376115/7 - 423223
- CENTRAL (1)981270/5 - 745200

JUSTICE
- MINISTER (1)422956/7
- G. M. (1)422938 - 422953/7
- CENTRAL (1)422112 - 422944

LABOR
- MINISTER (5)456486
- G. M. (5)456488
- CENTRAL (5)826003/5

MUNICIPAL & RURAL AFFAIRS
- MINISTER (1)751610
- G. M. (1)750063
- CENTRAL (1) 754200

POST & COMMUNICATION
- MINISTER (1)888100 - 424777

PUBLIC HEALTH
- MINISTER (1)615773/6
- G. M. (1)645080

PUBLIC WORKS & TRANSPORT
- MINISTER (5)456482/3
- CENTRAL (5)457117

SOCIAL AFFAIRS
- MINISTER (1)611242
- G. M. (1)612850
- CENTRAL (1)611260

TOURISM
- MINISTER (1)354764
- G. M. (1)343967
- CENTRAL (1)340940/4

YOUTH & SPORTS
- MINISTER (1)426658
- G. M. (1)424391
- CENTRAL (1)426657

TRANSPORTATION
- CENTRAL (1)465482

UNIVERSITIES & COLLEGES

BEIRUT & MOUNT LEBANON

ALBA	(1) 502370/1
ARAB	(1) 377148/9
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
ISEC	(1) 500393 - 484607
ISLAMIC	(5) 807711/2
KAFAAT	(1) 872225
LAU (BEIRUT)	(1)786456 - 786464
LEBANESE	(1) 612583
LUC	(5) 450540
MAKASSED	(1) 646505
MECAT	(5) 601667
MIDDLE EAST	(1) 685800
NDU. (CHOUF)	(5)511202
SAGESSE	(1) 291091
TLC	(1) 891797
U.S.J. (St. Joseph)	(1) 421000
- 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
L.A.U.	(9) 547254/944850
N.D.U.	(9)218950/1
USEK	(9) 640343

SOUTH

BALAMAND	(6)930250

International Organizations

Arab League	(1)745264/5/6
FAO	(5)468173
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
Belle vue	(1) 682666
Borj (Al)	(1)474718
Child and Mother	(1)788770-788769
Clemenceau	(1) 372888
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
Mashrek (AL)	(1) 501500
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

ABC (Dbayeh)	(4) 525325
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

2000 (Zouk)	(9) 210722
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
Aoukar (Aoukar)	(4) 544570
Asmar (Beit Mery)	(4) 977951
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

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

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

Taxis

Aman (al)	(6)627868
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

NIGHT CLUBS & PUBS

BEIRUT

37 Degrees	(1) 203215 - (3) 817781
55 Lounge Bar	(1) 569191 - (3) 659191
961 Beer	(1) 567899 - (3) 967961
Acid	(3) 714678
After Eight	(1) 792602
Aroma	(1) 864956 - 861430 - (3) 689508
B 018	(1) 580018 - (3) 800018
Bar Louie	(3) 791998
Barbu	(1) 567606
Bardo	(1) 340060
Barometre	(1) 367229
Basement (The)	(1) 570505
Beyroof	(1) 560666
Biscuit	(3) 772722
Black List	(1) 556980/1 - (3) 850876
Blue Note	(1) 743857
Bubbles	(1) 361347 - (70) 100606
Buddha Bar	(1) 975577 - (3) 152121
Bulldog (The)	(3) 029579
Canvas	(1) 203215 - (3) 818141
Casa (La)	(1) 575754 - (3) 131777
Cassino	(1) 656777 - (3) 944955
Central	(1) 575858 - (3) 915925
Chah	(1) 330033
Chocolate Club	(70) 888388
Cloud 9	(1) 566376
Club Social	(1) 562121 - (3) 827344
Cocktail	(3) 903941
Concerto	(1) 333833
Coobar	(1) 443838 - (3) 101041
Déjà vu	(1) 562737
Dhea	(1) 571122 - (3) 619888
Dice	(70) 987887 - (70) 991234
Dragonfly	(1) 561112
Eight	(1) 997099 - 976549 - (3) 060090
Element	(3) 080099
Felix Lounge	(1) 333235 - (71) 323235
Gardel (El)	(1) 449033
Gauche Caviar	(1) 566375
Gem	(1) 577977 - (70) 220223
Godot	(1) 575770
Gold Lounge	(1) 204433 - (3) 033737
Grey (Le)	(1) 218900
Griffin Bar	(1) 446134
Hank's	(1) 442444 - (70) 221222
Hickey's	(1) 447275 - (3) 202722
Hoodoo	(1) 444600 - (70) 768137
Inn-Tuition	(1) 444493 - (3) 755570
Island (Riviera)	(3) 322600
Joe Pena's	(1) 449906
Juniper	(3) 795357
Kashmeer	(1) 575788 - (70) 306010
Lab 69	(1) 566969
Lavish Lounge	(1) 566611 - (3) 750070
Library (The)	(1) 448944 - (70) 944440
Lila Braun	(1) 331662
Lobby Lounge	(The) (1) 810555
Long's Bar	(3) 970622
Maison blanche	(71) 425000
Mandaloun (Al)	(1) 565333/444 - (71) 400005
Melting Pot	(1) 566636
Metis	(1) 333880/1 - (3) 030906
Music Hall	(1) 361236 - (3) 807555
Mute	(3) 222806
My bar	(1) 999608 - (70) 608999
Mystique	(1) 565196 - (70) 208248
MYU	(3) 334476
Nahawand	(1) 332632
Nektar	(1) 443295 - (3) 630269
Noir (Le)	(1) 443444 - (70) 941098
Ogee	(70) 111925 - (03) 615656
Pacifico (El)	(1) 204446 - 332599
Palais	(1) 332523 - (3) 854455
Pastis	(1) 575754 - (70) 199033
Podium	(1) 219525 - (3) 828488
Pool Bar	(1) 500666
Porto	(70) 851424
Purple Moon	(1) 444009
Regusto (The)	(1) 752571
Rehab Pub	(1) 566281 - (3) 113404 - 927262
Richello	(1) 336332 - (3) 150003
Roomers	(1) 333166
Sanderson Lounge	(1) 371122
Scenario	(1) 338028 - 336926 - (3) 379791
Sepia	(1) 577666
Serenade	(1) 611311/411
Sinners	(70) 145454
Skybar	(3) 939191
Snach	(70) 111651
Spoon	(1) 566490
Standard Pub	(70) 624307 - (70) 936043
Taboo	(1) 998100 - (70) 100098
Tapas	(70) 104324
Temple (Le)	(1) 481736 - (3) 457154
Tempo	(1) 327888 - (3) 244551
Tequila	(1) 447233 - (3) 814383
Terrasse Bar (The)	(1) 203800
Time Out	(1) 323084
Treesome	(1) 569494 - (3) 753297
Tycoon	(1) 610222/333 - (3) 574574
V.I.P Lounge	(1) 792111 - (3) 920063
Venue (The)	(1) 444800 - (3) 198444
White	(3) 060090
Zinc	(1) 612612 - (3) 873333

MOUNT-LEBANON NORTH

Apnea	(4) 862888
Chat Noir	(5) 452981
Cheers	(4) 960555 - 961500 - (3) 819243
Cotton Club	(4) 873111
Excello	(4) 872016 - 871500
Hare & Hounds	(4) 531449 - (3) 371625
In Vogue Club	(4) 963111 - (3) 688370
Knight's	(3) 341403
Nahawand	(4) 540222
Pasta Commedia	(4) 865000
Pinocchio Pub	(4) 961500 - 960665
Scottish Bar (The)	(4) 972980 - 870400 - (3) 752000
Shamrock	(4) 871601 - (3) 790823
Titanic Piano Bar	(4) 555555

KESROUAN-JBEIL

Beethoven	(9) 231431 - (3) 122231
Berolian	(9) 646666 - (3) 205862
Chez Michel	(9) 710726 - (3) 694462
Drakkar	(9) 950076
Habana	(9) 638166 - (3) 664285
Hektic	(9) 212647 - (3) 545333
Hemingway	(9) 854854
Igloo (Faraya)	(9) 341400 - (3) 549555
Layali Farouk	(9) 644484
Level	(9) 644755
Lyonese Laser Lounge	(9) 855222 - (3) 676771
Marakesh	(9) 646004 - (3) 626661
Marbah Al Layali	(9) 832416 - (3) 533422
Medusa	(9) 642322 - (3) 270667 - (3) 419080
Millenium	(9) 851587
Montagnou (Le)	(9) 341441 - (3) 776577
Senses	(9) 213212 - (3) 170970
Sesto Senso - Wine Bar	(9) 636653
Shanghai	(9) 646666
Taboo	(9) 900296
Tziganes (Les)	(9) 931266 - 915780
Vida Locca	(9) 220900 - (3) 486664
Volume	(9) 646767
Zingarella	(9) 212727

NORTH-LEBANON

A la Grande	(3) 566306
Ata's Bar	(6) 540970 - (3) 254622
B. Hive	(3) 212172
Bank	(6) 741111 - (3) 141516
Bayamo	(3) 888273
Blue Bay's Café	(6) 741741 - (3) 313172
Booz	(6) 740982 - (3) 874893
Centro 360	(6) 744161 - (3) 222152
Doppio	(6) 642222 - (3) 142142
Grandiz	(3) 212008
Jar Bar	(3) 896715
Lodge (The)	(6) 678888
Magnum	(6) 560108 - (3) 239333
Montagnard (Le)	(6) 671270 - (3) 292494
Papaz	(6) 740740 - (3) 199177
Siciliano	(3) 600946
Squid	(3) 636802
Storm	(6) 678099 - (3) 582999
Studio (Le)	(3) 300759
Taiga	(3) 499408
V.I.P	(6) 642366 - (3) 575556
Vivas	(3) 081234
Void	(3) 848202

BEKAA

Cheers	(8) 540011
Oba Oba	(8) 813920
Perroquet	(8) 821214
Sixties Pub	(3) 859470
XTC	(8) 812661 - (3) 727400
Lobby Lounge	(8) 813920

SOUTH-LEBANON

Heaven Night Club	(7) 810840 - (3) 942079

H O T E L S

BEIRUT

Albergo (1) 339797 - 339999
Alexandre (1) 201132 - 325736
Astra (1) 346600/1
Bay View Golden Tulip (1) 373090/1/2/3
Beau Rivage (1) 785741/3 - 809000
Beirut Golden Plaza (1) 450859
Bella Riva (1) 754343
Best Western Duroy (1) 798800/1/2/3
Beverly Residence Hotel (1) 365170
Bliss Suite Hotel (1) 367531
Bristol (1) 351400/9 - 346390
Camelia (1) 490463
Casa D'or (1) 347850 - 746400
Cavalier (1) 353001/2/3/4
Cedarland (1) 340233/4
Charles Hotel (1) 362268/9
Cigale (La) (1) 893441
Concorde (1) 740678 - 740639
Coral Beach (1) 859000/1
Coral Suites Hotel (1) 343411
Crowne Plaza (1) 754755 - 734104
Duroy (1) 798800
Elysee Residence (1) 341460/1
Embassy (1) 340814/5
Etoiles Suites Hotel (1) 976197
Four Points Sheraton (1) 803804/ 803902
Four Seasons (1) 761000
Gefinor Rotana (1) 371888/999
Golden Tulip Serenada (1) 755550
Grand Hotel Versailles (1) 739860/4
Gray (Le) (1) 972912 - 971111
Holiday Home (1) 741561/2/4/5
Holiday Inn Dunes (1) 792111
Hotel de Ville (1) 01 637777
Howard Johnson (1) 739860/4
Imperial Suites (1) 862781 - 869494
Lahoya Suites (1) 371786 - 372671
Lancaster (1) 790810/1/2/3
Legend (1) 801062 - 860660
Mace (1) 344626/7
Marble Tower (1) 354586 - 346260/1
Markazia Monroe Suites (1) 991200
Marriott (1) 840540
MayFlower (1) 340680/3
Mediterranee (1) 741825 - 741691/3
Mercure Berkeley (1) 340600 - 750111
Meridien Commodore (1) 350400 - 734734
Metropolitan Palace (1) 496666
Mhanna Hotel (1) 365216
Monroe (1) 371122
Moonlight (1) 352308
Morgan (1) 480135
Movenpick (1) 869666
Mushrek (1) 345772/3
Napoleon Best Western (1) 340013 - 340420
Napoli Hotel (1) 747333 - 751057
Orient Palace (1) 809090/1
Palm Beach (1) 372000
Palm Springs (1) 791818
Paradise Residence (1) 350017/8
Park Residence (1) 806957 - 808249
Park Tower Suites (1) 333314
Pavillon (1) 350160 - 352300/2
Phoenicia Intercontinental (1) 369100
Phoenix Hotel (1) 368668
Plaza Hotel (1) 755777
Plaza Suites (1) 867710
Port View Hotel (1) 567500
Private (1) 567890
Promenade (1) 874774
Radisson SAS Martinez (1) 368111 - 367239
Ramada Hotel (1) 990299
Raouche Palace Suites (1) 808249/259
Regis (1) 361845
Riviera (1) 373210/9
Royal Garden (1) 350010/4
Royal Plaza (1) 791000 - 798777
Royal Regency (1) 753550
Safir Heliopolitan (1) 810555
Saint Lorenzo (1) 348605
Savoy Comfort (1) 791431/4/5
Suites Plaza (1) 867710 - 787420
Summerland (1) 858000
Savoy Suites (1) 785966/7/8
Searock (1) 788488
Sheikh (El) Suites (1) 756756
Sofitel - Le Gabriel (1) 203700/800
Spring Hills (1) 681242/3
Takaya Suites (1) 799799
Vendome Intercontinental (1) 369280
Verdun Plaza (1) 786735
Verdun Suites (1) 787420
Via Verde (1) 870368
White House (1) 746271/2
White Tower (1) 878140/5
Wiener House (1) 350050/1/2

BEKAA

Akl Hotel (Zahle) (8) 820701
Anjar Waterfalls Hotel (8) 620753 - (3) 620753
Arabi Hotel (Zahle) (8) 800144 - 821214
Chtaura Park Hotel (8) 540011
Jammal (8) 370649 - (3) 716072
Kadri Grand Hotel (Zahle) (8) 813920/1/2/3/4
Kassouf Hotel (8) 540118
Khater Hotel (Zahle) (8) 540659 - (3) 770929
Khraizat (8) 645190/1/2
Masharef Saghbine (West Bekaa) (8) 671200
Massabki (8) 544644
Monte Alberto (Zahle) (8) 810912/3/4
Palmyra (Baalbeck) (8) 370230 - 370011
Tannouri (8) 814378
Traboulsi Hotel (Zahle) (8) 812661 - (3) 727400
West Bekaa Country Club (8) 645601/2

KESROUAN-JBEIL

Acropolis (Kaslik) (9) 639739
Adma Palace (9) 851882
Ahiram (Jbeil) (9) 540440
Akiki Oakland (9) 950114 - 950056
Al Moukhtar (Jbeil) (9) 760065
Annaya Palace (3) 709088
Aquarium (Jounieh) (9) 936858/9
Arcada Marina (Jounieh) (9) 832250
Auberge de Faqra (Kfardebiane) (9) 300600
Auberge Suisse (9) 341028
Bel Mar Hotel (9) 917708
Blue Beach (9) 910621
Byblos sur Mer (Jbeil) (9) 548000
Bzoummar Palace (9) 216800/5
Camelot (Maameltein) (9) 855222
Centre Touristique Hafroun (Jbeil) (9) 504620/1
Century Park Hotel (Kaslik) (9) 219000
Chateau d'eau (3) 605790
Chateau des Reves (Kaslik) (9) 914141
Emilton (9) 853344 - 855601
Four Seasons (Halat) (9) 478673
Francis Hotel (9) 780789
Grand Hotel Gabriel (9) 215222/333
Green Beach (9) 934666/7
Holiday Suites (9) 933907 - 934120
Horizon (Jounieh) (9) 635231/2
Hotel des Pins (9) 950016
King George Hotel (Jbeil) (9) 547048
La Medina Hotel (9) 935652/3 - 918484
Luxor (Maameltein) (9) 852001/2
Madison (9) 832066 - 931722
Marbella (Sahel Alma) (9) 635861/2
Massaad Hotel (Feytroun) (9) 950286
Mawal (Annaya) (9) 760077/8
Mayadine Hotel (Annaya) (9) 760333
Merab (Kfardebiane) (9) 341340/1
Mercure Beverly Hills (9) 639999
Miami (Jounieh) (9) 933830/3
Mirage (Maameltein) (9) 851636/7
Monotel (9) 641418/9
Monte Bello (Ajaltoun) (9) 235735
Montemar (Maameltein) (9) 851624
Mzaar Intercontinental (9) 340100
Nasri (Faytroun) (9) 950204
New Faraya Hotel (9) 321031
Nirvana (Laqlouq) (9) 621436
Old Bridge (Faraya) (9) 952549
Passe Temps Hotel (9) 323100/1
Pics Blancs (Les) (9) 341116 - (3) 511610
Portemilio Suites (9) 933300/1
Portemilio Suites (Kaslik) (9) 933300
Quartier (Tabarja) (9) 852122/6
Queen's Land (Jounieh) (9) 796510
Rabieh Marine (Safra) (9) 852808
Regency Palace (Adma) (9) 854854 - 854000
Residence (Maameltein) (9) 851705/7
Saint Antoine (Maameltein) (9) 831512
Saint Daniel (9) 220402/3
Saint Giorgio (Faraya) (9) 321321
Saint Jean (Maameltein) (9) 635280/2
Saint Joseph (9) 931189
Saint Rock (Reyfoun) (9) 950076
Salameh (Kfarzebian) (9) 710112
Sands Hotel (Jbeil) (9) 546085
Shangrilla (Laqlouq) (9) 621436
Side Rock (Jounieh) (9) 639804
Tamer Land (Faraya) (9) 321268
Terre Brune (Kfarzebian) (9) 300615
Twins (Tabarja) (9) 854450/1
Vermer Hotel (9) 850854/7
West House (Jounieh) (9) 936580
Zoukotel (Zouk) (9) 215900/5

MOUNT-LEBANON NORTH

Amrieh (Al) (Bickfaya) (4) 980482
Beit Mery Hotel (4) 873111
Bellevue Palace (Broumana) (4) 865000
Bhersaf (Bickfaya) (4) 980013 - 981213
Broumana Palace (4) 960575
Bustan (Al) (Beit Mery) (4) 870400/2
Colibri (Baabdat) (4) 820402
Cottage Saint Jean (Ain Aar) (4) 925001 - 911230
Crillon (Le) (Broumana) (4) 960221
Florida Hotel (Broumana) (4) 960034
Forest Hotel (Mar Chaaya) (4) 960477
Four Seasons (9) 478674 - (3) 301291
Garden Hotel (Broumana) (4) 960579
Garden Tower (4) 417741
Grand Hills (Broumana) (4) 862888
Grand Hotel Bois de Boulogne (4) 295100/1
Grand Hotel Naas (4) 982631
High Hill (Bickfaya) (4) 984200
Holiday Tower (4) 542990
Kanaan (Broumana) (4) 960084
Kanjotel (4) 718641/2/3
Lux (Bickfaya) (4) 980185
Mansour (Al) (Beit Mery) (4) 871217
Matador Hotel (Mansourieh) (4) 400464
Merryland (4) 980390
Monteverde (Beit Mery) (4) 401806
Naas Hotel (4) 984734
Printania Palace (4) 862000
Rabieh Guest House (4) 525713/7
Residence de France (4) 540796/9
Residence Del Sol (4) 872202/3
Royal (Le) (4) 548000 - 555555
Royal Park (Ain Saadeh) (4) 873100/200
Russli (Broumana) (4) 960016/5
Saint Michel (Bickfaya) (4) 980223

MOUNT-LEBANON SOUTH

Al Moghtaribine (Aley) (5) 554936
Aley Al Kabir (5) 554760/1
Barouk Palace (3) 630055/6
Brasilia (5) 957957
Carlton (Bhamdoun) (5) 260557/8
Chateau Bernina (Sawfar) (5) 290251/3
Comfort (5) 452638
Dauphine (Hazmieh) (5) 954958
Falougha Modern (5) 531661
Ghaba El Khadra (5) 370477
Grand Hotel Gebeili (5) 554760/1 - (3) 313331
Halimeh Hotel (Aley) (5) 555623
Hazmieh Rotana Hotel (5) 458000
Highland (Aley) (5) 556110
Howard Johnson Comfort (5) 452613
Istirahat (Al) (5) 556075
La Bastide de Deir El Kamar (5) 505320
Lebanon Beach Hotel (Choueifat) (5) 800009
Pineland (5) 380000 - 380438
Safir (Bhamdoun) (5) 262200
Shalabi Hotel (Aley) (5) 550111
Sheikh (El) (Bhamdoun) (5) 262900
Sheraton (Bhamdoun) (5) 260300
Sobh Hotel (Aley) (5) 554359
Valley View (5) 531444

NORTH-LEBANON

Alpine (6) 678099 - 671057 - (3) 213102
Andalos (El Minieh) (6) 626545
Arz (Al) (3) 690020
Auberge des Cedres (6) 678888
Auberge Les Oliviers (6) 411170/90 - (3) 228432
Barakat Hotel (El Koura) (6) 977134
Batroun Village (6) 744333
Beaulieu sur Mer (6) 540649
Belmont (Ehden) (6) 560091
Cabane (La) (Bcharre) (6) 678067
Cedrus (Le) (6) 678777
Cedrus Suites Hotel (Bcharre) (6) 678777 - (3) 984652
Chbat (Bcharre) (6) 671270
Chez Jamil (6) 678076
Cortina (Arz) (6) 678195
Ehden Country Club (6) 560651/2
Fatfat Hotel (El Minieh) (6) 490209
Florida Beach Hotel (Chekka) (6) 543999
Grand Hotel Abshi (Ehden) (6) 560001
Grand Hotel Douma (Batroun) (6) 520202/6
Green Hotel (Bcharre) (6) 590180
Hardini Inn (6) 770500/1 - (3) 513549
Karam Hotel (Hasroun) (6) 590117
L'aiglon (Bcharre) (6) 671529
Las Salinas Hotel (Anfeh) (6) 540970/1/2/3
Mairie (Ehden) (6) 560108
Marina Del Sol (6) 541302/3
Master's Hotel (Ehden) (6) 561052
Miramar (Tripoli) (6) 400703/4/5
Mon Refuge (Bcharre) (3) 734312 - (3) 647564
Mounia (La) (Tripoli) (6) 401801
Naoura (6) 401652
Palace Bcharre (6) 671460
Palace Hasroun (6) 590115
Palice (la) (Hasroun) (6) 590115
Quality Inn (Tripoli) (6) 211255/6
Rancho Grande (6) 678071 - (3) 321990
Saint Bernard (Cedres) (6) 678100/2 - (3) 289600/1
Saint Peter Center (6) 671490 - (3) 321490
Saint Philippe (6) 590050
San Stephano (Batroun) (6) 643201 - 642366
Sir Al Kabir (Sir El Donnieh) (6) 490097
Sir Palace (Sir El Donnieh) (6) 490065 - 490202
Sunset Marina Hotel (6) 401763 - (3) 648820
Tal Hotel (Tripoli) (6) 628407
Theodos Hotel (6) 730030 - (70) 107407
Tony Arida Center (Bcharre) (6) 671520
Tournant (Le) (Zgharta) (6) 995400/1/2
Val D'Hiver (3) 255555
Via Mina Hotel (Tripoli) (6) 222227 - (3) 854320
Zakhia (6) 560240 - 560501

SOUTH-LEBANON

Abou Dib (Tyr) (7) 360250/1
Auberge Wehbe (Jezzine) (7) 780217
Dana Residence (Marjaayoun) (7) 831000
Fouadville (7) 750016 - 721989
Mouannes Hotel (Saida) (7) 441146 - (3) 666657
Platinum Hotel (Jezzine) (7) 344666 - (3) 246855
Rest House (Tyr) (7) 740677/8
Yacoub (Saida) (7) 737733

BEACH - HEALTH & COUNTRY CLUBS

BEIRUT & METN

Academy of Martial Arts	(1) 241024
Ajram Beach for Ladies	(1) 374753
Atlas Beach	(1) 985529 - (3) 222309
Avalon	(1) 786880
Berty Institut	(1) 333330 - (3) 326333
Body Life (The)	(1) 510061 - 480245
Body Line Image	(1) 809291
Bodylines (Gefinor Rotana Hotel)	(1) 371888/999
Cap Sur Ville	(1) 690690
Club (The)	(1) 747197
Contours	(1) 361520
Corner Sport	(1) 811886
Creneaux	(1) 615599
Dalhamieh Club	(1) 201801
Dimension (Metropolitan Hotel)	(1) 496666
Doha Hills	(1) 788680 - (3) 880800
Eden	(1) 900762/5
Escape	(1) 740944/55
Essential Spa (Movenpick)	(1) 869666 - 802715
Exhale	(1) 364638
Feel Good (Marriott)	(1) 840540
Fitness Sport Club	(1) 811886
Freres	(1) 399416
G Spa	(1) 210220
Genesis	(1) 864646 - 866161
Gharzouzi Dance Academy	(1) 337089
Golf Club	(1) 826335
Gym 20 (Crowne Plaza)	(1) 755754
Hawai Beach	(1) 470550 - 470903
Inn Shape (Radisson Martinez)	(1) 368111
Khanito Dance Center	(3) 224150
La Plage	(1) 366222
Lifestyles	(1) 366555
Long Beach	(1) 742503/499
Metropolitan Health Club	(1) 218359
Mont La Salle	(1) 888195 - 873108
Nautilus	(1) 999901/2
Olympia Gym	(1) 900881
One To One	(1) 566155
Panacea	(1) 841111
Power & Muscle Gym	(1) 787436
Private Club	(1) 513514
Rainbow Fitness Club	(1) 878725
Renaissance Club	(1) 742581
Riviera Hotel	(1) 373210/9
Sagesse	(1) 898924
Saint Georges Yacht Motor Club	(3) 958379
Sheraton Coral Beach	(1) 859000
SPA Intercontinental (The)	(1) 357030
Sporting Club	(1) 742481
Spring Hills	(1) 681242
Tamareen	(3) 300744
The Club	(1) 747197 - (3) 654303
World Class	(1) 840540

MOUNT-LEBANON NORTH

AGBU Demirdjian	(4) 522842
Broumana Country Club	(4) 961681
Club des Etoiles	(4) 980662
Collina (La)	(4) 411527
Country Lodge	(4) 710502
Crillon	(4) 960221 - 960163
Deir El Kalaa	(4) 972988
Delb Country Club	(4) 985480
Eshmun	(4) 414919 - 415393
Fitness Connection	(4) 530840
Golden Beach	(4) 410207 - 407371
Golden Body	(4) 414919
Green Beach	(4) 407371
Green Field	(4) 543129
La Marina	(4) 418826
Leisure Club	(4) 927092
Marj Health Club (Al)	(4) 417474
Mtayleb Country Club	(4) 419630
Putt Putt	(4) 531166/7
Rabieh Center Health Club	(4) 525801
Rio Lento	(4) 915656
Shape & Line	(4) 411089
Tank Fitness Club	(4) 722291
Tonic Gym (Grand Hills)	(4) 862888
Watergate	(4) 542706/7
Waves	(4) 533555
Zaarour Ski Resort	(4) 310010

MOUNT-LEBANON SOUTH

Abou Zaraa Health Club	(5) 952204
Al Yarz	(5) 924900
Athletics (Yarzeh Country Club)	(3) 626135
Beach Club	(5) 802208
Centre de Vacances Baakline	(5) 304041
Costa Brava (Khalde)	(5) 805588 - 805770
Habtoorland	(5) 768888
Jisr Beach Club (Al)	(5) 601245/6
Magnum Club (The)	(5) 464767
Meshref Country Club	(5) 600001
Pineland Resort	(5) 530970 - 530998
Racquet Club	(5) 455451
Shouf Cedar Reserve	(3) 829102
Summer Beach (Damour)	(5) 600101
Summer Sea (Khalde)	(5) 801192
Villa Mar Beach	(5) 801092/3/4
Yarzeh Country Club	(5) 920730 - 923612

BEKAA

Tilal (Al)	(8) 801422
West Bekaa Country Club	(8) 645601 - (3) 197667

KESROUAN-JBEIL

Abou Philippe Plage	(9) 796226
Al Ain Beach	(9) 448802 - 446558
Amwaj	(9) 918700/3
Animal City	(3) 181717
Aquamarina 1	(9) 855998
Aquamarina 2	(9) 850810
ATCL	(9) 932020/1
Banana Beach	(9) 221999
Banana Zoo	(9) 221888 - (3) 264888
Bel Azur	(9) 930621 - 937753
Bel Horizon	(9) 851310
Belle Mer	(9) 440088
Blue Beach	(9) 910621 - (3) 285510
Bonita Bay	(9) 543555
Bouddha Super Health Club	(9) 222000
Byblos Marine	(9) 945234
Byblos Sur Mer	(9) 548000
C Lemon	(9) 444848
Camping Amchit - Les Colombes	(9) 622401/2
Central (Gym)	(9) 910100 - 914266
Cyan	(9) 223323
Dino City	(9) 232316
Dona Maria	(9) 855871 - 855872
Edde Sands	(9) 546666
Emilton	(9) 853344 - 855601
Faqra Club	(9) 300600
Faraya Mzaar	(9) 341034/5
Gondola Marine	(9) 477050
Green Beach	(9) 915981 - 934666
Grotte de Jeita	(9) 220840/1
Halate Marine	(9) 477601
Halate sur Mer	(9) 914000
Health Master	(9) 216162 - (3) 292983
Holiday Beach	(9) 222070/5
Jeita Country Club	(9) 214111
Lagon Beach	(9) 916342
Laqlouq Ski Resort	(9) 621436
Malibu Bay	(9) 644888
Medina Beach (La)	(9) 930875
Middle Beach	(9) 910650/1
Mina Playa	(9) 855668
Montebello	(9) 942152
Ocean Blue	(9) 796046
Palapas	(9) 856655
Palma (La)	(9) 915478 - (3) 822674
Parc Des Pins	(9) 740245 - (3) 277222
Perla Playa	(9) 931072
Portemilio	(9) 933300
Rabieh Marine	(9) 854777
Reserve de Afqa	(9) 405009
Residences de la Mer	(9) 222156 - 222018
Rimal	(9) 222103/6/7
Safra Marine	(9) 440012/3
Saint Antoine	(9) 911880
Saint Paul	(9) 852223 - (3) 663609
Saint Raphael	(3) 360919
Samar	(9) 913486 - 913601
Samaya	(9) 212332/53
Santa Preri	(9) 796111/222 - (3) 886046
Santa Teresa Playa	(9) 444333
Simar	(9) 852747
Solemar	(9) 211336
Sun City Resort	(9) 237003
Tabarja Beach	(9) 850661/2
Terrascapa Club	(9) 222130
Water World	(9) 223323

NORTH-LEBANON

Batroun Village	(6) 744333
Beaulieu Sur Mer	(6) 540649 - (3) 760341
Benny Beach	(6) 540834
Blue Beach	(6) 542388
Cedars Ski Resort	(6) 671073
Club Parapente (Cedars)	(3) 274545 - (3) 708848
Ehden Country Club	(6) 560642
Florida Beach	(6) 543999
Las Perlas	(3) 505909
Las Salinas	(6) 540970
Marina Del Sol	(6) 541301 - (3) 331466
Miramar	(6) 400705
Naji Beach	(6) 410116/9 - 625868
Naoura Resort	(6) 401652
Nirvana (Le)	(6) 662536
North Heaven	(6) 400770/1 - (3) 326430
Palma	(6) 432216
Playa Dorada	(6) 742725
Rocca Marina	(6) 540070
Saint Antoine Beach	(6) 540440 - (3) 751951
Saint Francois	(6) 545524
Saint Raymond	(6) 642277
Sainte Helene	(70) 942090
Samurai	(6) 444112 - (3) 648805
San Stephano	(6) 642366
Sandy Beach	(6) 545102
Sawary	(6) 642100/3
Sun Shine	(6) 545382
White Beach	(6) 742404 - (3) 732404

SOUTH-LEBANON

Cottage Club	(7) 761035
Fouad Ville Beach	(7) 750016 - 721989
Green Land	(7) 400060/1 - (3) 609441
Guava (La)	(1) 990101
Janna Sur Mer	(3) 696742
Jiyeh Marina Resort	(7) 996196 - (3) 044042
Jonas	(7) 995000
Lazy B	(70) 950010
Mashou	(3) 652484
Moorea Beach	(7) 995003 - (3) 277787
O Cap	(7) 990780/8 - (3) 296295
Oceana	(3) 998080
Orass Motel & Beach	(7) 721690
Orchid	(7) 995695 - (3) 040420
Pangea	(7) 995580 - (3) 199777
Prophereon Beach Club	(7) 995500
Rainbow Fitness Club	(1) 878725 - (3) 500977
Rest House (Tyr)	(7) 740677
Saint John	(3) 379504
Sand's Rock Beach	(7) 995147 - (3) 226652
Sindibad Beach	(7) 723474 - (3) 288239
Voile Bleue (La)	(7) 990591/4 - 990099

A I R L I N E S

Aeroflot - Russian Airlines	(1) 739596/7
Air Algeria	(1) 753278
Air Arabia	(1) 242787
Air Canada	(1) 811690/1
Air France	(1) 977977
Air India	(1) 736763
Air Outre Mer	(1) 398550
Air Ukraine	(5) 457538
Alitalia	(1) 740281 - 750784
Armenian	(4) 418860
Austrian Airlines	(1) 376276
British Airways	(1) 747777 - 739812/3
Croatia Airways	(4) 402897/8
Cyprus Airways	(1) 371136
Czech Airlines	(1) 368950
Egypt Air	(1) 980165
Emirates	(1) 734500 - 734535
Ethiopian Airlines	(1) 752846/7
Etihad Airways	(1) 975000
Gulf Air	(1) 323332 - 323307
Iraqi Airways	(1) 452077
Jazeera Airways	(1) 628880
Kayala Air	(1) 242923
KLM	(1) 353062
Kuwait Airways	(1) 985180/2
Latvian Airlines	(1) 884594
Lufthansa	(1) 347005 - 349001
Malaysia Airlines	(1) 741343/4/5/6
Malev - Hungarian Airlines	(1) 363159 - 368400/1
Menajet	(1) 628221/3
Middle East Airlines - Airport:	(1) 629125 - 629250
- Reservation:	(1) 629133 - 629999
Olympic Airways	(1) 611648 - 423000
Oman Air	(1) 629866
Qatar Airways	(1) 810412/21 - 868498
Royal Air Maroc	(1) 755006
Royal Jordanian	(1) 493320/1
Saudi Arabian Airlines	(1) 349101/3 - 349548
Scandinavian Airlines	(4) 711229/230
Srilankan Airlines	(1) 485076
Swiss Air	(1) 376276
Tarom	(1) 807444
Transmediterranean Airways	(TMA) (1) 629210/8
Tunisair	(1) 980370/4
Turkish Airlines	(1) 999848/9
United Airlines	(1) 745429
Yemenia	(1) 737736

RESTAURANTS

BEIRUT

Abdel Wahab (1) 200550
Abou Nawas (1) 500666
Affiche (L') (1) 202960 - (3) 613561
Ajami (Al) (1) 802260 - (3) 802260
Al Dente (1) 202440 - (3) 280516
Albergo Roof (1) 339797
Alcazar (1) 586555 - (70) 186555
Ali Baba (1) 586033
Alibi (1) 333348 - (3) 808502
All Fresh Pasta (1) 785556 - (3) 265265
Allumette (1) 281011
Ambiente (1) 799799
Amethyste (1) 357357
Amine (1) 382151
Amir (Al) (1) 486624
Amore (1) 795151
Andalusia (1) 443833 - (3) 162554
Andaluza (1) 840811
Annar (1) 696988
Antigua (1) 373210
Apicius (1) 893441/3 - (3) 244450
Ararat (1) 243290
Aroma (1) 864956
Atelier (1) 426474
Atrium Café (1) 840540
Au Premier (1) 368300
Awtar (1) 361636 - (3) 342503
Aziz (1) 358001
Babylone (1) 219539
Badaro Inn (1) 390100
Baguette (La) (1) 378173 - (3) 330931
Balad (Al) (1) 985375
Balthazar (1) 999223
Balthus (1) 371077 - (3) 511611
Barbar (1) 744341
Bardo (1) 340060
Barometre (1) 367229
Basha's House (1) 492280
Basilic (1) 859000
Bay Rock Café (1) 796700
Baytoute (1) 889444
Beirut Cellar (The) (1) 216990 - (3) 060934
Beirut Golden Plaza (1) 450859/60
Beity (1) 790806
Bella Napoli (1) 814950
Belluci's (1) 990040
Benihama (1) 734734
Bice (1) 999661/2
Bistro Germanos (1) 329008
Bliss House (1) 756555
Blue Elephant (1) 788488 - (3) 916116
Bob's (1) 860111
Bodeguita Del Medio (1) 211332
Borj Al Hamam (1) 869666
Boubouffe (1) 200408
Brasseie Palms (1) 840540
Brasserie (La) (1) 350400
Bread (1) 566506 - (3) 234104
Breakfast to Breakfast (1) 200966
Bristol Roof Restaurant (1) 351400
Brochetta (La) (1) 480849
Bsat El Rih (1) 999971/999 - (3) 071999
Bubble dream (1) 361347
Burger King (1) 362626 - 365285
C Lounge (1) 373090 - (3) 331003
Café Blanc (1) 211120
Café d'orient (1) 366222
Café Mondo (1) 357357
Café Royal (1) 791000
Café Supreme (1) 983012
Cantaria (1) 336464 - (3) 464024
Capitole (Le) (1) 999339 - (70) 302402
Casa D'Or (1) 746400
Casa Lounge Café (1) 329494
Casablanca (1) 369334 - (3) 856111
Casino Farid El Atrache (1) 801441
Casper & Gambini's (1) 209666
Cavalino (1) 874774
Caves de Beyrouth (1) 202960
Cello (1) 745771
Centrale (1) 575858 - (3) 915925
Champions (1) 840540
Chase (The) (1) 202390 - (3) 181826
Ché Café (1) 332800
Chef (Le) (1) 445373
Chez Jean-Claude (1) 201190
Chicha Café (1) 333039 - (3) 375325
Chili's (1) 337171 - (3) 406668
Chocolate Lounge (1) 614414 - (70) 805424
Chopsticks (1) 999917 - 510955
Ciel (Le) (1) 500666
Cigalon (Le) (1) 893441
Cinnzeo (1) 800420
Cita (La) (1) 999988
City Café (1) 802288
Classic Burger (3) 287437
Cocteau (1) 616617 - (3) 603003
Colbert (1) 893441
Colonial (1) 372000
Columbus Café (1) 218213 - (3) 956607
Comptoir Parisien (1) 560546 - (3) 497164
Copper (1) 444410 - (3) 884464
Cordon Vert (Au) (1) 324760
Corleone Trattoria (1) 576057
Costa Café (1) 202065 - 343338
Couqley (1) 442678
Crave (1) 333970
Crepaway (1) 331919 - 283000
Cucina (La) (1) 734734
D.T (1) 999932
Da Giovanni (1) 571572 - (3) 111916
Dahab Café (1) 212141
Dar (Al) (1) 804601 - 867104 - (3) 737040
Dardachat (1) 375275
De Prague (1) 744864
Deek Duke (1) 210310 - (3) 537606
Dirwandi (Al) (1) 366222
Distingué (Le) (1) 577877 - (3) 688686
Diwan Al Hashem (1) 898797/8
Diwan Al Saifi (1) 449944
Diwan Al Sultan Ibrahim (1) 565757 - (3) 565757
Domino's Pizza (1) 266556 - 799444
Don Castillo (1) 893300 - (3) 121515
Dunkin Donuts (1) 511090 - 490047
Duo (1) 991992 - (3) 525500
Duree Resto (1) 320420 - (3) 905231
Eatalian (1) 215512
Eau de Vie (1) 357357 - 369100
Edde café (1) 333240
Eight (1) 997099 - (3) 060090
Eric Kayser (1) 980780 - 905070
Estancia (La) (1) 442281
Falamanki (Al) (1) 397167 - (3) 080908
Farid Atrache Restaurant (1) 801441
Feluka (1) 742483
Fennel (1) 363792
Fiona's (1) 985825
Fish Restaurant (1) 366222 - 365999
Flavor Chicken (1) 208207
Fly (1) 999777
Flying Pizza (1) 351904 - (3) 348103
Fornayo (El) (1) 810555
Forno Romano (il) (1) 367871
Fortune Cookies (3) 130351
Francesco (Di) (1) 203474
French Gourmet (1) 984984
Friends Snack (1) 215527
Gemayzeh Café (1) 447319 - 580817
Georges Farah (1) 338855 - 886601
Gino's (1) 326888
Gondole (La) (1) 300606
Gordon's Café (1) 962862
Gourmandises (Les) (1) 353438
Grand Café (1) 792390
Grey (Le) (1) 218900
Grill (The) (1) 320433
Gros Sel (Au) (1) 373210
Hard Rock Café (1) 373023 - (3) 958829
Hardee's (1) 857449
Hemingway's (1) 869666
Hindi (Al) (1) 372000
House of Noodles (1) 347272 - (3) 137171
Indigo (1) 971111
Istambuli (1) 352049
Joe Penas (1) 449906
Julia's (1) 219371 - 219539
Kaakat (1) 334233 - 890902
Kabab-Ji (1) 331133 - 351346
Kaddoucheh (1) 567891 - (3) 567891
Karam (1) 991222
Karamna (1) 869300
Kariet El Saha (1) 451239
Keif (1) 204420
KFC (1) 857449
Khan El Khalil (1) 447275
Kono Pizza (1) 866865
Lamb House (1) 741703
Laziz (1) 353433
Leil Nhar (1) 325326
L'entrecote (1) 204938 - 334048
Let's Burger (1) 215888
Leyla (1) 216890
Lighthouse (1) 742347
Lina's (1) 970153
Little China Stars (1) 215557 - (3) 626441
Lord of the Wings (1) 567666
Lunch Bag (1) 566866
Lutecia (Le) (1) 996663/4/5
Mabu (1) 331777 - (70) 115777
Mac Donald's (1) 899899 - 366660
Maharaja (1) 743915
Maillon (Le) (1) 336536 - (3) 873147
Maison du Café (La) (1) 332300
Makhlouf (1) 258565
Maki (1) 426222/333 - (3) 926254
Mandaloun Café (1) 321600 - (3) 299393
Mandaloun Grill (Al) (1) 449953 - (3) 004100
Mandaloun sur Mer (1) 999330
Mandarine (1) 781000
Margherita (1) 560480
Marmite (La) (1) 281816
Maroush (1) 350183
Massaya (1) 748971
Mawal (1) 494460
Mayas (Al) (1) 215046
Mayrig (1) 572121 - (3) 228227
Mayssoun (1) 896888 - (3) 146888
Memoires de Chine (1) 996633
Merveille (1) 859000
Meshwar (1) 811299
Mi Chaud (1) 983881 - 886007
Mie Doree (La) (1) 202678
Min Zaman (1) 788488
Moka & More (1) 900979
Molino (El) (1) 750150
Monks (1) 330030 - (70) 131618
Mosaic (1) 357357
Mossis (1) 251223
Movenpick Mediterranee (1) 869666
My bar (1) 999608 - (70) 608999
Nahawand (1) 332632
Nando's (1) 742442
Napoletana (1) 332002
Narcis (1) 566077
Njoom Al Sama (1) 860660 - (3) 672323
Noodles (3) 137171
Nova Brasilia (1) 499206
Obros (70) 650410
Oceanus (1) 584638 - (3) 140094
Oishii (71) 252511
Olio (1) 563939 - (3) 583035
Olive & Oil (1) 371888
Olivia's (1) 515515 - (3) 650904
Omsiyat (1) 810555
Oriental Roof (1) 791000
Osaka (1) 360630
Ostreria (L') (1) 566175
Oumsyat Al Balad (1) 972020
Ourjouan (1) 869666
Pacifico (El) (1) 204446
Paillote (La) (1) 369113
Pain d'Or (1) 338560
Palette (La) (1) 389007
Palmeraie (La) (1) 325736
Panino (il) (1) 865982
Parlemento (il) (1) 985375
Parrilla (La) (1) 585885 - (3) 919119
Particulier (Le) (1) 663330
Pasta Bar (1) 512111
Pasta Di Casa (1) 366909 - (3) 226650
Paul (1) 570170
Pecheur (Le) (1) 374752
Penthouse (1) 373090
Paladar (El) (1) 335444 - (3) 192000
People (1) 994994
Petit Café (1) 808017 - 995999
Phenicien (Le) (1) 499177
Piazza (1) 984444 - 339449
Pinocchio (1) 218234 - (3) 635323
Pizza Ferrari (1) 282118
Pizza Hut (1) 805573 - 393390
Place de l'etoile (1) 985219
Plage (La) (1) 366222 - (3) 374437
Plat (Le) (1) 786442
Portofino (1) 373210
Posta (La) (1) 209909 - 970597
Pronto (1) 330133
P'tit Bistro (Le) (1) 898708
Purple Moon (1) 444009 - (3) 250050
Racines (1) 212712 - (3) 032603
Ragueneau (Le) (1) 993000
Rare Steak House (1) 211122
Regusto (1) 752571
Relais de L'entrecote (1) 332088 - 970575
Republic (1) 882660 - (3) 111660
Rice & Spice (1) 340973
Riviera Yacht Club (1) 373210
Roadster Diner (1) 577575
Romano 222 (1) 496927/365222 - (3) 652622
Roomers (1) 333166 - (3) 575451
Rosé (1) 567568
Rotana Café (1) 987272
Rouge (Le) (1) 442366
Saa (Al) (1) 999970
Sabah Wou Massa (1) 294299
Sailor's Seafood (1) 809099 / 289099
Sake (1) 333686
Salmontini (1) 320920 - 990777
Salwa (1) 208555
Sanderson (1) 371122
Sbarro (1) 756910 / 381224
Scarlet (1) 990299
Schtroumpf (1) 333556 - (3) 689611
Scoozi (1) 860882
Seafood Market (1) 889098
Seafood Pavillons (1) 869666
Seccar Nabet (3) 343222
Segafredo (1) 561514 - (3) 803154
Semsom (3) 466646
Shogun (1) 771166 - 997888
Shrimpy (1) 796667 - 804488
Siciliano (il) (1) 324001
Sirena (1) 374840
Sitara (1) 344100
Smokey Oz Burger (1) 336773/4
So (1) 337878 - 336644
Socrate (1) 363011
Sofi Resto (1) 320420
Soho (1) 999938
Soto (1) 573035 - (3) 583035
Soussy (1) 312145
Spaguetteria Italiana (1) 363487
Starbucks (1) 744305 - 813434
Starbuzz (1) 747289 - (3) 032030
Stayha (Al) (1) 893441
Subway (1) 970907
Sultan Ibrahim (1) 989989
Summer Place (1) 496666
Sushi Bar (Le) (1) 338555
Sushi Bento (1) 202402
Sushi Express (1) 975975

Sushi Ko (1) 500004
Sushi Mooda (1) 560627
Sushiwa (1) 333070
Sydney's (1) 369280
Tabkha (La) (1) 579000 - (3) 579000
Table d'Alfred (La) (1) 203036
Talleyrand (Le) (1) 371500 - (3) 620860
Tandoor Mahal (1) 216678
Tartufo (1) 202832 - (3) 693827
Taxi Dining Station (1) 333188
Teliene (1) 610660
Terrasse Café (1) 791000
TGI Fridays (1) 972808/9
Top 21 (1) 755754
Torino (1) 892815
T-Square (1) 612058
Tsunami (1) 337327 - (3) 337327
Varouj (3) 882933
Venezia (1) 496666 - (70) 132182
Views (1) 810555
Vigneto (il) (1) 329229
Vilains (Les) (1) 323531
Village Café (1) 813434
Viola (1) 333191
Vivaldi (1) 754755
Waterlemon (1) 211118
Wok Wok (1) 357357
Yaba (1) 485300
Yabani (1) 211113 - (3) 503222
Yasamine (1) 888016
Yasmina (1) 206406 - (70) 407406
Zaatar W Zeit (1) 200568 - 611488
Zaman Fayrouz (1) 378333

KESROUAN-JBEIL

Aafas (Dlebta) (3) 346089 - (3) 344594
Aal Bahr (Jbeil) (9) 541116 - (3) 245909
Aal Khafif (9) 838111
Abou Tony (9) 780545 - (3) 518261
Acapulco (9) 217276
Achtarout (9) 925129
Adghal (3) 277224
Airelles (Les) (Ouyoun El Siman) (9) 340100
Alamo (The) (9) 219333/666
Al-Ksar (Mayrouba) (3) 515520
Amiral (L') (9) 932021
Amwaj Al Bahr (Kaslik) (3) 893914
Annaya Palace (3) 445621
Arch (Al) (Jbeil) (9) 760976 - (3) 575707
Arrab (Al) (Faraya) (9) 321331
Arraj (Al) (Laqlouq) (3) 627010
Athina Greek Taverna (3) 249026
Atlal (Al) (Reyfoun) (9) 953891
Atlal Plaza (Tabarja) (9) 855755
Au Pont Naturel (Faqra) (9) 300600
Auberge de Faqra (9) 300600 - (3) 211127
Awtar (Zouk Mikael) (9) 220258
Bab El Mina (Jbeil) (9) 540475
Balad (Al) (9) 640173 - 646333
Baladna (Annaya) (9) 760050
Balcony (Jeita) (9) 232939 - (3) 503155
Balcony Arabica (Jeita) (9) 231431 - (3) 503155
Bamboo Café (Jeita) (3) 660330
Bandar (Zouk) (9) 212200
Baraka (La) (Reyfoun) (9) 950835
Bchach (Al) (Amchit) (9) 623100 - (3) 454227
Beach restaurant (The) (3) 528450
Bec Fin (Le) (Reyfoun) (9) 950938
Belle Mer (Okaybeh) (9) 440088 - (3) 340095
Big Jockey (Jbeil) (9) 541296 - (3) 737211
Bliss House (9) 636904/8
Blue Jean's Café (9) 213021
Bon Plat (Le) (Zouk Mikael) (3) 513518
Bourj El Fidar (Halat) (9) 478990
Brasserie (La) (Kaslik) (9) 933300
Bridgeway (9) 933256
Buffalo (Ajaltoun) (9) 232226
Burger King (9) 637534
Café du Port (Jbeil) (9) 547447
Café Flore (9) 832066 - (3) 609920
Canoe (Le) (9) 222070/4
Cap (Amchit) (9) 623627
Casino Assaf (Kattine) (9) 920500
Casino du Liban (9) 932932 - 859000
Castel (Le) (Kaslik) (9) 210649
Cave d'Ahiram (Jbeil) (9) 540206
Cave de Faqra (3) 251619
Chalalat Al Fan (okaybeh) (3) 875176
Charbel Restaurant (Reyfoun) (9) 954032
Chase (The) (Zouk) (9) 210883
Chateau d'eau (Faraya) (9) 341424
Chez Alain (9) 444333
Chez Chaker (9) 341800 - (3) 710063
Chez Michel (Faqra) (9) 300615
Chez Sami (9) 646064
Chez Zakhia (Amchit) (9) 621717
Coobar (9) 231999
Cote d'Azur (9) 856999
Crepaway (9) 211021 - 637638
Creperie (Kaslik) (9) 933594
Cuistot (Le) (Jounieh) (3) 707454
Dahleez (Maameltein) (9) 646666
Dahr El Nabeh (Okaybeh) (9) 448467
Dalaouna (Al) (Jbeil) (9) 760946
Dar Al Azrak (Jbeil) (9) 737379
Delb Al Adim (Reyfoun) (9) 954700
Diwan Al Dirwandi (9) 919113
Diwan Al Hachem (Kleiat) (9) 957990
Diwan Al Mir (9) 642222
Diwan Al Roumieh (Kleyaat) (9) 956385
Dome (Le) (Reyfoun) (9) 951885
Domino's Pizza (9) 636465 - (3) 141181
Don Carlos (3) 249637
Dorada (La) (Tabarja) (9) 851200 - (3) 304263
Dorada sur mer (70) 227025
Down Town (Kaslik) (9) 211272
Eatalian (9) 223623
Ecume (L') (9) 918704
Edde Café (9) 542224
Edde Sands (9) 546666
Entrecote (L') (Kaslik) (9) 832837 - 211880
Entrecote de Paris (9) 917736
Erzal (Al) (Faraya) (3) 285883
Fellini's (9) 835836
Fin Faim (Jbeil) (9) 946211
Flaminio (9) 635358
Focaccia (9) 639399
Fondue (la) (Ouyoune El Simane) (3) 172222
Frulatte (Jeita) (9) 231573 - (3) 682100
Galet (Le) (9) 853871
Gaucho's (Ouyoune El Simane) (9) 340100
Georges Farah (Kaslik) (9) 916757
Ghadat Al Bahr (Oukaibe) (9) 448370
Giverny (Le) (9) 854000 - 854854
Golden Fish (Tabarja) (9) 853040
Grand Manitou (3) 763063
Grill (Le) (Faqra) (9) 300600
Habana (9) 638166 - (3) 664285
Halabi (Ajaltoun) (9) 230888
Hawai (Jbeil) (9) 541500 - (3) 101646
Igloo (Faraya) (9) 341400 - (3) 549555
Istiraha (Maameltein) (9) 642446
Italien (L') (9) 936959
Jannet Adan (3) 666921
Jaroufa (Al) (Maameltein) (9) 642447 - 646666
Jawna (Mayrouba) (9) 330137 - (3) 234283
Jazira (Al) (Tabarja) (9) 854040
Jdoudna (Faqra) (3) 393477
Jiwar Al Deir (Annaya) (3) 172310
Kabab-Ji (Zouk) (9) 217100
Kalaat El Roumiyeh (9) 952535
Kalamari (Tabarja) (9) 855853
Kan Zaman (Zouk) (3) 528681
Kanater (Faraya) (9) 300818
Kanater Annaya (9) 760066 - (3) 399664
Kao (9) 935666
Karam (Reyfoun) (9) 212053 - (3) 505975
Kasr Al Diafa (Hrajel) (9) 323200
Kasr Al Hawanem (9) 646666
Kasr Al Mir (Reyfoun) (9) 950690
Kasr Al Oumara (Annaya) (9) 760070
Kasr Al Roumieh (Kleiaat) (9) 952608
Kasr El Chark (Reyfoun) (9) 333333
Kasr El Mir (Reyfoun) (9) 950690
Kasr El Oumara (Annaya) (9) 760070 - (3) 501592
Kasr Fakhreddine (9) 856777 - 856700
Kazachok (9) 852970
Keybar (Jbeil) (9) 949498 - (3) 242414
KFC (9) 639268
Khaimat Al Samkeh (9) 853753
Khairallah Cascades (3) 972018
Khan El Kaslik (9) 643939
Khan El Mir (Zouk) (9) 222224
Khaymet Al Sanyour (9) 933944
Lamorela (Jeita) (9) 223389
Lauriers (Les) (Kaslik) (9) 219000 - (3) 654000
Layali Chahrayar (3) 600306
Layali Farouk (9) 644484
Lina's (9) 642690
Locanda a la grande (9) 944333
Long Yin (Adma) (9) 854000
Ma Lilou Café (9) 933339
Maasara (Kleiaat) (9) 957947
Macarena (La) (9) 211405
Madar (Al) (3) 993410
Makhlouf (Jounieh) (9) 645192
Malibu Café (9) 643340 - (3) 776026
Manaret Al Khaleej (9) 856678 - (3) 342773
Mandoline (9) 912986
Mansour (Chez) (9) 341000 - (3) 671737
Manuella (Maameltein) (9) 832480
Marbah Al Layali (9) 832416
Marjeh (Al) (Rayfoun) (9) 956716
Marsa (Al) (9) 226888
Martingale (La) (9) 855888 - (70) 161171
Mawal (Innaya) (9) 760077
Mayadine (Al) (Innaya) (3) 230180
Men Zaman W Zmen (9) 914913
Mhanna sur mer (9) 621777
Michael (Adonis) (9) 215703
Molino (El) (Jbeil) (9) 541555
Mon General (Zouk) (9) 222333
Mon Marechal (9) 222333 - (3) 636700
Montagnou (Le) (9) 341441 - (3) 776577
Moodi Restaurant (9) 640173
Moukhtar (Jbeil) (9) 760065 - (3) 399664
Nabeh El Delbeh (9) 321500
Nahr (Al) (9) 710645 - (3) 623224
Nahr El Asrar (9) 225522 - (3) 188873
Nahr El Founoun (3) 611376
Naia (Kaslik) (9) 639566 - (3) 662643
Nara W Fekhara (9) 932305
New Makhlouf (Sarba) (9) 835057 - (3) 664904
Nippon Maru (Tabarja) (9) 850099
Norman American Pizza (9) 937624 - (3) 613497
O de Mer (9) 544588 - (3) 122322
Obelix (3) 162862
Olympus (The) (9) 639739
Oursin (L') (9) 548000
Oustoura (Al) (9) 951328 - (3) 875386
Ovale (9) 642211
Paillote (La) (3) 326246
Papagayo Club (9) 213633 - (3) 884870
Pastarito (9) 856999
Peche (Le) (9) 850805
Pepe's Fishing (Jbeil) (9) 540213
Pirogue (La) (3) 535223
Pizza Hut (9) 1212 - (9) 853457
Place de l'entrecote (9) 832837
Pop Burger (9) 635133
Posch (9) 642211 - (3) 155556
Prego Café (Maameltein) (9) 639999
Privilege Restaurant (9) 644755 - (3) 975624
Provincia (9) 223232
Provincial (3) 441594
Radeau (Le) (3) 212371
Rancho (El) (3) 733388 - (3) 384847
Refuge (Le) (9) 340100
Relais (Le) (Kleiat) (9) 951351
Reserve (La) (Kaslik) (9) 933300
Rif (Al) (Innaya) (9) 760277 - (3) 676798
Rim Al Bawadi (9) 646666
Roccia (La) (9) 646363
Rodolfo (9) 636177
Roumieh (Kleiat) (3) 688991
Royaume (Le) (Klayaat) (9) 952 000 / 954954
Sabil (Al) (9) 854854 - 854000
Sahara (Reyfoun) (9) 950675 - (3) 651631
Salameh (Annaya) (9) 760205 - (3) 175589
Samaher (Tabarja) (3) 982299
Samar (Al) (Annaya) (3) 661372
Samket El Mina (3) 345648
Sawa Café (Jbeil) (9) 737730 - (3) 288211
Sayadine (3) 790400
Sellini's (9) 933300
Sergio Cafe (9) 933433
Shanghai (9) 646666
Shtroumpf (9) 644044 - (3) 642642
Simar Al Bahr (Tabarja) (3) 856556
Sumo (9) 637242 - (3) 527156
Sundowner (Mounsef) (9) 791008 - (3) 206043
Sushi Bar (Le) (9) 225722
Sushi Bay (9) 636962
Sushi Bento (9) 919193
Tahouna (Al) (Hrajel) (3) 718705
Talle (Mayrouba) (3) 271394
Taverne de Faqra (La) (9) 300600
Tavola (La) (9) 340100
Tilal Al Sahar (9) 957070
Tiramisu (9) 851705/6
Tony Café (9) 914576
Toro Negro (Maameltein) (9) 901781
Trattoria Café (9) 340100
Tziganes (les) (9) 915780
Vecchio (El) (Jbeil) (9) 544044 - (3) 030344
Vieux Port (Au) (Jbeil) (9) 545005
Vivaldi Café (9) 218004 - (3) 314118
Voile Bleue (La) (9) 545005
Wadi Chabrouh (3) 316512
Wadieh (Al) (9) 760332 - (3) 561786
Waterfalls (Nahr Ibrahim) (3) 522005
Waterfalls (Nahr Ibrahim) (3) 522005
Zaatar W Zeit (9) 211437 / 831601
Zaatar W Zeit (9) 211437 / 831601
Zad El Kheir (9) 636319 - (3) 614008

MOUNT-LEBANON NORTH

Abou Chadi (4) 711693 - (3) 339815
Abou Jihad (4) 711861 - (3) 497076
Abou Joseph (4) 711550
Abou Tony (Bickfaya) (4) 982737 - (3) 607517
Ain El Ghabeh (Bologna) (4) 295761
Amir (Al) (4) 410989 - (3) 210989
Anty Rosa (4) 544122 - (3) 333776
Apollon (4) 542990 - (3) 605471
Applebee's (4) 541222
Atayeb (Al) (4) 411784
Azurea (4) 555555
Babel (4) 542842 - (70) 425777
Balilas (4) 710444
Ballester (4) 862000
Bazerkan (Broumana) (4) 865000
Birkeh (Al) (4) 404049
Bocalino (Broumana) (4) 960058
Borj Al Hamam (4) 411030
Breakfast to Breakfast (4) 722290
Brew Moon (Broumana) (70) 130230
Brown's (4) 530022 - (3) 719249
Burger King (4) 710827
Calvados (Broumana) (4) 960105 - (3) 635850
Cantaria (4) 862000
Cascada (La) (4) 411172
Casino Al Naas (Bickfaya) (3) 837158
Casino Fawar Antelias (4) 415500
Chebli (Bickfaya) (4) 980799
Chevalier (Le) (4) 870845
Chez Alain (Broumana) (4) 862888
Chicane (La) (4) 986633 - (3) 828316
Chopsticks (4) 416137 - (3) 618178
Chouar (Al) (4) 544504 - (3) 650270
Clay (4) 914577
Coq Rouge (Broumana) (4) 960067
Crepaway (Broumana) (4) 964965
Cueva (La) (4) 820398
Dar El Beik (4) 419944
Deek Duke (4) 543070
Deir El Kalaa (4) 972988 - (3) 655657
Delb (Bickfaya) (4) 983805
Diwan Al Bacha (4) 716711
Diwan Shahrayar (4) 555555
Epi Club (4) 417129
Fadel (Bickfaya) (4) 980979
Fakhreddine (Broumana) (4) 960407 - 961387
Fayes (Al) (Broumana) (4) 862888
Francesco (Di) (4) 914899
Gargote (Broumana) (4) 960096
Gargotier (Le) (Broumana) (4) 960562
Ghaleb (Bickfaya) (4) 981434
Giardino (il) (4) 972980 - (3) 752000
Girouette (La) (Broumana) (4) 960673 - (3) 201034
Glycines (Les) (4) 972980 - (3) 752000

Halabi (Antelias) (4) 523555
Hanabi Palace (Broumana) (4) 862888
Hanine (4) 404058
High Hill (Bickfaya) (4) 984200
Ichiban Sushi Bar (4) 721821 - (3) 141222
Imara (Mansourieh) (4) 401513
Janna (Beit Mery) (4) 873120 - (3) 367777
Jardin de Chine (4) 721777
Jardin du Royal (Le) (4) 555555
Jasmine Room (4) 721521
Jdoudna (Beit Mery) (4) 873888
Jisr El Mir (4) 270273
Kabab-Ji (4) 722229
Kasr Al Bouhaira (Zaarour) (4) 296200
Kasr Al Soufara (4) 544344
Khaymet Al Amassi (4) 724949 - (3) 724949
Khaymet Al Mazar (Beit Mery) (4) 972012 (70) 131446
Khaymet Al Sanyour (4) 419970
Lagoon (Dbayeh) (4) 555666
Leila (4) 405305
Lina's (4) 404402
Link (The) (4) 403407
Living Colors (4) 541540
Locanda Corsini (4) 982689
Manara (Al) (Sannine) (3) 225487
Manhattan (Broumana) (4) 961967
Marcellina (4) 444967 - (70) 730967
Mawardi (Al) (4) 873100 - (3) 692440
Merry Land (Bickfaya) (4) 980390
Mezzeluna (Mansourieh) (4) 401476
Mhanna (4) 520227 - 403636
Mocambo (Mansourieh) (4) 532692 - (3) 680129
Moods (Broumana) (4) 960665
Mouniah (Al) (4) 532555
Mounir (Broumana) (4) 873900
Mymoon (4) 402111
Nahawand (4) 540222
Nahr (Al) (Baskinta) (4) 288197
Nippon Maru (3) 417999
Norma's Café (4) 712411 - (3) 244081
O & C (4) 416516
Os (L') (Ain Saade) (4) 531555
Ottoman (The) (4) 870400
Panda House (4) 712696
Paso (El) (3) 946876
Peninsula (4) 540240 - (3) 259999
People (4) 725725
Pizza Hut (Antelias) (4) 525896
Pizza Queen (Broumana) (4) 960665
Pronto (4) 722472
Puccini (Antelias) (4) 419481
Red Cloud (Baabdat) (3) 348834
Roadster (4) 543070
Sadir (Al) (4) 414717
Safari (Broumana) (4) 961270
Sahriyeh (4) 414714 - (3) 308481
Sannine Village (4) 251212 - (3) 811060
Santa Bremor (4) 714690 - (3) 692126
Sham Al Nassim (4) 532692
Sobhi (Zaarour) (3) 384116
Sultan Ibrahim (4) 414474
Sushi Bento (4) 444412 - (3) 260860
Sushi Blue (Baabdat) (4) 825825 - (70) 139179
Sushi Mooda (Mtayleb) (3) 307681
Sweet & Sour (4) 721117
Tabkha (La) (4) 724723
Table d'Hote (La) (Elyssar) (4) 911323 (3) 301252
Tallet Nasr (Bickfaya) (4) 983549 - (3) 424777
Tony (Bickfaya) (3) 521754
Via Veneto (Broumana) (4) 961342
Vignes et Oliviers (4) 543106 - (3) 240495
Vignes et Oliviers (4) 543106 - (3) 240495
Vigneto (il) (4) 412612 - (3) 445916
Wadi Al Samar (4) 806010 - (3) 050819
Yanabih (Al) (Bickfaya) (4) 983888 - (3) 603000
Yen (Le) (4) 416600 - (70) 151558
Zahr El Leymoun (4) 542541
Zess Café (4) 540008

MOUNT-LEBANON SOUTH

1402 Boulevard (Hazmieh) (5) 955255
Abou Said (Hadeth) (5) 460157 - (3) 733775
Ahmed Darwiche (Bhamdoun) (5) 261076
Ain Al Hasa (Hammana) (5) 530074 - (3) 246116
Amarette (Hazmieh) (5) 453853
Amaretti Café (5) 950650 - 951088
Amine (Al) (Baabda) (5) 922056 - (3) 661373
Basatine (Al) (Baakline) (5) 506667 - (3) 435805
Broadway's Hill (5) 454072
Buffalo Steak House (5) 956222
Cesar (Aley) (5) 558201
Chalalat Al Zarka' (Baakline) (5) 301149 (3) 260619
Chateau de Mer (Damour) (5) 601246
Chech Bech (Aley) (3) 399899
China Rose (Hazmieh) (5) 956333
Emir (Al) (Bhamdoun) (5) 262900
Ghabet El Chbanyeh (5) 370340 - (70) 131325
Halim (Bhamdoun) (5) 260030
Innab (Al) (Aley) (5) 271222 - (3) 830697
Istirahat Aley (5) 556075
Janna (Al) (Aley) (5) 550090/3
Jardin (Le) (5) 458000
Kabsa (Khaldeh) (5) 801674 - (3) 278487
Karawan (Yarzeh) (5) 468123 - (70) 191616
Karmah (Al) (Araya) (5) 559743/4
Kasr Al Wadi (Hammana) (5) 531444 (3) 307507
Kasr Asmahan (5) 555048 - (3) 262243
KFC (Khaldeh) (5) 802754
Khal (Al) (Hazmieh) (1) 553552 - (70) 716000
Mac Donald's (Hazmieh) (5) 453900
Matar (Aley) (5) 554989
Mir Amine Palace (Beiteddine) (5) 501315 (3) 900924
Moultaka Al Nahrein (3) 915641
Naim (Al) (Nabeh El Safa) (3) 647772
Oggi (Hadeth) (5) 466968 - (70) 699143
Olivo (Bhamdoun) (5) 260557
Palm Garden (5) 262900
Papaya (Hazmieh) (5) 455116
Pichet (Le) (5) 950664
Pizza Hut (Khaldeh) (5) 801119
Qasr (Al) (Aley) (5) 555571
Rawabina (Ainab) (5) 412417
Red Rooster (Choueifat) (5) 431444
River (Barouk) (5) 240251
Saher (Al) (Hazmieh) (5) 955155 - 955255
Sakhra (Al) (5) 270369
Serail (Le) (Beiteddine) (5) 501315
Shallalat (Al) (Chouf) (5) 500204
Sofi Resto (Hazmieh) (5) 953056 - 954056 - (3) 607451
Sultan (Al) (Aley) (5) 552634
Tascani (5) 501315
Wissam (Al) (Falougha) (3) 739738
Ya Leil Ya Ein (5) 953800/1/2/3
Yammine (Chouf) (3) 218216

NORTH-LEBANON

46 (Tripoli) (6) 212223
Abou Nawas (6) 222224 - 441975
Abou Said (6) 203388 - (3) 345479
Adan (Ehden) (6) 561332 - (3) 468053
Andalos Café (6) 624558
Arze (Al) (Ehden) (6) 560226 - (3) 443184
Asala (Al) (Minieh) (6) 461825
Atlal (Arz) (6) 671372
Au Pere Loup (Ehden) (6) 560194
Baguette (6) 228899
Big Bite (6) 430156
Big Blue (6) 740366
Blue Bay's Café (Batroun) (6) 741741 - (3) 313172
Brunch (6) 204780 - 207780
Buhairet Bnachii (Zghorta) (3) 323858
Cachet (le) (6) 510519 - (3) 211283
Café Olle (Batroun) (6) 743789
Cafette (La) (6) 209990
Casa (La) (6) 678195
Cedar Lounge (The) (6) 770500/1 - (3) 513549
Chafak (Al) (6) 560038
Challal (Al) (Bcharreh) (6) 671131
Chaudron des Cedres (3) 213102
Chbat (6) 671270
Chez Merchak (6) 643097
Coin Café (6) 201500
Cue Restaurant (6) 204080
Dannoun (6) 433987
Entrecote (L') (3) 579444
Ferdaous (Al) (6) 560605
Gharakia (Hasroun) (6) 590016
Gipsy (6) 660173
Hallab (6) 442297 - (3) 447689
Hassan Afandi (6) 222223/4
Houriet El Baher (6) 211211 - (3) 130766
Ishana (Bcharreh) (3) 468606
Jammal (Al) (Batroun) (6) 740095 - (3) 640095
Jazira (Al) (Ouyoune Orghoch) (6) 672309 (3) 934950
Jisr (Al) (Batroun) (6) 720677
Jisr Rachiine (6) 668266 - (3) 338233
Jiwar Al Baher (6) 720002 - (3) 705661
Kasr Al Nahim (Batroun) (6) 580808
KFC (6) 438632/3
La Maison du Café (3) 903879
Mairie (la) (Ehden) (6) 560108
Marin (Le) (Batroun) (6) 744016
Mashawi (6) 950870 - (3) 228888
Mina (Al) (3) 573108
Momentos Fondue (6) 744333/5/6
Moon Island (Zghorta) (3) 655585
Mourghane (Al) (6) 350330 - (3) 216800
Nabeh (Bcharreh) (6) 770055 - (3) 489512
Nabeh Mar Sarkis (Ehden) (6) 560150
Nabeh Rachiane (Zghorta) (6) 661520
Nabeh Syr (6) 490699
Ninar (6) 555288 - (70) 239200
Novo Café (6) 642435
Oak Tree (The) (6) 770500/1
Octagone (Koura) (3) 322292
Padrino (El) (3) 875094 - (3) 660068
Pichet (Le) (Cedars) (6) 678189
Pikasso (6) 601012
Pinede (La) (3) 346022
Pinky (6) 440050
Portofino (6) 540970
Rabiyah Akkar (6) 690705 - 490100
Rafic Al Samak (6) 743442
River Roc (Bcharreh) (6) 671169
Rivoli (6) 624227
Roche D'Or (La) (Aito) (6) 575404
Saint Bernard (6) 678100/1/2 - (3) 289600
Shater Hassan (6) 222223
Shir (Al) (Bcharreh) (3) 457815
Silver Shore (6) 601384
Sirene (La) (6) 212212/200333 - (3) 436252
Stayhet Al Mokhtar (6) 560108 - (3) 239333
Stephano Del Mar (6) 740366 - (3) 651540
Sultan (6) 212255 - (3) 924004
Tahounet El Khawaja (6) 663603/5
Taj El Mansour (6) 643877 - (3) 212348
Top Café (6) 441262
Tournant (Le) (6) 995400/1 - (3) 637869
Via Mina (6) 222227
Waha (Al) (6) 207771
Zaghloul (Zgharta) (6) 661320 - 561320

B E K A A

Akl Casino (Chtaura) (8) 540031 - 540699 - (3) 561302
Always (8) 800758
Auberge Chtaura (8) 540711
B.K Restaurant (Zahle) (8) 813921
Blue Lake (8) 802299
Bridge (The) (8) 816655
Casino Arabi (Zahleh) (8) 812214 - 821214 - (3) 800144
Casino Wadi Al Kabir (Zahle) (8) 802890
Chalet du Lac (Saghbine) (8) 670092 - (3) 665377
Chams (Anjar) (8) 620567 - 620770 - (3) 640947
Chateau Kefraya Dyonisos (3) 202005 - (3) 322005/6
Chez Charles (8) 823564 - 801165
Dawli (Al) (8) 540011 - 542686
Diplomate (Le) (8) 540011 - 542686
Gourmet (Le) (8) 804579
Green Disneyhouse (8) 806867 - 805868
Green's Café (8) 542223 - 540166
Habre (Chtaura) (8) 543333 - (3) 612266
Hannouche (Chtaura) (8) 540136 - (3) 380037
Massabki (8) 544644 - 540912
Mhanna (8) 544644 - 540912
Monte Alberto (8) 800342 - (3) 612512
Nabeh (Saghbin) (8) 645009 - (3) 385490
Nehme (Chtaura) (8) 540061
New Hollywood Café (8) 813903
Nmeir Casino (8) 801525 - 801787
Quick Meal (Chtaura) (8) 505862 - (3) 632080
Relais de Tanail (8) 510135
Sabeh Ouyoun (Khorbet Kanafar) (8) 645453
Saidah (Baalbeck) (8) 371264
Tannouri (Al) (8) 806375
Terrace (La) (8) 813920
Tilal Resort (8) 801422

SOUTH-LEBANON

Abou Dib (Tyr) (7) 740808 - 349372
Accaoui (Saida) (7) 730102 - 723401
Alhan (Rmeyleh) (7) 990390 - (70) 177807
Arabi (Saida) (7) 720342 - (3) 350395
Atlal (Al) (Tyr) (7) 430550
Baba (7) 754070 - 730010
Baguette (7) 729643 - 350205
Bouhayrat (Jezzine) (7) 780536 - (3) 896991
Bourj Al Akhdar (7) 221222
Casanova (Jezzine) (7) 811108
Caves (Les) (Jezzine) (7) 810292
Chahrour (Al) (3) 282882
Chark (El) (Jezzine) (7) 780408 - (3) 272084
Chateau Rouge (7) 725657 - 775665
Chkif (Al) (Zahrani) (7) 530040 - (3) 753086
Cocotier (Le) (7) 721477
Ekhlas (Al) (Saida) (7) 750467 - (3) 902982
Fanar (Al) (7) 741111 - (3) 665016
Farah (Nabatieh) (7) 766266
Gardenia (Maghdoucheh) (70 200413
Grizza (7) 990101
Hallak (Al) (Saida) (7) 730710 - (3) 671193
Hanys (7) 737430
Hassoun (7) 754777
Ikhlas (Al) (Saida) (7) 750467
Il Padrino (Saida) (7) 721373
Istirahat Al Jazira (Saida) (7) 728723
Jawad (Al) (Tyr) (7) 345766
Jazira (7) 728733 - (3) 202685
Karam (Rmeyleh) (7) 990465 - (3) 257301
KFC (7) 346444
Level 2 (Saida) (7) 737888 - (3) 827811
Lina's (7) 720222
Luna Rivage (7) 722100 - 722622
Mallah (Saida) (3) 613001
Manzar Challal (Jezzine) (7) 780084
Mie Doree (La) (7) 995580 - (3) 199777
Mina (Al) (Tyr) (7) 347190
Mokhtar (Jezzine) (3) 434855
Nacouzi (7) 721673
O Deck (7) 990780
Oceana (3) 998080
Orange House (7) 320063
Oriental Tyre (7) 741393
Palamera (7) 729543
Pangea (7) 995580 - (3) 199777
Phenicien (Le) (7) 740564
Rest House (Tyr) (7) 722469 722470 - 740677
Rmeileh Club (7) 725269
Rock Fall (7) 781041
Sakhret Al Challal (Jezzine) (7) 781041
Seashell (7) 990101
Sed (Jezzine) (7) 780096
Shallal (Al) (Jezzine) (7) 780067 - (3) 513497
Shams Al Assil (Kfarwa) (7) 506155 - (3) 404490
Sindibad (7) 723474
Tyros (7) 741027
Voile Bleue (La) (7) 990099
Zahrat Khaizaran (Saida) (3) 247531
Zawat (Saida) (7) 723724 - (3) 350050

CAR & TRUCK DEALERS 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 / Farid Homsi
Tel: (1) 425857- 426425 - Fax: (1) 424784
E-mail: impex@dm.net.lb

CHRYSLER & JEEP
Cezar Aoun
Tel & Fax: (1) 885085

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 / Sylvana Dagher
Tel: (1) 544777 - Fax: (1) 541260
Email: fc@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 / Farid Homsi
Tel: (1) 425857 - 426425 - Fax: (1) 424784
E-mail: impex@dm.net.lb

JAC
Dani Chidiac
Tel: (1) 885999

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: (1) 271771 - Fax: (1) 271871
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

BANKS IN LEBANON

AHLI INTERNATIONAL BANK

- General Manager : **M. Michel Saroufim**
- Assistant General Manager : **M. Fadi Zablit**
- Assistant General Manager : **M. Aed Jalloul**

HEAD OFFICE:
Bab Idriss - Omar Daouk Str. - Ahli International Bank SAL. Bldg - Beirut - Lebanon:
Tel: (1)970920 - Fax: (1)970944
P.O.B: 11-5556 Riad El Solh - Beirut 1107 2200 Lebanon
E-mail: gm@ahli.com.lb

BRANCHES:
- Bab Idriss: Main Branch: Tel: (1)970920 - Fax: (1)970952
- Dora: Tel: (1)899121 - Fax: (1)894721
- Hamra: Tel: (1) 340270 - Fax: (1)742843
- Galerie Semaan: Tel: (5)954630 - Fax: (5)954632
- Jdeideh: Tel: (1)881680 - Fax: (1)883891
- Kaslik: Tel: (9)210769 - Fax: (9)210773
- Saida: Tel: (7)728930 - Fax: (7)728931
- Tripoli: Tel: (6)430106 - Fax: (6)432720
- Verdun: Tel: (1)797079 - Fax: (1)797082

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 - Fax: 980910
P.O.Box: 11-6066
E-mail: aaibbeirut@aaib.com - Website: www.aaibank.com

ARAB BANK

- Country Manager - Lebanon : M. Nadim F. Ghantous

HEAD OFFICE:
Riad El-Solh Square - Banks' Str., Commercial buildings. Co. Bldg.
Tel: (1) 980246/7/8/9 - 981155/6/7 - Fax: 980803- 980299
All Branches: P.O.B: 11-1015 Riad El Solh Beirut - Lebanon
E-mail: info@arabbank.com.lb - Web Site: www.arabbank.com

BRANCHES:
- Bhamdoun Mahatta: Tel: (05) 262311 - Fax: (5) 262312
- Dora: Tel: (1) 240315 - Fax: (1) 240316
- Jdita: Tel: (8)546200 - Fax: (8) 542415
- Mazra'a Tel: (1)654961 - Fax: (1) 654960
- Ras Beirut: Tel: (1) 348484
- Saida Tel: (7)751070 - Fax: (7) 721482
- Shyah: Tel: (1) 276555 - Fax: (1) 275581
- Sin El Fil: Tel: (1)510424 - Fax: (1) 510426
- Tripoli: Mina: Tel: (6)600982 - Fax: (6) 602383
- Tripoli: Tel: (6)430120
- Tripoli: Zahrieh: Tel : (6)434720 - Fax: (6) 434723
- Verdun Tel & Fax: (1) 810005

ARAB FINANCE HOUSE

- General Manager : M. Fouad Matraji

HEAD OFFICE:
Saeb Salam Ave. - Corniche El Mazraa, AFH Tower
Tel: (1) 309777 - Fax: (1) 706684
P.O.B: 11/273 Riad El Solh Beirut 1107 2020 - Lebanon
E-mail: Fmatraji@arabfinancehouse.com

BRANCHES:
- Chtaura Tel: (8) 542032/3 - Fax: (8) 542034
- Haret Hreik: Tel: (1) 544909/10/11 - Fax: (1) 544912
- Saida Tel: (7) 755512/3/4/5 - Fax: (7) 755517
- Solidere Tel: (1) 971020/1/2/3/4 - Fax: (1) 993393
- Tripoli: Tel: Tel: (6) 428300 /1/2 - Fax: (6) 428304

BANK AUDI sal - AUDI SARADAR GROUP

- Honorary Chairman : **M. Georges W. Audi**
- Chairman and General Manager : **Dr. Raymond Audi**
- Group CEO : **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
E-mail: contactus@banqueaudi.com - http://www.banqueaudi.com

BRANCHES:
- Ain El-Remaneh: Tel: (01) 292870 - Fax: (01) 292869
- Ajaltoun: Tel / Fax: (09) 234620
- Amyoun: Tel: (06)955600 - Fax: (06) 955605
- Ashrafieh: (Charles Malek Avenue) Tel:(01) 200250-3 -Fax:(01)200724
- Ashrafieh: (Sassine Square) Tel / Fax: (01)200640
- Ashrafieh: (Sassine Street) Tel: (01) 217064 - Fax: (01) 216954
- Ashrafieh: (Saydeh) Tel: (01)200753 - Fax: (01)204972
- Ashrafieh: (Sodeco)Tel: (01) 612790 - Fax: (01) 612793
- Baabda: Tel: (05)451452 - Fax: (05)953236
- 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
- Bhamdoun: Tel: (05) 261285 - Fax: (05) 261289
- Bint Jbeil: Tel: (07)450900 - Fax: (07) 450904
- Bliss: Tel: (01)361793 - Fax: (01) 361796
- Bourj-Hammoud: Tel / Fax: (01) 263325
- Broummana: Tel: (04)860163 - Fax: (04)860167
- Chekka: Tel : (06)545379 - Fax: (06)541526
- Chiyah: Tel: (01)541120 - Fax: (01)541123
- Chtaura: Tel: (08) 542960 - Fax: (08)544853
- 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
- Hadath: 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 : (04)710393 - Fax: (04)710395
- Jbeil: Tel: (09)541410 - Fax: (09)943121
- Jeb Jannine: Tel: (08)661488 - Fax: (08)661481
- Jeita (Square) : Tel: (09)235257 - Fax: (09)235260
- Jnah (Khalil Moutran) : Tel: (01)844870 - Fax: (01)844875
- 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
- Roueiss: Tel: (01) 541146 - Fax: (01)541149
- Saida: (Abra) Tel: (07) 752267 - Fax: (07) 752275
- Saida: (Eastern Blvd) Tel: (07)751885 - Fax: (07)751889
- Saida: (Maarouf Saad Blvd) Tel : (07)728601 - Fax: (7) 752704
- Saida: (Riad El-Solh Blvd) Tel: (07) 733750 - Fax: (07)724561
- Selim Salam: Tel: (01) 318824 - Fax: (01) 318657
- 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 - Fax: (01) 865635
- Zahleh: Tel / Fax: (08)813592
- Zalka: Tel: (01)875124 - Fax: (01)900274
- Zarif: (Alger Street) : Tel: & Fax: (01)747550
- Zouk (Val de Zouk Center): Tel: (09)211140 - Fax: (09)225505
- Zouk: (Espace 2000) Tel: (09)210900 - Fax: (09)210897

ASSOCIATION OF BANKS IN LEBANON

Secretary General: Dr. Makram Sader
Beirut Central District, Saifi Area, Gouraud Str, ABL's Bldg
P.O.Box: 976 Beirut, Lebanon
Tel: (1)970500 - Fax: (1)970501
Email: abl@abl.org.lb - Web Site: www.abl.org.lb

AL BARAKA BANK LEBANON

- President & Chief Executive Officer of Al Baraka Banking Group :
M. Adnan Ahmad Yousef
- General Manager & Board Member :
M. Muatassim Mahmassani

HEAD OFFICE:
Racheed Karameh Str. - Center Verdun 2000 - 2nd Floor
Tel: (1) 808008 - Fax: (1) 806499
P.O.B: 113/5683 Beirut
E-mail: info@al-baraka.com

BRANCHES:
- Chtoura: Tel: (8)546151/2 - Fax: (8)546153/4
- Haret Hreik: Tel & Fax: (1)543672/3/4
- Saida: Tel (7)754477/8/9 - Fax: (7)754488
- Tarik Jadidah: Tel (1)309791/2/3 - Fax: (1)309806
- Tripoli: (6) 447911/2/3/4 - Fax: (6)447861

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 - WebSite: www.bankofbeirut.com
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 (ABC Beirut Mall): 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
- Boulevard (Metropolitan - Habtoor city): Tel: (1)488416 - 488429- Fax: (1)500352
- 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 - 985327 - 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 (Abou Samra): Tel/Fax: (6)429500/1/2
- 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

- Subsidiary:
• London, England (U.K)Tel: + 44 20 749 383 42/6 - Fax: 44 20 740 800 53

- Representative Office
• Dubai, (U.A.E) Tel: + 971 4 3041981/2/3 - Fax: + 971 4 3435360
• Lagos, Nigeria: Tel: + 234 1 7903660 - + 234 803 3671134
• Baghdad, Iraq : P.O.Box: 3284
• Algeria: (Opening Soon)

- Branches Abroad:
• Limassol, Cyprus Tel: +357 25 814202/3/4/5 - Fax: + 357 25 814209
• Muscat, Sultanate of Oman: Tel: + 968 24 696281 - + 968 24 698268 - Fax: - 968 24 698769

BBAC

- Chairman - GEN. MGR : M. Ghassan ASSAF

HEAD OFFICE:
250 Clemenceau Str.: Tel: (1)366630/1 - 360460/1 - 368133 - (03)265501/2
Fax: (1) 365200 -Telex: BBACFX 21422 - 40031 LE BBAC - 20761 LE BBAC - SWIFT: BBACLBBX
P.O.Box: 11-1536 - Riad El Solh 1107 2080
E-mail: marketing@bbac.com.lb - Web Site: www.bbacbank.com

BRANCHES:
- Achrafieh (Saint Nicolas): Tel: (1)201780/1 - 331599 - (3)541542 - Fax: (1)331690
- Achrafieh (Istiklal): Tel: (1)203987/991/992 - 204016
- Aley (El-Saha): Tel: (5)555433/4 - 557433 (3) 548549 - Fax: (5) 557434
- Aley (Bkheshtay): Tel: (5)557701/2 - 554701 (3) 563564 - Fax: (5)554432
- Baakline: Tel: (5)300776 - 304060 - (3) 265503 - Fax: (5) 300348
- Baalbeck: Tel: (8)374014/5 - (3) 614899 - Fax: (8) 374016
- Bakaata: Tel: (5)500587- 501587 - 507587- (3) 265506
- Bar Elias: Tel: (8)510014 - (3) 840842 - Fax: (8) 511085
- Bint Jbeil: Tel: (7)450121/2 - (3) 499300
- Bir El-Abed: Tel: (1)545435- 548900/1 (3) 539540 - Fax: (1) 548901
- Choueifat: Tel: (5)433302 - 433600/1 - (3) 271194 - Fax: (5) 433303
- Chtaura: Tel: (8)542451/3 (3) 840844 - Fax: (8) 542542
- Dekwaneh: Tel: (1)682389/1/2 (3) 542543 - Fax: (1) 682389
- Elyssar: Tel: (4) 913211/221 - (3) 714150
- Ferzol Tel: (8)950850/1/2 - (3) 840841 - Fax: (8) 950853
- Furn El- Chebbak: Tel: (1)291528/9 (3) 388611 - Fax: (1) 280906
- Hamra: Tel: (1)351261 - 341280/2 (3) 414514 - Fax: (1) 353745
- Hasbaya: Tel: (7)550272/3 - (3) 311788
- Jbeil: Tel: (9) 546700 - 546407 - (3) 180250
- Jib Jannine: Tel: (8)660240 - 660370 - (3) 840843 - Fax: (8) 662740
- Kaslik: Tel: (9)221437/8/9 (3) 494495
- Manassef: Tel: (5)720598/9 - (3) 220729
- Mazraa: Tel: (1)818429/31- 302540 (3) 265266
- Metn: Tel: (5)530050- 530882- (3) 265504 - Fax: (5) 530482
- Rachya El- Wadi: Tel: (8)590240- 591243 - (3) 840845
- Shahhar: Tel: (5) 410281/2 - (3) 265509
- Saida: Tel: (7)724369 - 723857 - 734166 - (3) 535536
- Sin El-Fil (Hayek): Tel: (1) 488871/2
- Tripoli Mina: Tel: (6)200103/4/5/6 (3) 566635 - Fax: (6) 611555
- Tripoli Tall: Tel: (6)430460/1 (3) 388622
- Tyr: Tel: (7)343651/2 - (3) 265505 - Fax: (7) 343650
- Unesco: Tel: (1)867144/5/6 - 810390 (3) 233733 - Fax: (1) 790394
- Zalka: Tel: (1)893910 - 886764 (3) 534111 - Fax: (1) 893486
- Cyprus: Lymassol: Tel: (+357) (25) 381290-381369 - Fax: (+357) (25) 381584
- Abu Dhabi : Tel: +971 24461516/7 - Fax: +971 24461518

BANQUE BEMO

- Chairman : **M. Henry Y. OBEGI**
- General Manager : **M. Samih H. SAADEH**

HEAD OFFICE:
Ashrafieh, Elias Sarkis Ave, BEMO Bldg. - Tel: (1)200505 - Fax: (1)217860

GENERAL MANAGEMENT:
Riad El Solh Square,Esseily Bldg, Bloc A,7th Floor.
Tel:(1)992600 - Fax: (1)983368
E-mail: bemo@bemobank.com - Website: www.bemobank.com

BRANCHES:
- Ashrafieh: 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
- Rabieh: Tel: (4)408910 - Fax: (4)408911
- Riad El Solh: Tel: (1)992600 - Fax: (1)983368
- Sin El Fil: Tel: (1)513990/1/2/3 - Fax: (1)513997
- Verdun : Tel: (1)799420/1/2 - Fax: (1) 799427
- Zouk: Tel/Fax: (9)211182

- Cyprus (Limassol): Tel: (35725) 583628 - 587640 - Fax: (357 25) 588611

B L C

- Chairman - General Manager : Maurice Sehnaoui

HEAD OFFICE:
Adlieh Square - BLC Bank Bldg - Tel & Fax: (1) 429000 / 387000 - 616984
P.O.B: 11-1126 Beirut - 2064-5809 Beirut
Email: info@blcbank.com - Website: www.blcbank.com

BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)200990/1- Fax: 339664
- Baabda: Tel: (5)468084/5 - Fax: 921820
- Batroun: Tel: (6)741599- 642166 - Fax: 742812 - 642166
- Becharre: Tel: (6)672767 - 671101 - Fax: 671585
- Beit-Chabab: Tel: (4)980840 - 984297 - Fax: 984298
- Bikfaya: Tel: (4)981602- 984101- Fax: 986266
- Bourj-Hammoud: Tel: (1)260855 - Fax: 241689
- Chekka: Tel: (6)540728 - 545028 - Fax: 545028
- Chiyah: Tel: (1)385185- 389515 - Fax: 387411
- Chtoura: Tel: (8)545422/3/4 - Fax: 545424
- Dekwaneh: Tel: (1)692060/70 - Fax: 687647

- Dora: Tel: (1)264450 - Fax: 260856
- Furn El-Chebbak: Tel: (1)613247/8 - Fax: 611564
- Ghobeiry: Tel: (1)272772 - 548600/1 - Fax: 275737
- Hadath: Tel: (5)460034 - 467438 - Fax: 460425
- Hamra: Tel: (1)340450- 350060 - Fax: 348512
- Hazmieh: Tel: (5) 455547 - 454722 - Fax: 457177
- Hermel: Tel: (8) 201771/2 - Fax: 201773
- Jal El-Dib: Tel: (4)723200/1/2/3/4/5 - Fax: 723203
- Jbeil (El Saha): Tel: (9)540150 - 546956 - 945507 - Fax: 546955
- Jounieh: Tel: (9)910800 - 934558 - Fax: 835219
- Kousba: Tel : (6) 511132 - Fax: (6)510125
- Mazraa: Tel & Fax: (1) 653403 - 663130 - 631634
- Nabatieh: Tel: (7)764780/1 - 760234
- Rabieh: Tel: (4)410559 - 411798 - 523936 - Fax: (4)417010
- Saida: Tel: (7)722330/1/2 - Fax: 725330
- Saint Elie: Tel: (1) 706248 - 703806 - Fax: 703805
- Saint Michel: Tel: (1) 565700/1/2 - Fax: 444449
- Tabaris: Tel: (1) 204551 - 204405 - Fax: 200992 - 337776
- Tripoli:
  a) Tell: Tel: (6)430210/1/2 - Fax: 432896
  c) Mina: Tel: (6)201093 - Fax: 600211
- Tyr: Tel: (7)343313/5 - 343100/1 - Fax: 343313
- Zouk: Tel: (9)212225/6 - 211473 - Fax: 211675

Our Affiliated Companies

- BLC Finance S.A.L: Tel: (1) 393587/88 - Fax: 398386
- BLC Services S.A.L: Tel & Fax: (1) 429000

BLOM

- Chairman of BLOM BANK Group : **Dr. Naaman AZHARI**
- Chairman & General Manager : **M. Saad AZHARI**
- Group Secretary General: **M. Samer AZHARI**
- General Manager: **M. Habib RAHAL**
- General Manager : **M. Amr AZHARI**

HEAD OFFICE:

Verdun - Rachid Karami Str. - BLOM Bank's bldg.: Tel: (1)743300 - 738938
Fax: (1)738946
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
- Ain El-Remaneh: (961-1)386750/1/2/3
- Aley: (961-5) (5) 556612/3
- Antelias: Tel: (961-4)411472- 520210- 410123- 411418
- Aramoun: Tel: (961-5)808591/2/3/4
- Bab Idriss: Tel: (961-1)991671/2/3/4/5/6
- Badaro: Tel: (961-1)615818/19/20/21- 615826
- Bliss: Tel: (961-1)363732/34/42
- Burj Abi Haidar: Tel: (961-1)310687- 310677/8/9 - 817560
- Burj Al Barajneh: Tel: (961-1)450381/2/3
- Burj Hammoud: Tel: (961-1)262067- 266337/8 - 243604/5 - 242792
- Chiyah: Tel: (961-1)270172/3/4 - 275783
- Chtaura: Tel: (961-8)540078- 542504 - 544329/30 - 544914
- Choueifat: Tel: (961-5)433203/6
- Dora: Tel: (961-1)256527/28/32/37/38/39
- Dekwaneh:Tel: (961-1)686035/6 - 686051 - 686072
- Elissar: Tel: (961-4)916111/2/3/4
- Furn El- Chebback: (Retail Branch) Tel: (1)293810/13
- Ghobeiri: Tel: (961-1)825870- 821895- 825509
- Hadath:Tel: (961-5) 461243 - 461365 - 461506 - 461438
- Hamra: Tel: (961-1)346290/1/2/3 - 341955 - 343503
- Hamra Retail Branch: Tel: (961-1)747752/59/60
- Haret Hreik: (961-1) 543662 - 543658/9
- Hazmieh: Tel: (961-5)955240/1/2/3/4
- Istiklal: Tel: (961-1)738050/1- 749624
- Jbeil: Tel: (961-9)943702/3/4
- Jnah: Tel: (961-1)855903/4/5
- Jounieh: Tel: (961-9)638011/12/13/14
- Kaslik: Tel: (961-9)640273- 640095- 636998/9 - 640297
- Maarad: Tel: (961-1)983230/1/2/3/4
- Mansourieh: Tel: (961-4)532856/7/8
- Mar Elias: Tel: (961-1)818616/7/8
- Mazraa: Tel: (961-1)648020/1/2 - 664337
- Mina El Hosn: Tel: (961-1)365234/5/6/7
- Nabatieh: Tel: (961-7)767854/5/6/7/8
- Noueiri: Tel: (961-1)658611 - 658610 - 664489
- Raouche: Tel: (961-1)812603/4/5/6
- Rmeil: Tel: (961-1) 565454-567140/1
- Saida Tel: (961-7)724866- 723266- 722801- 739276
- Saifi: Tel: (961-1)449899 - 586340 - 566794 - 587196
- Sanayeh: Tel: (961-1)346042/3- 748339
- Sin El-Fil: Tel: (961-1)485270/1/2
- Sin El-Fil (Retail): Tel: (961-1) 489733 - 489739 - 489757 - 489750
- Sodeco : (Retail Branch) Tel: (1)611360/1
- Tabaris: Tel: (961-1)203142/3/4
- Tariq Al- Jedideh: Tel: (961-1)818621 - 816985
- Tripoli

a) Abi-Samra: Tel: (961-6) 423565/6/7/8
b) Azmi: Tel: (961-6)433064- 443550/1/2
c) Tall: Tel: (961-6)430153- 628200/2 - 431624
d) Zahrieh: Tel: (961-6)430150/1/2 - 423415/4
- Tyr: Tel: (961-7)740900- 741649 - 742903
- Tyr Abassieh: Tel: (961-7)350861/2
- Verdun: Tel: (961-1)788412/3- 788411- 800081
- Verdun Retail Branch: Tel: (961-1)750160/1/2/3
- Zahleh: Tel: (961-8)807680/1/2/3/4
- Zalka: Tel: (961-4)713074/5/6 - 723074/5
- Zouk Mosbih: Tel: (961-9)226991/2/3/4/5

International Banking Unit (IBU)

- Abu Dhabi - Representative Office Tel: (971 - 2) 6676100
- Cyprus Limassol: Tel: (357-25)376433/4/5
- Syria - Damascus Free Zone: Tel: (971-11) 2133170 - 2133171
- **Jordan Regional Management- Amman:** - Shmeisani: (962-6) 5001200
-Wihdat: (962-6) 4750050 - Sweifieh: (962-6) 5865527 - Mecca Street (962-6) 550313
- Irbid: (962-6) 7240006 - Jubeiha (962-6) 5336653 - Abdoun (962-6) 5929663

BYBLOS BANK

- Chairman - General Manager : **Dr. François S. BASSIL**
- Vice Chairman - General Manager : **M. Semaan F. Bassil**

HEAD OFFICE:

Ashrafieh - Elias Sarkis Ave. Byblos Bank Tower - Telefax: (1)335200 - Fax: (1)334554
Telex: BYBANK 41601 LE - P.O.B: 11-5605 Riad El Solh Beirut 11072811
Cable: BYBLOBANK - SWIFT: BYBALBBX - Forex: (1)335255
E-Mail: secretariat@byblosbank.com.lb - Web Site: www.byblosbank.com
Customer Service Tel: (1) 205050

BRANCHES:

- Aamchit: Tel/Fax: (09)620815/6- 620996/8
- 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: (St. Nicolas): Tel: (1) 203157/8 - Fax: (1) 203159
- 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
- Baabdat: : Tel/Fax:: (4)821990/1/2/3
- Badaro: Tel: (1)382690- 399730/1- Fax: (1) 380060
- Bar Elias: Tel/Fax: (8)510203/4/5
- Batroun: (Main Road): Tel/Fax: (6)642360 - 642370- 744360 - 744370
- Bechara El Khoury: Tel/Fax: (1)663959/60/61
- Bechmezzine: Tel/Fax: (6)930582/3/4 - 930791
- Bint Jbeil: Tel/Fax: (7) 450601/2/3
- Bliss: Tel/Fax: (1)369238 - 369240
- Bourj Abou Haidar: Tel/Fax: (1)319652/803 - 704124/5 - 707275
- Bourj Hammoud: Tel/Fax: (1)261253- 263619- 242780
- Chiyah: (Al Moucharrafieh):Tel/Fax: (1)556734 - 552499 - 552566 - 279308/9
- Choueifat : Tel: (5)435701/2/3/4 - Fax: (5)209473
- Dekwaneh: Tel/Fax: (1) 695210/1/2/3/4
- Deir El Kamar: Tel/Fax: (5) 511173/4/5/6/7
- Dora: Tel/Fax: (1)244701/2/3 - 257600 - 257900/1/2
- Dora: (Aya Center): Tel / Fax: (1) 243255/9
- 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: (1)837144 - 837160/1 - 824043/7 - Fax: (1) 209483
- 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- 558860/1 - Fax: (1)558859
- Haret Sakhr: Tel/Fax: (9)831230 - 911356/8
- 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 2: (Voie 13): Tel: (9)544112/3/4/5 - Fax: (9) 546586
- 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 - 451777 - 544447/8
- Jeb Jennine: Tel/Fax: (8)663605/7/8/9
- Jnah: Tel: (1)840642/3/4 - Fax: (1)840473
- Jounieh: (Serail): Tel/Fax: (9) 935502/3
- Jezzine: Tel/Fax: (7) 781730/2/3
- Haret Sakhr: Tel/Fax: (9)831230/1 - 911356/8
- Kabr Chmoun: Tel: (5)410880/2/3 - 410881 - Fax: (5)410884
- Kaslik: Tel: (9)211543 - Fax: (9)211545
- Kabrechmoun: Tel: (5)410880/1/2/3 - Fax: (5)410884
- 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
- Marjeyoun: Tel: (7) 831315/ 36 - 830555
- Mastita: Tel/Fax: (9)796901/2/3/4/5
- Mazraa: Tel/Fax: (1)302406- 310038- 819399
- Mazraat Yachouh: Tel/Fax: (4)921640/1/2
- Nabatieh: Tel: (7) 768352/3/4 - Fax: (7)768356
- Okaybeh: Tel/Fax: (9) 444475- 444417 - 448432
- Plas De E'etoile: Tel: (1) 970137/8 - 971000 - Fax: (1)970134
- 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: Tel/Fax: (7)722661-754066/7/8
- Sin El Fil: Tel/Fax: (1) 485240/1/2/4
- Tripoli: (Al-Tal): Tel/Fax: (6)441752- 430650/1/2
- Tripoli: (Boulevard): Tel/Fax: (6) 629770/1 - 629975 - 441737
- 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)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

*** BRANCHES ABROAD OR AFFILIATE BANK OR REPRESENTATIVE OFFICES:**

Byblos Bank Sal - Limasol Branch - P.O.Box: 50218 - 3602 - Limassol - Cyprus - Tel/Fax: (+35725)341433/4 - Fax: (+35725) 367139
E-mail: byblosbankcyprus@byblosbank.com.lb

Erbil Branch - Iraq
00964662560017- Fax: 00964662233458
E-mail: erbilbranch@byblosbank.com.lb

Tel: 009647706527807 - Fax: 0096417177294
E-mail: baghdadbranch@byblosbank.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

- Byblos Bank Europe s.a. - London - Phone: (+44207)4933537
Tel/Fax: (+44207)4931233
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: byblosbankafrica@byblosbank.com
- Byblos Bank Syria: (6 Branches)
Phone: (+963 11) 9292 - 3348240/1/2/3/4 -Fax: (+963 11) 3348207
E-mail: byblosbanksyria@byblosbank.com
- Byblos Bank UAE - P.O.Box: 73893 - Abu Dhabi
Phone: (+971 2) 6336050 -Fax: (+971 2) 6338400 - Swift: (+971 2) 6336400
E-mail: Abudhabirepoffice@byblosbank.com.lb
- Byblos Bank Armenia:
Tel: 0037432221330- Fax: 0037432221345
- Byblos Bank RDC- Kinshasa - Congo
Tel: 00243991009001 Fax: 00243817070701
E-mail: byblosbankRdc@byblosbank.com

Byblos Bank - Niggeria
Tel: 0023407061125800
nigeriarepresentativeoffice@byblosbank.com.lb

CITIBANK N.A.

- General Manager : M. Antoine Maroun

HEAD OFFICE

Berytus Parks - Block A - 3rd floor - Park Avenue - Beirut Central District
P.O.Box: 11 - 1535 Beirut - Lebanon
Tel: (1)962440 - Fax: (1)962444
www.citigroup.net

CREDITBANK S.A.L.

- Chairman& General Manager : M. Tarek Joseph Khalife
- Vice-Chairman : M. Salah Fouad Zoghby
- Member: Mrs. Maria Khalife Bazerji

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
- 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
- Mansourieh: Tel: (7)170008
- 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

BANQUE DE CREDIT NATIONAL S.A.L.

- Chairman - General Manager : Dr. Marwan Iskandar

HEAD OFFICE:

Center Ville - Saad Zaglloul Str - Bldg 157 Port
Tel: (1) 990808 - Fax: (1) 975140 - E-mail: bcncrena@dm.net.lb

EMIRATES LEBANON BANK

- Chairman& General Manager : M. Varouj Nerguizian
- General Manager : M. Francis Hartmann

HEAD OFFICE:

Achrafieh - El Ghazal Tower - Ring Fouad Chehab, Tabaris Square - Beirut
Tel: 1285 (1) 216140 - 333717- 200600/1/2- 325490- 327638
(1) 328663 - 335842 - 336574 - Tel/Fax: (01)200603
E-mail: contact@elbank.com.lb

BRANCHES:

- Dora: Tel: (1) 240818/19/21 - Tel/fax: (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: 1285 Tel: (1) 216140 - Tel/Fax: (1) 200604

FEDERAL BANK OF LEBANON s.a.l.

- Chairman: **M. Ayoub Farid Saab**
- Vice Chairman : **M. Fadi Saab**
- CEO : **M. Yasser Mortada**

HEAD OFFICE:

Achrafieh - Charles Malek Avenue - Renno Bldg. 2nd floor
Tel: (1)212300/6 - Fax: (1)215847
P.O.Box: 11-2209, Beirut - Lebanon
Swift FBLELBBX - E-Mail: info@fbl.com.lb - www.fbl.com.lb

BRANCHES:

- Achrafieh: Tel: (1)212300/6 - (3) 423023 - Fax: (1) 215847/37
- 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 - (3) 674264 - Fax: (1)268711
- Hamra: Tel: (1)348507- 348509- (3) 186466 - Fax: (1)351787
- Jbeil: Tel: (9)949295 - 547172 - (3) 184494 - Fax: (9) 547173
- Jounieh: Tel : (9)639145 - (3) 184464 - Fax: (9) 639149
- Ras Beirut: Tel: (1)348507/09 - (3) 186466 - Fax: (1) 351787
- Sin El Fil: Tel: (1)693800/4 - (3) 186116 - Fax: (1) 693804

FENICIA BANK

- 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: info@bkawbank.com - Web site: www.bkawbank.com
Postal Code: 11032110 - SWIFT: BKAWLBBE

BRANCHES:

- Achrafieh: Tel&Fax: (1)338635 - 219030 - (3)722664
- Abbassieh: Tel&Fax: (7)742710/722 - (3)670078
- Bickfaya: Tel&Fax: (4)983221 - 982320/2-(3)310054
- Bent Jbeil: Tel&Fax: (7)450051 - (3)790191
- Chtaura: Tel&Fax: (8)546630/1- (3)310056
- Ghazieh: Tel&Fax: (7)221958 - (3)310062
- Hamra: Tel&Fax: (1)346348 - 739925 - (3)310051
- Haret Hreik: Tel&Fax: (1)559928 - 543510 - (3)310053
- Khaldeh: Tel&Fax: (5)801241 - (3)310055
- Mouawad: Tel&Fax: (1)549700/1 - (3)310064
- Nabatieh: Tel&Fax: (7)762546 - 769546 - (3)370123
- Tyr: Tel&Fax: (7)740522 - (3)274131
- Verdun: Tel&Fax: (1)866306
- Zalka: Tel&Fax:(1)884450/1-896650/1-(3)310052

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 : **Mr. Rami Refaat El-Nimer**
- Deputy General Manager : **Mr. George Nassib Aouad**
- Assistant General Manager : **Mr. Ghaithan Subhi Tayara**
- Deputy General Manager : **Mr. Elias Salim Baz**

HEAD OFFICE: Beirut Central District, Allenby Street
Tel: (1) 963000 - 977040 - Fax: (1) 973090
P.O.Box: 110-435 Riad El Solh - Beirut - Lebanon

BRANCHES:

- Achrafieh: Tel: (1) 200452/3/4 - Fax: (1)200455
- Aley: Tel/Fax: (5) 556020/1/2/3
- Allenby (Mein Branch): Tel: (1) 963000 - 977040 / 1244 - Fax: (1)973140
- Antelias: Tel: (4)419323/4/6/8 - Fax: (4)419327
- Choueifat: Tel & Fax: (5)433720/1/2/3
- Chtoura: Tel: (8) 542200/1/2/3/4 - Fax: (8)542205
- Halba: Tel: (6) 693661/2/7 - Fax: (6)693665
- Hamra: Tel: (1)738502/3 - 340440 - Fax: (1)749894
- Haret Hreik: (1)548444 - 548333 - 548222 - Fax: (1)276516
- Hazmieh: Tel: (5)455673/4/6/7 - Fax: (5)457838
- Jdeideh: Tel: (1) 870164 - 870151 - Fax: (1)898007
- Jnah (Mariott): Tel: (1)858310/1/3 - Fax: (1)858312
- Jounieh: Tel: (9)645001/2/5 - Fax: (9)645003
- Mais El Jabal: Tel: (7) 865800/1/3 - (3) 399334 - Fax: (7) 865802
- Mazraa: Tel: (1)314339 - 305219/220 - Fax: (1)302527
- Nabatieh: Tel: (7)531980/1/2 - Fax: (7)531983
- Saida: Tel: (7) 727701/2/3 - Fax: (7) 727704
- Tripoli: Tel: (6) 434974 - 432974 - Fax: (6) 431713
- Verdun: Tel: (1) 797401 - 785576/601 - Fax: (1)785575
- Zouk Mosbeh: Tel: (9) 225534/6/7/8 - Fax: (9)225539

FRANSABANK

- Chairman : **M. Adnan Kassar**
- Deputy Chairman: **M. Adel Kassar**

HEAD OFFICE:

Hamra: Fransabank Center - Hamra Str. - Beirut
Tel: (1) 745761/2/3/4 - 340180/8 - (3)650700 - Fax: (1)354572
P.O.B: 11-0393, Riad El Solh - 1107 - 2803 Beirut - Lebanon
Swift: FSAB LB BX - Cable: Fransabank
Web Site: www.fransabank.com - E-mail: fsb@fransabank.com
Fransabank Call Center: (1) 734000 Forex: Tel: (1) 343706 - 344216 - 354817 - 745768

BRANCHES:

- Achrafieh (Sassine): Tel: (1) 203465/7 - Fax: (1)200651
- Achrafieh: (Saydeh): Tel:(1)215940 - 200842/3 - Fax: (1)215422
- Achrafieh: (Sodeco): Tel: (1)339277- 325549 - Fax: (1)325574
- Ain El Mreisseh: Tel: (1)373240/1/2 - Fax: (1)373240
- Aley: Tel: (5)557042/3/4 - Fax: (5)557046
- Allenby: (Temporarily Closed)
- Antelias: Tel: (4) 417240/1- 523073 - Fax: (4)412990/1
- Baakline: Tel: (5)303005 - 301267 - Fax: (5)303006
- Baalbeck: Tel: (8)371800/1- 373151 - Fax: (8)370379
- Bab Edriss: (Temporarily Closed)
- Badaro: Tel: (1) 386900/1 - 387024 - Fax: (1)390409
- Bauchrieh: Tel: (1)897490/1/2 - Fax: (1)897029
- Basta: Tel: (1)663116/8 - Fax: (1)663117
- Bikfaya: Tel: (4)986901/2 - Fax: (4)986903
- Bint Jbeil: Tel: (7)507001/2-(3)239092 - Fax: (1)450701
- Bourj El Brajneh: Tel: (3)740410 - (1)453200/1/2 - Fax: (1) 453203
- Bourj Hammoud: Tel: (1)258100/1/2 - Fax: (1)264446
- Chehim: Tel: (7)241916/7 - Fax: (7)241921
- Chekka: Tel: (6)540642 - (3)650718 - Fax: (6)545035
- Chiyah: Tel: (1)279671/3 - Fax: (1)279680
- Chtaura: Tel: (8)541988- 542498 - Fax: (8)543843
- Elyssar: Tel: (4)914803/4 - Fax: (4)914805
- Furn El Chebbak: Tel: (1)293025 - 293026 - Fax: (1)293027
- Hadath: Tel: (5)463975/7 - Fax: (5)463980
- Halba: Tel: (6)693330/1/2 - 692000 - Fax: (6)692001
- Hamra: Tel: (1)348454 - 354363 - Fax: (1) 341413
- Hazmieh: Tel: (5) 459602/3/4 - Fax: (5) 457312
- Hazmieh: Tel: (5) 450007/8 - Fax: (5) 459387
- Jal-El-Dib: Tel: (1)889884/5 - Fax: (1)902959
- Jbeil: Tel: (9)547178/9- 945108 - Fax: (9)540967
- Jezzine: Tel: (7) 780052 - (3)650713 - Fax: (7)780941
- Jnah: Tel: (1) 857973/4 - Fax: (1)587972
- Jounieh: Tel: (9) 830190/1/2 - Fax: (9)830191/2
- Kalamoun: Tel: (6) 400102 - Fax: (6) 400096
- Laboue: Tel: (8) 230801/2 - (3) 930861 - 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) 255561/2/3 - Fax: (6) 255564
- Nabatieh: Tel: (7) 760258 - (3)650706 - Fax: (7)761750
- Saida: Tel: (7)722180/1 - (3)650701- Fax: (7)721194
- Saifi: Tel: (1)442418-585699-Fax: (1)442417
- Sarba: Tel: (9)640293 - (3)650712 - Fax: (9)640543
- Sin El Fil: Tel:(1) 510571/2/3 - (3)650708 - Fax: (1)481680
- Starco: Tel: (1)367346/8 - Fax: (1)367350
- Tabaris: Tel: (1)328600 - 203422/3 - Fax: (1)201141
- Tarik Jdideh: Tel:(1)702930/1/2 - (3)650705 - Fax:(1)309090
- Tripoli: (Al Mina): Tel: (6)611249- 611524- Fax: (6)611250
- Tripoli (Gemmayzat): Tel: (6) 430011/2/3 - Fax: (6)625735
- Tripoli: (Tell): Tel: (6) 441881/2 - 442815 - Fax: (6)441881/2
- Tripoli: (Zahrieh): Tel: (6)628185 - (3)650719 - Fax: (6)624064
- Tyr: Tel: (7)740388 - 740486 - (3)740413- Fax: (7)740084
- Verdun: Tel: (1)788690/1/2 - (3)650709 - Fax: (1)788691
- Zahle (Barbara): Tel: (8)803715-811061- Fax: (8)822335
- Zahle (Warde): Tel: (8) 821411- 800340 803566 - Fax: (8)810187
- Zouk: Tel: (9)217271/2/3/4 - Fax: (9)217271/2/3

BANK OF BEKAA BRANCHES:

- Bednayel: Tel: (8)911124/5 - 912021 - Fax: (8)911124
- Riyak: Tel: (8) 900333 - 900555 - 900043 - Fax: (8) 900107
- Zahle (Fakhoury): Tel: (8) 803099 - 804010 - Fax: (8) 804206
- Zahle (Manara): Tel: (8) 807190/1/2 - Fax: (8) 807193
- Hazmieh: Tel: (5) 450007/8 - 459387 - 450755 - Fax: (5) 459387

HABIB BANK

SVP & Chief Manager : M. Rashid Sohail
Barbir - Abdallah Yafi Street.Huseum Highway, Fleifel Bldg
Tel: (1)669200/1/2/3 - Fax: (1)669204 - P.O.B: 11-5616
E-mail:hbl@hbllebanon.com
Swift: HABBLBBE

BANQUE DE L'HABITAT

- Chairman - GEN. MGR : M. Joseph Sassine
- Senior Manager : M. Alec Tyan
- Senior Manager : Dr. Ahmad Beydoun
HEAD OFFICE:
- Riad El-Solh: Tel: (1)966955

BRANCHES:
- Dora: Tel: (1)239000 - Fax: (1) 239000 - E-mail: habitat@banque-habitat.com.lb www.banque-habitat.com.lb
- Raouche: Tel : (1)784010
- Saida: Tel : (7) 758012
- Tripoli: Tel : (6) 449602
- Zahle: Tel : (8) 826677

HSBC BANK MIDDLE EAST

- Chief Executive Officer : M. Francois De Maricourt
HEAD OFFICE:
HSBC Building, Minet el-Hosn, Beirut - Tel: (1)377477 - 369900
Call Center: (1) 364722 - (3) 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)

- 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 Bank 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) 612009/10/24 - Fax: (1) 612410
  E-mail: sodeco@bitbank.com.lb
- Tripoli: Tel: (6) 627747- Fax: (6) 441456
  E-mail: tripoli@bitbank.com.lb

IBL BANK

- 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 218667 - 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) 204524
- Antelias: Tel: (4) 406916 - Fax: (4)406988
- Balamsud: Tel: (6) 933041 - Fax: (6)933038
- Batroun: Tel: (6) 642218 - 740552 - Fax: (6)643218
- Bauchrieh: Tel: (1) 249031 - 248990 - 248988 - Fax: (1) 249031
- Chtoura: Tel: (8) 546802/3/4 - Fax: (8) 546801
- Dora: Tel (1) 260556 - 260530 - 260535 - Fax: (1)255111
- Eeyssar: Tel (4) 916029 - 916031 - Fax: (1)916034
- Hamra: Tel: (1) 743006/7 - 347822/3 - Fax: (1)350608
- Hazmieh: Tel: (5) 952801 - Fax: (5) 952804
- Kobayat: Tel: (6) 351951/2 - Fax: (6)351955
- Jounieh: Tel&Fax: (9) 915715- 918438
- Mousseitbeh: Tel:(1) 816802 - 707110/2 - 313414 - Fax: (1)304727
- Saida: Tel: (7) 723909 - 725701- Fax: (7)732273
- Verdun: Tel: (1) 797321- Fax: (1)797324
- Tripoli: Tel: (6) 628228- 440450 - Fax: (6)628229
- Tyr: Tel: (7) 346811 - Fax: (7) 346804

- BRAZIL: (Red Office) Tel: 55 11 55393825 - Fax: +55 11 55718467
- ERBIL / IRAQ : 964 66 2561512 - 964 66 2252072 - 964 750 4243876
- limassol / cyprus : +357 25 504444 - 504450

JAMMAL TRUST BANK

- Chairman - GEN. MGR : M. Anwar Jammal
HEAD OFFICE:
Verdun: Jammal Trust Bank - Rachid Karame St. Bldg. Tel: (1) 781999 (10 Lines)
800361-864161-864170-860230 -Fax: (1)800361-864170-860230-864161
P.O.B:11-5640 Beirut - Liban
E-mail:services@jammalbank.com.lb - nancy@jammalbank.com.lb
Website: http://www.jammalbank.com.lb - www.jtbbank.com

BRANCHES:
- Baalbeck: Tel: (8)371198 - 377575 - Fax: (8)371277
- BintJbeil: Tel: (7) 450200/1
- Burj el Brajneh: Tel: (1)471600/1/2 - 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

- London: Tel: 00442074939730 - Fax: 00442032142002

BANQUE LATI

- Chairman General Manager : M. Maurice Sehnaoui
- General Manager : M. Georges Tabet
HEAD OFFICE:
Beirut-Tabaris: Tel: (1)200210/1/2 - 215160 - 333430/1 - Fax: (1)202618
Swift: BJLFLBBE - P.O.Box: 11-1821
E-mail: info@banqulati.com

BRANCHES:
- Antelias: Tel&Fax: (4)418080/1- 417230
- Ashrafieh-Sassine: Tel/Fax: (1)336317/8 - 338787

LEBANESE CANADIAN BANK S.A.L.

- Chairman - General Manager : M. Georges Zard Abou Jaoude
HEAD OFFICE:
Minaa' El Hosn - Saint Charles City Center - GF - 1st & 3rd Floor - Telefax: (1) 379922
Swift: LECALBBE
Telex: 43430- 44903 LEBCAN - P.O.B: 11-2520 - Riad El Solh Beirut 1107 - 2110 - Lebanon
E-mail: Lebcan@Lebcanbank.com - www.lebcanbank.com

BRANCHES:
- Airport Road (Bourj Al Barajneh): Tel: (1) 453000 - Fax: (1) 451192
- Ashrafieh (Sassine): Tel&Fax: (1)219600
- Badaro: Tel&Fax: (1) 426081
- Batroun: Tel&Fax: (6) 744288
- Bourj Hammoud: Tel&Fax: (1) 261201
- Chiyah: Tel : (1) 277832 - Fax: (1) 277835

- Chtaura: Tel&Fax: (8)543777
- Dbayé: Tel&Fax: (4) 402312
- Dora: Tel: (1)250222
- Elyssar (Mazraat Yachouh): Tel: (4)918888 - Fax: (4)918885
- 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
- Kfarchima: Tel&Fax: (5) 470091
- Kfarsaroun: Tel&Fax: (6) 952800
- Laboueh: Tel&Fax: (8) 230231/ 222
- Mansourieh: Tel&Fax: (4) 533281
- Nabatieh: Tel&Fax: (7)760256
- Raouche: Tel: (1)783501/505
- 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)435221-222
- Tyre (Sour): Tel&Fax: (7)343420
- Unesco: Tel: (1)796200 - Fax: (1)786056
- Verdun: Tel: (1)792555 - Fax: (1)792281
- Zahle: Tel&Fax: (8)809700
- Zouk Mosbeh: Tel&Fax: (9) 226640

LEBANESE ISLAMIC BANK

HEAD OFFICE:
Hamra Roma Str. Liberty Tower
Tel: (1)755310/5 - Fax: (1) 755316 - P.O.B: 113/5357 Hamra - Beirut
www. lebaneseislamicbank.com.lb
- Tripoli: Tel: (6)436800/1/2/3

LEBANESE SWISS BANK

- Chairman - GEN. MGR : Dr. Tanal Sabbah
HEAD OFFICE:
Hamra: Tel: (1)346244 - 354501 - Fax: 346242
P.O.B: 11-9552 - Email: mngmnt.@lebaneseswissbank.com
BRANCHES:
- Adonis: Tel& Fax: (9)217372/3/4
- Broummana: Tel & Fax: (4)963358- 961184 - 964343
- Chtoura: Tel / Fax: (8)540850/3
- Dora: Tel: (1)240741/4 - Fax: (1)247302
- Hadth: Tel: (5)470612/3/4 - Fax: (5)470611
- Hamra: Tel: (1)346265/9- Fax: (1)346242 - Telex: 21483 LE
- Haret- Hreik: Tel: (1) 556561 - 556570 - 558988 - (3)223276
- Nabatieh: Tel: (7) 766628/31 - Fax: (7) 766628
- Solidere: Tel: (1)971761/2/3/4 - Fax: (1)971764
- Tyr: (7) 344073 - 344036 - 344019 - Fax: (7) 344062
- Tripoli: Tel: (6) 442574/5/7 - Fax: (6)442576

LEBANON AND GULF BANK

- Chairman - GEN. MGR : M. Abdul Hafiz Itani
- General Manager : M. Samer Itani
- Deputy General Manager : M. Joseph Hakim

ADDRESS:
Head Office: Allenby Street, Beirut Central District :
Tel: (1)965000 - Fax:(1)965699 SWIFT LGBALBBE
Website: www.lgb.com.lb
E-mail: management@lgb.com.lb- P.O.B: 11-3600 Riad El Solh - Beirut
BRANCHES:
- Chtaura: Tel: (8)544940 - (3)056464 -Fax:(8) 545940
- Dora: Tel:(1)259930/4- (3)316887 - Fax:(1)259938
- Ghobeiri: Tel: (1)826190 / 2- (3)316882- Fax: (1)826112
- Hamra: Tel: (1)745500/5- (3)316880 -Fax:(1) 743380
- Hazmieh: Tel: (5)956450 /1/2 - (71)511300 -Fax:(5) 956453
- Mazraa: Tel: (1)651980/4 - (3)316884 -Fax: (71)117600
- Noueiri: Tel: (1)965700 - (71)117300 -Fax: (1)651985
- Ramlet El- Baida: Tel:(1)860616-811430 - (3)222471- Fax:(1)809359
- Tarik Al Jdideh: Tel: (1)300360 - 311820 - (3)278100 -Fax: (1)311677
- Tripoli: Tel: (6)435076/7-629066/7- (3)316886- Fax: (6)628275
- Tyr: Tel: (7)742140/3- (3)316889 -Fax: (7)742142
- Zahle: Tel: (8)823688- 823813- (3)316883 -Fax: (8)801154

Cyprus International Banking Unit: Akamia Center, Makarios Avenue.
P.O.Box 40337-6303 Larnaca- Tel: (357-24)620500 - Fax: (357-24)620708

BANQUE DU LIBAN

M. Riad Salamé
Tel: (1) 750000 - Fax: (1) 747600
E-mail: bdlg0bdl.gov.lb - www.bdl.gov.lb

BANQUE LIBANO-FRANCAISE

- Chairman & General Manager: M. Farid Raphael
- General Manager : M. Elie Nahas
- Deputy General Manager : M. Jamal Mansour
- Deputy General Manager : M. Walid Raphael
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 - Swift: BLFSLBBX
Internet: www.eblf.com - www. blftrade.com - E-mail: info@eblf.com
BRANCHES:
To reach BLF branches, please dial (1) or (3)791332 then the extension number as follows:
- Accaoui: 2123
- Achrafieh: 2216
- Bar Elias: 8219
- Batroun: 6410
- Bechara El Khoury: 2718
- Bir Hassan: 7540
- Bourj Hammoud: 2317
- Chyah: 2812
- Dbayeh: 4740
- Dekwaneh: 4840
- Dora: 2425
- Galaxy: 2615
- Gefinor: 1118
- Geitawi: 3113
- Halba: 6640
- Hamra (Central Branch): 1239
- Hamra - Maamari: 1512
- Haret Hreik: 1719
- Hazmieh: 5113
- Jal El Dib: 4214
- Jbeil: 6540
- Jounieh: 9120
- Khaldeh: 7412
- Mansourieh: 4312
- Mazraa: 1628
- Mreijet: 4412
- Nabatieh: 7320
- Rabieh: 4114
- Saida: 7128
- Saifi: 2913
- Sami Solh: 1834
- Sin El-Fil: 1916
- Tripoli:
  a) Tebbaneh: 6321
  b) Tell: 6110
  c) Zahrieh: 6216
- Tyr: 7212
- Zahleh: 8124
- Zahleh - Boulevard: 8313
- Zouk Mosbeh: 9313

BANK AL-MADINA

Temporary Director: M. Andre Bendaly
HEAD OFFICE:
Hamra: Commodore Str. - Bank Al-Madina Bldg -Tel: (1) 752290/1/2
Fax: (1)346742 - P.O.B: 113-7221 Beirut, Lebanon
Email: admin@bankal-madina.com

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
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 & General Manager : M. Mohammed Hariri
HEAD OFFICE:
482 Clemenceau Street, BankMed Center.
Tel: (1)373937 - Fax: (1)362706-806
www.bankmed.com.lb
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel /Fax: (1)200135/4/6/7/8/9/40 - (3)760001
- Airport: Tel /Fax: (1)629360/1/2/3 - (3) 760026
- Aley : Tel /Fax: (5)558111 - 555805
- Amyoun: Tel /Fax: (6)950988 - 950957 - (3)099122
- Barbir: Tel /Fax: (1)653120/1 - 645115/6 - (3)094805
- Bekaata : Tel /Fax: (5)501888
- Beirut Souks: Tel /Fax: (1)992062/3/4
- Bliss : Tel /Fax: (1) 377334
- Broummana: Tel /Fax: (4)860995/6/78/9 - (3)760023
- Burj Hammoud: Tel /Fax: (1)244000 - 242608/9 - (3)760065
- Chekka: Tel /Fax: (6)545121 - 545081 - (3)760010
- Chiah: Tel /Fax: (1)551999 - 552999 - 554999 - (3)794945
- Chtaura: Tel /Fax: (8) 542491 - (3)760019
- Clemenceau: Tel /Fax: (1)373937
- Dora: Tel /Fax: (1)257958-257960/1- (3)095098
- Fosh: Tel /Fax: (1)976444 - (3) 922296
- Furn-El Chebbak: Tel /Fax: (1)291618/9/21 - 292076 - (3)760009
- Halba: Tel /Fax: (6)694870/1/2/3/4/5/6/7
- Hamra: Tel /Fax: (1)353146/7/8 - 344677 - (3) 760007
- Hazmieh: Tel /Fax: (5)450186/7 - 450182 - (3) 652402
- Jbeil: Tel /Fax: (9) 540195 - (3)760014
- Jdeide: Tel /Fax: (1)892055/59 - (3)760006
- Jib Jannine: Tel: (8)661503/4/5/6 - (3)760025
- Justinian: Tel : (1)354866 - (3) 094718 - Fax: (1) 354474
- Kaslik: Tel /Fax: (9)639472/4 - 640599 - (3)241898
- Khalde: Tel /Fax: (5)800703/4/5/6 - (3)760004
- Koraytem: Tel /Fax: (1)780780 - 803160/1/2 - (3)760064
- Makdessi: Tel /Fax: (1)346934 - 344395 - 348167 - (3)288357
- Mazraa: Tel /Fax: (1)818166/7/8 - (3)760017
- Mina: Tel /Fax: (6)226700/1/2/3/4/5
- Minich: Tel /Fax: (6)464904 - 464350
- Mkalles: Tel /Fax: (1)684051/2 - (3)760008
- Movenpick: Tel /Fax: (1)799880/1
- Msaitbe: Tel /Fax: (1)819202/3 - 314655 - (3)760011
- Nabatieh: Tel /Fax: (7)767936/7/8/9
- Phoenicia: Tel /Fax: (1)369069/70 - (3) 762728
- Rafic Hariri International Airport: Tel /Fax: (1)628828 - 628928 - (71) 171151
- Raouche: Tel: (1)862696 - 808610 - (3)760002
- Saida: Tel /Fax: (7)723381- 721788- 735119/21 - (3)760012
- Saida (Eastern Boulvard): Tel /Fax: (7)725212 - 728744 - 724892 - (3)094868
- Shehim: Tel /Fax: (7)241005/6/7 - (3)094873
- Sineck: Tel /Fax: (7)728451/2/7
- Sodeco: Tel /Fax: (1)611444 - 397762 - 397801 - 397855 - (3) 760027
- Summerland: Tel /Fax: (1)853444/5/6 - (3)760020
- Tarik Jdideh: Tel /Fax: (1)303444 - 304861/3 - (3) 035251
- Tripoli: Tel /Fax: (6)440443/7- (3)760013
- Tripoli (Al Maarad): Tel /Fax: (6)629435 -629169 - (3) 094875
- Tyr: Tel /Fax: (7)351251 - 351151 - (3) 332243
- Verdun: Tel /Fax: (1)866925/6/7 - (3) 760063
- Wastani: Tel /Fax: (7)750362/1/4 - (70) 867789
- Zalka: Tel: (1)884570/1/2 - (3)760021
- Zahle: Tel /Fax: (8)805777 - 802487 - (3)760015
- Zarif: Tel /Fax: (1)361802/7/9/12
- Zouk Mkayel: Tel /Fax: (9)211116 - 211124 - (3)760003
- Limasol/ Cyprus: Tel: (357)25 817152/3 - 25817157/8 - 2581719819 - 25817178/9
- Fax: (357) 25 372711 - Email: abbcy@cylink.com.cy

M E A B s.a.l.

- Chairman : M. Hassan Hejeij
- Vice Chairman : M. Kassem Hejeij
- Member of The Board : M. Wissam Hejeij
- General Manager : M. Jihad Bassil
- Head of Banking Division : M. Anis Naamani
- Head of Risk & Support Division : M. Nazmi Nasser
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
- Executive General Manager : M. Hadi Naffi
HEAD OFFICE:
Tel: (1) 987777 - 986666 - Fax: (1) 964296 - 982609
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- 554655-558058 -558444 Fax: (5)554655
- Chtaura: Tel: (8)541377- 542465-543041/2 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- 530044-530360 Fax: (5)530042
- Jounieh: Tel: (9)914310- 917772- 930779- Fax: (9)917772
- Mar Elias: Tel: (1)302701- 819390- 302770 - 300814 - Fax: (1)819390
- Mazraa: Tel: (1)654605-630396-654607-654602-Fax: (1)654602
- Nabatieh: Tel: (7)760181- 760797- 761645- 764064 - Fax: (7)764065
- Ras-Beirut: Tel: (1)362118- 362128 - 364173 - Tel & Fax: (1)364194
- Saida: Tel: (7)728494- 722976- 723033-720414 - 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- 803661 -Fax: (8)803482

NATIONAL BANK OF KUWAIT (LEBANON)

- General Manager : M. Hany Sherif
HEAD OFFICE:
Sanayeh Square - Justinien Str. - BAC bldg.
Tel: (1)759700 - Fax: (1)747866
P.O.B: 11-5727 Beirut - Lebanon / Riad El Solh - Beirut 1107 2200
E-mail: info@nbk.com.lb - www.nbk.com.lb - Swift: NBOK LB BE
BRANCHES:
- Aley: Tel: (5)556501/2/3 - Fax: (5) 556504
- Ashrafieh: Tel: (1)201680 - Fax: (1) 201763
- Bhamdoun: Tel: (5) 260100/3 - Fax: (5) 260102
- Broumana: Tel: (4)860660/1 - Fax: (4) 860662
- Chiah: Tel: (1)270176/8 - Fax: (1) 270177
- Dora: Tel: (1)899530/1/3 - Fax: (1) 898903
- Jounieh: Tel: (9)639951/2/3 - Fax: (9) 639954
- Hamra: Tel: (1)353416/7- Fax: (1) 349825
- Mazraa: Tel: (1)701025 - Fax: (1)317076
- Sanayeh: Tel: (1)759735 - Fax: (1) 759715

NEAR EAST COMMERCIAL BANK

- Chairman : M. Dominique lang
- General Manager : M. Fouad Baida
HEAD OFFICE:
SNA Bldg, Said Akl Str, Tabaris
P.O.B:16-5766, Achrafieh Beirut 1100 2070 - Lebanon
Tel: (1)200770 - Fax: (1)339000
E-mail: info@necbbank.com - www.necbbank.com
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. Najib Latresh
HEAD OFFICE:
Justinian Str. - Aresco Center: Tel: (1) 759000 - Fax: (1) 346322 - 759099 - 751687
P.O.B: 11-9575 Zip code 11072290 Riad-Solh
E-mail: info@nacb.com.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)486478
- Zouk: Tel: (9) 220785- 220746 - Fax: (9)220784

RAFIDAIN BANK

- Chairman and General Manager : M. Dhia Habib Al Khayoun
- Manager of Beirut Branch : M. Mohanad Mohamad Ali Saed Al Banaa
Beirut Branch:
Hamra - Makdessi Str. : Tel: (1)341500 - Fax: (1)342500
Email: rafbei96@cyberia.net.lb

BANK SADERAT IRAN

- General Manager : M. Mohammad Reza Estili
HEAD OFFICE:
Verdun: Rose Bldg: P.O.Box: 5126 Beirut- 113-6717 Hamra - Tel: (1)341067
Fax: (1)347924 - Telex: 21205- 20738- 48602 SADBANK LE
E-mail: info@bsi-lebanon.com
BRANCHES:
- Baalbeck: Tel: (8)371841 - 373858 - (3) 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:
Rachid Karameh Str. - Verdun Plaza- 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 General Manager : M. Antoun Sehnaoui
- Managing Director & General Secretary : M. Gérard Garzuel
- Deputy GM. - Corporate banking : M. Tarek Chehab
- Deputy GM. - Network Banking - Group CFO : M. Georges Saghbini
- Deputy GM. - Resources & Services : M. Khalil Letayf
- Head of Internal Audit : M. Sleiman Maaraoui
Banque A Distance
SOGETEL: Call Center : (3) 47 77 77
HEAD OFFICE:
Sin El-Fil-Saloumé 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:
- Abdeh : Tel: (6)471041/2/3 - Fax: (6)471044
- 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)647305
- 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: (Mécharafié) 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: (Rue Banque Du Liban)Tel: (1)350020/1 - Fax: (1)751764
- 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
- Khaldé: Tel: (5)800184 - 803990 - Fax: (5)803151
- Mansourieh: Tel: (4)401076- 531911 - Fax: (4)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 - 1061 Nicosia
Tel: 357 22 817777 - Fax: 357 22 769333 - www.sgcyprus.com
Jordan (Amman): B.P. 560 Amman - 11118
Tel: 962 6 5600300 - Fax: 962 6 5624275 - www.sgbl.com.jo
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) 415985
- 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 - Fax: (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 : Mrs. Pik Yee Foong
HEAD OFFICE:
Dbayeh: Tel: (4) 542474 - Fax: (04) 542494
E-mail: eservice.lebanon@standardchartered.com
BRANCHES:
- Ashrafieh: Tel: (1)217782 - Fax: (1)217783
- Dbayeh: Tel: (4) 542474 - Fax: (04) 542494
- Jbeil: Tel: (9)545585- Telefax: (9)546582
- Mansourieh: Tel: (4)530266/7 - Telefax: (4)530268
- Verdun: Tel: (1)341088/9 - Telefax: (1)742197

SYRIAN- LEBANESE COMMERCIAL BANK

- Chairman and General Manager : Dr. Douraid Ahmad Dergham
General Management
Hamra: SLCB Bldg. - Makdesi Str.: Tel: (1)750103 - 742471 - 750596
Fax: 736629 - 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

Temporary Director: M. Andre Bendaly
Hamra - Commodore Str. - Bank AlMadina Bldg
Tel: (1)752290/1/2- Fax: (1)346742
E-mail: ucb@bankal-madina.com

BANKS REP. OFFICES & FINANCIAL COMPANIES IN LEBANON

AMERICAN EXPRESS

M. Hassan Mokdad
Tel: (1) 977800 - Fax: (1) 977810
www.americanexpress.com.bh

AM FINANCIAL

M. Marwan Kheireddine
Tel: (1)369169 - Fax: (1)372172
www. amfinancials.com - E-mail: info@amfinancials.com

AMANA CAPITAL

M. Karim Farra / M. Ahmad Khatib
Tel: (1)360930 - Fax: (1)370930
www. amanacapital.com

AUDI SARADAR INVESTMENT BANK

M. Ramzi Saliba
Tel: (1) 994000 - Fax: (1) 990555
www. banqueaudi.com

ARAB FINANCE CORPORATION

Dr. Chafic Akhras / M. Sami Akhras
Tel: (1)740031 - Fax: (1)740030
www. info@afc.com.lb

AMWAL INVEST

M. Toni Shoueiri
Tel: (3)711040 - Fax: (1)203449
E-mail: shak@cyberia.net.lb

BEMO SECURITISATION

M. Iad Boustani
Tel: (1) 997998 - Fax: (1) 994801
info@bemosecuritisation.com

BLC FINANCE

M. Naji Echo
Tel: (01) 393587/588 - Fax: 393581
Email: naji.echo@blcbank.com

BLC SERVICES

Tel: (01) 429000 - Fax: 398044

BOURSE DE BEYROUTH

Tel&Fax: (1)993555 - Fax: 993444
E-mail: bse@bse.com.lb - www.bse.com.lb

BRITISH ARAB COMMERCIAL BANK

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

Credit Agricole

M. Mario Jamhouri
Tel: (1)966300 - Fax: (1)966320
www. ca-suisse.com

CREDITCARD SERVICES CO. (CSC)

Dr. Marwan Kaddoura / Mazen Raham
Tel: (1)742555 - Fax: (1)352281
www. issuers.com - E-mail: info@csclebanon.com

Credit Commercial et Foncier

M. Antoine Dib
Tel: (1)999111 - Fax: (1)999222
www. ccf.com.lb - E-mail: ccf@ccf.com.lb

CREDIT FINANCIER INVEST

M. Elie Fakhoury
M. Edwardo Fakhoury
Tel & Fax: (1)751888
www. creditfinancier.com
Dora: Tel & Fax:(1)900424
Hazmieh: Tel: (5) 456111 - Fax: (5) 952937
E-mail: info@cf-invest.com

CREDIT SUISSE

M. Fadi Eid
Tel: (1) 966333

CREDIT TRUST

M. Elias Doumet
Tel: (1)442293 - Fax: (1)442460
E-mail: credittrust@idm.net.lb

DRESDNER BANK

Mrs. Brigitte Chekaibe
Tel: (1)302901 - 311608

FFA PRIVATE BANK

- Chairman - CEO : M. Jean Riachi
Tel: (1)985195 - Fax: (1)985193
www. ffaprivatebank.com

FIDUS

M. Antoun Sehnoui
Tel: (1)990600 - Fax: (1)990610
www. fidus.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. Mohamed Cheaib
Tel: (1)351209/10 - 341420/4 - Fax: (1)349454
E-mail: chairman@.intra.com.lb

STE D'INVESTISSEMENTS FINANCIERS

M. 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. khater@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)970404
www. ranakamarieh@asib.com

LIBANO FRANCAISE FINANCE

M. George Khoury
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

MENA CAPITAL

M. Nabil Sawabini
Tel: (1) 370222 - Fax: (1) 370225
E-mail: info@menacapital.com.lb

MERRILL LYNCH

Tel: (1)983004 - Fax: (1)983400
E-mail: mlbeirut@ml.com

MIDDLE EAST CAPITAL GROUP

Tel: (1)738740 - Fax:(1)738752
www. mecg.com.lb

MONEY GRAM

M. Philip Dagher
Tel:(1) 244111
Website: www.lebanonmoney.com

BANK OF NEW YORK

Mrs. Bana Akkad Azhari
Tel: (1)988788 - Fax: (1)989001
E-mail: mona.khoury@bnymellon.com

Online Money Transfer (O.M.T.) Western Union's Accedited Agent Partner

M. Amal Abou Zeid
Tel: (1)391000 - Fax: (1) 385095
E-mail: info@ont.com.lb - www.ont.com.lb

SAUDI LEBANESE INVEST

M. Najib Nawaf Raidan
Tel: (1)999961 - Fax: (1)999962
E-mail: specialhakim@hotmail.com

SOGELEASE

M. Tarek Chehab / M. Roger Saghbini
Tel: (1)881781 - (3) 293896 - Fax: (1)892614
E-mail: sogelease.liban@socgen.com

SOCIETE LIBANAISE DE FACTORING - SOLIFAC

Tel: (1)209200 -(3)966221 - Fax: (1)209205
E-mail: solifac@solifac.com

WORLD INVESTMENT SERVICES

M. Hani Khalil
Tel: (1)340570/1/2 - Fax: (1)748208
http://www.wis.com.lb

INSURANCE & REINSURANCE

ACAL (Lebanese Insurance Ass.)

Hazmieh - Tel: (5) 956957 - 958959 - Fax: (5) 458959
E-mail: acal@acal.org.lb - Website: www.acal.org.lb

ADIR

- Chairman - GEN. MGR : M. Sami Haddad
- 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 - www.adirinsurance.com

ALIG

- Managing Director: M. Ghassan Saab
- Address: Ashrafieh - Tabaris - Borj Al Ghazal - 7th Floor
Tel: (1)327222 - Fax: (1)326999 -
E-mail: alig@alig.com.lb - www.alig.com.lb

BRANCHES:
- Bint Jbeil: Tel: (3)347823 - (7) 460700
- Broumana Rep: Tel: (4)961808
- El Chyah: Tel&Fax: (1)277837 - 558929
- Rawshe : Tel: (1) 791683
- Sin El Fil: Tel: (1) 491950
- Tripoli Rep: Tel: (6)410817
- Zahle: Tel&Fax: (8)817888
- Zgharta: Tel&Fax: (6)570430
-Tyr: Tel: (3)347823

ALLIANZ SNA

- General Manager: M. Xavier Denys

- Address: Hazmieh, Allianz SNA Bldg.
Tel: (5)956600 - Fax: (5)956624 -P.O.B: 16-6528 C.P. 1100 2130 Beirut, Lebanon
e-mail: info@allianzsna.com - website: www.allianzsna.com

BRANCHES:
- Borj El Barajneh: Tel: (1) 451446
- Jezzine: Tel: (7) 781437
- Jounieh: Tel: (9) 918465
- Hamra: Tel: (1) 350243
- Kornet Chehwan: Tel: (4) 911782
- Monte Verde: Tel: (4) 409785
- Sour: Tel: (7) 350025
- Tripoli: Tel: (6) 441149 - 430562
- Zahle: Tel: (8) 803422

AGENCIES:
- Ain Saade: Tel: (4) 870048
- Beit Mery: Tel: (4) 871278
- Jbeil: Tel: (9)943069 - 943554
- Jounieh : Tel: (9) 932445
- Saida: Tel: (7)728717 - 729797
- Zgharta: Tel: (6)662538
- Tayouni: Tel: (1) 399009

AMAN TAKAFUL INS. (ATI)

- Chairman: M. Mussa Shehadeh
General Manager: M. Jihad Feitrouni

- Address: Verdun - Rachid Karame Str. - Near Cinema Concorde. Saab BLg
P.O.Box: 114-5010, Beirut - Lebanon
Tel: (1)749444
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.1st et nd 2 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
- Hamra: Tel: (1)370880/1 - Fax: 370878
- Saida: Tel&Fax: (7)752759
- Tripoli, Bahsas: Tel: (6)410511/2 - Fax: (6)410513

AMERICAN LIFE (METLIFE ALICO)

- General Manager & Legal Representative: M. Jean Claude Noujaim
- Address: JM Plaza Bldg., 4th to10th Floors Concorde Square, Verdun, Beirut 2042 6212, Lebanon
Tel:(1)753111 - (3)386299 - Fax: (1)756300 - 752576
For Customer Services + Claims Tel: (1) 352752
P.O.Box: 14-5644, Mazraa, Beirut 1105 2805, Lebanon
11-2547, Riad El Solh, Beirut 1107 2030, Lebanon
E-mail:alico@alico.com.lb - Website:www.lb.alico.com

BRANCHES:
- Achrafieh Falcons (Sodeco Square bloc A): Tel: (1) 611900/1/2/3 - (3) 326587
- Antelias: Rahhal: (Garden Tower Bldg): Tel: (4) 408111 - 408222 - (3) 492277
- Beirut: Diamonds: (Bliss Plaza Bldg.): Tel: (1)374574 -377877 -(3) 180210
- Beirut: Giants: (Bliss Plaza Bldg.): Tel: (1)377877-360689-(3)348781
- Beirut: Hunters: (Victoria Tower): Tel: (1)423518/522 -(3)511799
- Beirut: Iskandar (Victoria Tower): Tel: (1) 397393/4 - (3)347802
- Beirut: Direct Sales Managers (Verdun 2000 Bldg): Tel: (1) 790977 - 785006 - (3)198798
- Beirut: Stars : (Atrium Bldg): Tel: (1) 998000 - (3)532800
- Jal El-Dib: Ark: (Sarkis Bldg) Tel: (4) 711603/5 - 712012 dir - (3) 361778
- Jal El-Dib: Direct Sales Force (Zard Zard Center): Tel: (4)713882/3 - (3)244082
- Jal El-Dib: Sleiman Associate: (Mid Town Center) Tel: (4)719200/1/2/3/4/5-(3)303101
- Jbeil Stars (Sales Office): (Kamal Al Am Bldg) Tel: (9) 541443
- Jdeideh: Guardians (Australian Center) Tel: (1) 877779 - 883497 - (3) 189922
- Saida Conquerors: (Al Makassed Bldg.): Tel: (7)738953 - (3)183800
- Sin El Fil: Lions: (Victoria Tower) Tel: (1)510580/1/2/3/4 - 423522 (3)389444
- Sin El Fil: Samaha Direct Sales Center (Mirna Chalouhi Bldg) Tel: (1)497774 - 498884
- Tripoli: Cedars: (City Complex): (6)432748- 629272 - (3)359128
- Tripoli: Eagles Sales Center (Jundi & Ezzeddine Bldg.): Tel: (6)440981 - 441595 - (3)354289
- Tyr: Direct Sales Force (MTC Bldg): (7) 347096 - 374046 - (3) 599211
- Verdun Conquerors: (Verdun 2000 Bldg): Tel: (1) 801153 - 790976 - (3) 369182
- Zahle: Bekaa Sales Office (Wardeh Center - Boulevard): Tel: (08)801688 - 814812 - (3) 306833

ARAB RE

- Chairman: Sheikh Khaldoun Barakat
- Vice Chairman : M. Tanous Feghali
- General Manager: M. Ronald Chidiac
- Managers: M. Mohamad Hamoud (Technical)
M. Ibrahim Yassine (Int'l Audit)
M. Mohamed Naji Ahmed (Reinsurance)

- 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: M. Wahbe A. Tamari
- Chief Executive Officer: 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@arabiainsurance.com
Website: www.arabiainsurance.com

BRANCHES:
- Ain El Mreisseh: Tel: (1)360893-360889 - Fax: (1)360071 - P.O.B: 3568
E-mail:mreisseh@arabiainsurance.com
- Chtaura: Tel: (8)545210 Fax: (8)545310 - Email: chtaura@arabiainsurance.com
- Saida: Tel: (7)726602/3 - Fax: (7)726601- Email: saida@arabiainsurance.com
- Tripoli: Tel: (6)440974-Fax: (6)424190 -P.O.B: 224-E-mail: tripoli@arabiainsurance.com
- Zalka: Tel:(1)890828/9-Fax:(1)872892-P.O.B:90-1749-E-mail: zalka@arabiainsurance.com

AGENCIES:
- Achrafieh Agency: Tel: (1)321260 - Fax: (1)328882-E-mail: ezc@cyberia.net.lb

Life AGENCIES:
- Arrows Agency: Tel: (1)366269 - Fax: (1)366273-E-mail: ndamiani@arabiainsurance.com
- Elite Agency: Tel: (1)321260 - Fax: (1)328882 -E-mail: ezc@cyberia.net.lb

COMPANIES IN LEBANON

A R O P E

- Chairman: **M. Habib Rahal**

- General Manager: **M. Fateh Bekdache**

- Address: Arope Insurance S.A.L.
P.O.Box: 113- 5686 - Beirut, Lebanon
Tel: (1)759999 - Fax: (1)344012
E-mail: arope@arope.com
Website: www.arope.com

BRANCHES:

- Borj Al Barajneh: Tel: (1) 452917
- Dora: Tel: (1) 262222
- Jbeil : Tel: (9) 943701
- Saida: Tel: (7) 725303
- Tyr: Tel: (7) 740900
- Tripoli: Tel: (6) 446877
- Zahleh: Tel: (8) 818640

A S S A L A M

- Chairman - GEN. MGR: M. Saad Al-Bsat

- Address: Al- Ramleh Al-Baydah- Fawaz Bldg. - Beethoven Street.
E-mail: info@assalamins.com
Tel: (1)801871- 811484- 791797- 801869 - Fax: 791798

A S S U R E X

- Chairman : **M. Michel Fattal**

- GEN. MGR : **M. Edward Traboulsi**

- Address: Patriarch Howayek Beirut DownTown - Bab Idriss
Assurex Bldg. P.O.B: 11-7358
Tel: (1)982000 - (3) 775338 - Fax: (1)982005
E-mail:assurex@assurex.com.lb - Web Site: www.assurex.com.lb

BRANCHES:

- Jounieh: Tel: (9)932122- 934951 -Fax: (9)934952
- Elissar Mazraat Yachouh: Tel & Fax: (4)928014 - 921014
- Tripoli: Tel & Fax: (6)437539/40
- Zahleh: Tel: (8)810563 - 810542 -Fax: (8)810562

AXA MIDDLE EAST

- Chairman & C.E.O.: **M. Roger J. Nasnas**

- General Manager: **M. Elie J. Nasnas**

- Deputy General Manager (Non Life): **M. Habeeb Farah**

- Address: Jal El-Dib Highway - AXA Middle East Bldg.
Tel: (4)716333 - 444 - 555 - Fax:(4)716563 - (Call Center) (4) 727000
E-mail: marianne.bouchedid@axa-middleeast.com.lb

- Hamra: Maamari Str. Soliclem Bldg. Wardieh:Tel: (1)373630/1/2 - Fax:(1)361431
E-mail: mail@axa-middleeast.com.lb - P.O.Box:11-550 Beirut, Lebanon

BRANCHES:

- Achkout: Tel/Fax: (9) 959777
- Bar Elias: Tel/Fax: (8) 510125
- Hamra: Tel/Fax: (1) 373630
- Jal El Dib: Tel/Fax: (4) 716333
- Jdita (Chtaura): Tel/Fax: (8) 540532 - 541147
- Jounieh: Tel/Fax: (9) 933777
- Jbeil: Tel/Fax: (9) 545777
- Labwe: Tel/Fax: (8) 230611
- Saida: Tel/Fax: (7) 734655/6
- Sour: Tel/Fax: (7) 742542
- Tripoli: Tel: (6) 430465 - 442340 - Fax: (6)442341
- Zahle: Tel (8) 805190- 800339
- Zgharta: Tel: (6) 662021 - 662579 -Fax: (6) 662580

B A H R I A H (A L)

- Chairman - GEN. MGR: M. Nabil Lammam

- Address: Achrafieh Hotel Dieu Al-Bahriah House Bldg.
Tel: (1)336633-612518/19-612653-Fax: (1)612311-396082
B.P: 116-5242 - E-mail: bahriah@bahriah.com - http: www.bahriah.com

BANCASSURANCE

- Chairman - Gen. Mgr.: M. Adel Kassar

- Gen. Mgr.: **M. Christian Besse**

- Address: Centre Gefinor, Bloc A 2nd floor, Rue Clemenceau.
P.O.Box: 11/0393
Tel & Fax: (1)744403 - 744403
E-mail: bancassurance@ebancassurance.com - www.ebancassurance.com

B A N K E R S A S S U R A N C E

- Chairman of the Board: M. Saba Nader

- General Manager: **M. Eugène S. Nader**

- Central Office: Adlieh Area66 - Jisr El Wati - Road 99 - Bankers Bldg
Tel: (1)420300
E-mail: mail@bankers-assurance.com

BRANCHES:

Add Capitole- Down Town Beirut, Riad El Solh - Capitole Bldg. - 4th floor
- Tel: (1)962700 - Fax: (1)984004
- Chtoura: Tel: (8)545450 - Fax: (8)545451
- Ghobeiri: Tel: (1)270271 - Fax: (1) 552635
- Jounieh (zouk): Tel: (9)221668 - Fax: (9)219991
- Saida: (7)752756 - Fax: (7)752758
- Tripoli: Tel: (6)442509 - Fax: (6) 433390

B E R Y T U S

- Chairman : M. Nazih Feghali

- GEN. MGR: M. Fouad Sawaya

- Address: Achrafieh, Alfred Naccache Str., Azouri Center
P.O.B: 165152, Beirut, Lebanon
Tel: (1)331331 - Fax: (1) 329076
Home Page: www.berytus.com - E-mail: berytus@berytus.com

B E S T R E

- Chairman: **Dr. Saleh Jamil Malaikah**

- Regional General Manager: **M. Abdallah Badaoui**

- Address: Sassine - Centre Notre Dame - 5th floor.
P.O.Box: 16 6879 Beirut - Lebanon
Tel: (1) 328590/3 - Fax: (1) 328594

E-mail: fatme.yassine@bestre.com.lb - E-mail: general@bestre.com.lb - www. best-re.com

B U R G A N

- Chairman : **M. Diraar Alghanim**

- General Manager: **M. Salah Hassanieh**

Head Office:

Sanayeh - Rue Justinian - Center BAC - 11th Floor
Tel: (1)751851- 742570/1- Fax: (1) 742569
P.O.Box: 11-7338 - Riad El-Solh 11072240 - Lebanon
E-mail: burgan@burgan-ins.com - www.burgan-ins.com

BRANCHES:

- Bhamdoun:Tel: (5)260062
- Saida: Tel: (7)728453 - Fax:(7)728454- P.O.B: 798
- Tripoli: Tel: (6)627641- Fax: (6)441251- P.O.B: 206

B Y B L O S

- Chairman : **M. Fady El-Khoury**

- GEN. MGR: **Mrs. Maria F Sader**

- 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

CAISSE CENTRALE DE REASSURANCE (CCR)

- Senior Vice President (Middle East & North Africa): M. Pierre Salameh

- 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: psalameh@ccr.fr - www.ccr.fr

THE CAPITAL INSURANCE & REINSURANCE Co

- Chairman - GEN. MGR: **M. Assaad Merza**
- Manager: **M. Simon E. Moussalli**
- Address: Sin El-Fil: Capital Building.
Tel: (1)497966-497545-498841-486686/786-486886 - Fax: (1)494441 - P.O.B:55-513
E-mail: capital@capital-cir.com - Website: capital-cir.com

BRANCHES:
- Aley: Tel&Fax: (5)552707
- Chtaura: Tel&Fax: (8)545600/1
- Raoucheh: Tel: (1)867205/6- Fax: 867138
- Saida: Telx: (7)721712 - Fax: (7)721734
- Tripoli: Tel: (6)435183 - Fax: (6)435899
- Zouk (Kaslik): Tel: (9) 218661 - Fax: (9) 218662

CHARTIS

- General Manager Lebanon: **Mrs. Hala Haidar**

- Address: Beirut Central District - Uruguay Street Off Fosch Street -Mcattaf Building - 3rd Floor
Tel: (1)990127 - Fax: (1)990128
P.O.Box: 13-5459
E-mail: hala.haidar@chartisinsurance.com

COMMERCIAL INSURANCE

- Chairman - GEN. MGR: **M. Max Zaccar**
- Assistant - GEN. MGR: **Mrs. Myriam Zaccar**
- Address: Beirut, Minet El Hosn, Georges Picot Str. - Starco Center Bldg.- 9th floor - P.O.B: 11-4351 Riad El Solh Beirut
Tel: (1) 373070 - (3)500766 - Fax: (1) 373071

BRANCH:
- Zouk Mikael Highway - Commercial Insurance House - P.O.B: 84 Jounieh - Lebanon
Tel: (9)211680 - (3)500744 - Fax: (9)211686
- Assistance Line Operator 24/24h. Call Center 1280
Website: www.commercialinsurance.com.lb
Email: comins@commercialinsurance.com.lb

COMPASS

- Chairman - GEN. MGR: **M. Ahmad Tabaja**

- Address: Hamra- Ivoire Center - Commodore Str. - 8th Floor
Tel : (1)346345 (5lines) - Fax : (1)754949- P.O.B: 113-6025
E-mail: Compass@dm.net.lb

BRANCHES:
- Ainab: Tel: (5)432266
- Aley: Tel: (5)556553
- Baalbeck: Tel: (8)377727
- Chtaura: Tel: (8)545858 - 545353
- 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)347107

CONFIDENCE INSURANCE GROUP (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

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

CREDIT LIBANAIS D'ASSURANCES ET DE REASSURANCES (CLA)

- Chairman: **M. Jacques Sehnaoui**
- General Manager: **Dr. Joseph Torbey**
- Deputy General Manager: **M. Elie Torbey**
- Address: Dora - Jisr - Crédit Libanais Bldg. 2 & 3nd Floor
Tel: 257628/9/30 - Fax: (1)243350
P.O.B:116 - 5245 Museum Lebanon
E-mail: info@cla-assurance.com - www. cla-assurance.com

BRANCHES:
- Haret Sakhr: Tel: (9)639868 - Fax: (9)639852
- Jal El-Dib: Tel&Fax: (4)719800/1
- Saida: Tel&Fax: (7)755791/2/3
- Tripoli: Tel&Fax: (6)424454
- Zahleh: Tel&Fax: (8)820689

CUMBERLAND

- Chairman: **M. Antoine El- Khoury**
- CEO (Chief Executive Officer: **M. Elias El-Khoury**
- Director: **M. Rizk El-Khoury**
- Address: Sin El Fil Highway, Hitachi Center - 1rst floor
Tel: (1) 497222 - Fax: (1) 497333
P.O.B: 90 - 554 Jdeidet El Metn Lebanon
E-mail: info@cumberland.com.lb - WWW: cumberland.com.lb

FAJR AL GULF

- Chairman - GEN. MGR: **M. Khaled El Hassan**
- General Manager: **M. Mohamad El Hibri**
- 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:
- Bint Jbeil : Tel: (7) 450057
- 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, 2nd fLOOR - El Metn
Tel: (4)719300 (10 lines) - Fax: (4)719306
P.O.B: 11-6349 Riad Solh Beirut, 1107 2210 Lebanon
E-mail: fidelity@fidelity.com.lb - Website: www. fidelity.com.lb

BRANCHES:
- Hamra (Street) : Tel: (1)350100/1/2/3 - Fax: (1)353359
- Nabatieh (Mahmod Fakih St): Tel/Fax: (7)766232
- Saida (Jezzine St): Tel - Fax: (7)728555/6
- Tyre (Jal El Bahr): Tel - Fax: (7)349112 - 347979
- Tripoli (Tripoli Boulevard): Tel: (6) 412688 - Fax: (6)412689
- Zahlé (Zahlé Blva): Tel - Fax: (8) 808300

GENRE

Legal Rep.: **M. Mazen Abou Chakra**
- Address: Beirut Central District, Nahar Bldg, 4th Floor, Beirut, Lebanon
P.O.Box: 11-7742 Riad El Solh - Beirut 2014 - 5401 Lebanon
Tel: (+961 1)999888 - Fax: (+961 1)999988
E-mail:rnassif@genre.com - www.genre.com

HORIZON (L')

- Address : Zouk Mikael - Khoury Bldg. Facing Kahraba Club
Tel: (9) 224013 - 225481 - Fax: (9) 223994 - Email: gm@horizonin.com.lb

ITTIHAD AL-WATANI (AL)

- Chairman - GEN. MGR: **M. Tannous Feghali**
- Address: Jisr Al Wati - Al Ittihad Bldg. - B.P: 1270
Tel: (1) 426480 - Fax: (1) 426486 - E-mail: webmaster@alittihadalwatani.com.lb

BRANCHES:
- Baakline: Tel: (5)303168
- Jal El-Dib: Tel: (4)718900/1/2/3
- Jbeil: Tel: (9)549003 - 944630
- 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

L E A D E R S

- Chairman: **M. Tannous Feghali**
- General Manager: **M. Michel Fadous**
- Managing Director: **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 / Fax: (9)642704/5 - (9) 642708
- Saida: Tel: (7)750504 - Fax: (7)733152
- Tripoli: Tel: (6)446506 - Fax: (6)446507
- Zahleh:Tel: (8)818436 - Fax: (8)818220

THE LEBANESE CREDIT INSURER (LCI)

- Chairman: **M. Gerard van Brakel**
- General Manager: M. Karim Nasrallah
- Address: Beirut, Rue de Damas, Sodeco Square, Bloc B, 15th Floor, P.O.Box: 11-6619
Tel: (1) 615616- 611042/3 - Fax: (1)611044 - E-mail: karim.nasrallah@lci.com.lb

LEBANESE INSURANCE COMPANY (L.I.C)

- Chairman : **M. Saad Mered**
- Address: Riad El-Solh Str.- BLC BANK Bldg.
E-mail: lebanese@sodetel.net.lb - www.lebaneseinsurance.com
- Jal El-Dib: Tel: (4)723400/1/2/3/4/5 - Fax: 723406 - P.O.Box: 3685 - 60201

BRANCHES:
- Aley: Tel: (5)555560
- Batroun: Tel: (6)743177
- Bouchrieh: Tel: (1)884490
- Jbeil: Tel: (9)546140 /1
- Saida: Tel: (7)721177
- Tripoli: Tel: (6) 445104

L I A I N S U R A N C E

- Chairman- General Manager: **M.Raymond W. Audi**
- Director - General Manager: **M. Salam Hanna**
- Address: Dora - Bank Audi Bldg. - P.O.B: 11-1439 Riad El Solh Beirut 1107 2080
Tel: (1)255640 - Fax: (1)255659
E-mail: contactus@lialebanon.com - http://www.lialebanon.com

BRANCHES:
- Hazmieh: Tel: (5)452708- 452943- 456402- (3)252592
- Jbeil: Tel: (9)546566- (3)864466
- 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

L I B A N O - S U I S S E

- Chairman - GEN. MGR: **M. Michel Pharaon**
- General Manager: **M. Lucien Letayf Jr,**
- Address: Kantari: Commerce & Finance Bldg. 2nd Floor
P.O.Box: 11-3821, Riad El Solh, Beirut 1107 2150
Tel: (1) 374900 / 1247 - Fax: (01)368724
E-mail: libano-suisse@libano-suisse.com
http://www.libano-suisse.com
Hot Line: (3) 160170 - (1) 367999 - 365125

BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1) 202664- 218101 - Fax: (1) 321088
- Ajaltoun: Tel: (9) 230606/8 - (3) 328022 -Fax: (9) 230609
- Aley: Tel: (5)552270/1 - Fax: (5) 552272
- Dhour Choueir: Tel/Fax: (4) 390904 - (3) 687803
- Dora: Tel : (1) 256060 - Fax: (1) 257070
- Fih :(6) 931948 - (3) 333948
- Jbeil: Tel& Fax: (9) 541327 - 943158 - (3) 605783
- Jounieh: Tel & Fax: (9) 938398 - (9) 639900
- kornich mazraa: (1) 700887/ 337
- Mazraa: Tel& Fax: (07) 700887 - 700337
- Saida: Tel: (7)733801 - Fax: (7)752349
- Tripoli: Tel: (6)445445- 445555/333 - Fax: (6)445444
- Zahle: Tel& Fax: (8)807585

OVERSEAS:
- Qatar, Doha Al Seif Building :Tel: (974) 4 466 4406/7/8 - Fax: (974) 4 466 4409
- Kuwait Al Shourouq tower:Tel: (965) 2 2473101 - Fax: (965) 2 2473109
- UAE - Dubai (KMM) Al Safa Tower: Tel: (971) 4 3290333 - Fax: (971) 4 3325588

SISTER COMPANIES :
- Amana Gulf Insurance Company
- Saudi Arabia Riyadh: Tel: (966) 4757700/11 -Fax: (966) 4757722
Jeddah: Tel: (966) 2 6651019 - Fax: (966) 2 6655692
Al Khobar : Tel: (966) 3 8671179 - Fax: (966) 3 8672012
- Delta Jordan: Tel: (962) 64614571 / 573

L I B E R T Y

- 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
- Chtoura: Tel: (8) 542707
- Jdeideh: Tel: (1) 884210
- Saida: Tel/ Fax: (7) 738473
- Tyr: Tel/ Fax: (7) 742178

M A S H R E K (A L)

- Chairman - GEN. MGR: **M. Abraham Matossian**
- Head Office: Antelias - Rabieh Main Road - Tel:(4)408666 -(3)721102
Fax: (4)417688 - P.O.Box: 16-6154 Achrafieh
E-mail: almashrek@almashrek.com.lb - www.almashrek.com.lb
- Management Office: Dbayeh Highway - Al Mabani Murr Tower- 4th Floor
Tel:(4)418418- (3)721100 - Fax: (4)418578 - E-mail: almashrek@inco.com.lb

BRANCHES
- Aley: Tel: (5)555424 - (3) 390404 - Fax: (5)556424
- Deir al Kamar : Tel: (5)510327 - (3)300018- Fax: (5)510327
- Dekwaneh: Tel: (1)685595 - Fax: (1)687816
- Jbeil: Tel: (9)541966 - (3)721104 - Fax: (9) 549001
- Jdaideh: Tel: (1)240270 - (3) 563585 - Fax: (1)241987
- Jounieh: Tel: (9)541966 - (3)721106- Fax: (9) 910338
- Mazraa: Tel:(1)701720 - (3)721105- Fax: (1)701722
- Mtaileb: Tel: (4)416437 - (3)721103- Fax: (4)406755
- Saida: Tel : (7)753620 - Fax: (7)753621
- Tripoli: Tel: (6)411445 - (3)346012 - Fax: (6)411447
- Zahleh: Tel: (8)820030 - (3)721107 - Fax: (8)827074

M E A R C O

- Chairman : **Mrs. Salma Abi Dib**
- Deputy Gen. Man. : **Mrs. Simone Rai**
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
Tripoli Branch: Bakri Bldg. - Tripoli Avenue
Tel: (6)427000 - Fax: (6) 424485
E-mail:mearco@mearco.com
P.O.B:11-4645 Beirut - Lebanon

M E D G U L F

- President, Chairman: **M. Lutfi F. El-Zein**
- Vice President Operations: **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
- Chtaura: Tel: (8)542634 - Fax: (8)543197
- Dahieh: Tel: (1)274303 - Fax: (1)274493
- Jdeideh: Tel: (1)900970 - Fax: (1)870908
- Jounieh: Tel: (9)636300 - Fax: (9)636301
- Mkaless: Tel: (1)486024 - Fax: (1)483311
- Nabatieh: Tel: (7)766760 - Fax (7) 766770
- Saida: Tel: (7)728738/9 - Fax: (7)728740
- Sodeco : Tel: (1)616730 - Fax (1) 616735
- Tripoli: Tel: (6)442125/6 - Fax: (6)442125
- Tyr: Tel: (7)344431 - Fax: (7)345860
- Zahleh: Tel: (8)811087 - Fax: (8)811086

NORTH ASSURANCE

- 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 - www.northassurance.com

BRANCHES:

- Charles Helou Ave.: Tel: (1)449889- 442773 -Fax: 449885 - P.O.Box: 521, Beirut-Lebanon
- Jounieh: Tel: (9) 933961 - Fax: (9)912559
- Tripoli: Tel: (6)430901- Fax: (6)440901- P.O.Box: 867, Tripoli - Lebanon

OVERSEAS

- Chairman of The Board: M. Michel Abou Jamra
- Chief Financial Officer: M. Karim Naamani

- Address: Beirut Central District - Al Omari Mosque Str. Astral Bldg
- Beirut 2011 5503 Lebanon
Tel: (1)997300/1 - Fax: (1)976977 - P.O.Box: 11-791 Beirut Lebanon
E-mail: info@theoverseasinsurance.com

PHENICIENNE (LA)

- 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
- Ghobeiri: Tel: (1)544092
- Hamra: Tel: (1)739566
- Jbeil: Tel: (9) 945400 - 540579
- Jounieh: Tel: (9)639082
- Saida: Tel: (7)721175
- Tripoli: Tel: (6)447663
- Zahleh: Tel: (8)816973/4

ROYAL LONDON 360º

- Legal Rep: Mrs. Maya Khalaf

- Address: Burj Al Ghazal, 8th floor - Tabaris, Ashrafieh, Lebanon.
- Tel: (1)202183/4 - 202116 - 202163 - Fax: (1)202159
Email: lebanonservice@royallondon360.com
maya.khalaf@royallondon360.com

SAUDI ARABIAN INSURANCE CO. (SAICO)

- 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: saicoleb@saicoins.com

BRANCHES:

- Saida: Tel: (7)724209
- Sin El-Fil: Tel: (1)482315/6- B.P: 090-55166
- Tripoli: Tel: (6)445598

SECURITE ASSURANCE

- 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:

- Jbeil: Tel&Fax: (9)944522- 541430
- Mcharrafieh: Tel&Fax: (5)551991
- Saida: Tel&Fax: (07)753932
- Tripoli: Tel&Fax: (6)430410
- Tyr: Tel&Fax: (7)741110
- Zahle: Tel&Fax: (8)811385 - (3) 271020
- Zouk: Tel&Fax: (9)210862 - 223075

SOGECAP LIBAN

- Chairman - GEN. MGR: M. Georges Saghbini
- GEN. MGR.: M. Antoine Derville

- 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: colette.boustany@socgen.com
www. sogecapliban.com

TRUST

- Chairman - GEN. MGR: M. Anwar Jammal

- CFO : Antoine Cozma

- Address: Verdun - Jammal Trust Bank Bldg. - Tel / Fax:(1) 803405 - 864971
P.O.BOX: 11- 553 Beirut - Lebanon. E-mail: trustins@inco.com.lb

TRUST LIFE

- Chairman - GEN. MGR: M. Anwar Jammal

- CFO : Antoine Cozma

- Address: Verdun - Jammal Trust Bank Bldg. - Tel / Fax:(1) 803405 - 864971
P.O.BOX: 11- 553 Beirut - Lebanon. E-mail: trustins@inco.com.lb

UCA

- Chairman And Managing Director: M. Jacques Sacy
- Deputy Managing Director & Executive Member of The Board: M. Abdo El Khoury

- Address: UCA House - 221, Sami El-Solh Avenue
P.O.B: 116-5420 Beirut, Lebanon
Tel: (1)383383 - Fax: (1)382264
E-mail: info@uca.com.lb
Website: www.uca.com.lb

UFA

- Chairman - GEN. MGR: M. Henri Chalhoub
M. John Barrett

- Address: Martyrs Square - UFA Bldg. Beirut Central District
- Riad Al Solh, Beirut 1107 - 2180 - P.O.B. 11- 5106
Tel: (1)985666 - Fax: (1)985777
E-mail: info@ufaonline.com
Website: www.ufaassurances.com

BRANCHES:

- Aley: Tel & Fax: (5) 557353
- Byblos: Tel & Fax: (9) 949222 - 949444
- Sidon: Tel & Fax: (7)725125 - 752049
- Tripoli: Tel & Fax: (6)430931 - 430930
- Zahleh: Tel & Fax: (8)824824 - 824825

UNITED ASSURANCE

- 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: unitedassurance@idm.net.lb

VICTOIRE

- Chairman : M. Ibrahim Sultanem

- General Manager: M. Naji Sultanem

- Address: Sami El-Solh- Ghorayeb Bldg. -1st - 2nd - 3rd Floor
Tel: (1)389067- Fax: (1)389379 - Claims Number: (1)383570
E-mail:assurances@victoire.com.lb - sinistres@victoire.com.lb
www.victoir.com.lb

P.O.Box: 166 116 Achrafieh - Beirut, 1100 2100 Liban
In Case Of Accident Tel: (1) 381256 or (3) 091270

BRANCHES:

- Beirut Central District: Tel & Fax: (1) 981989
- Dbayeh: Tel & Fax: (4) 546226
- Deir El Kamar : Tel & Fax: (5) 511221
- Chiyah : Tel & Fax: (1) 272087
- Jbeil: Tel & Fax: (9)541305 - (9)796794
- Mcharrafieh: Tel & Fax: (1)279421/2/3/4
- Zahleh: Tel & Fax: (8)817973
- Zalka: Tel & Fax: (4)710189
- Wady Chahrour: Tel & Fax: (5)941897

B. BOULOS Adjusting

- Chairman - GEN. MGR: Bechara Boulos

Tel: (9)222587 - (3)702703 - Fax: (961 9) 222587

E-mail: rboulos@inco.com.lb

CS & DT SYSTEMS

Andre Anhoury

Tel: (1)878125 - Fax: (1)894242

Email: csandt@D.M.net.lb

HOME CARE LEBANON

- Chairman - GEN. MGR: M. Antoine Onaissi

Tel: (1)399673/4/5

www.homecarelebanon.com - E-mail: info@homecarelebanon.com

INTERMED (TPA)

- Chairman - GEN. MGR: M. Michel Hasbany

Tel: (9)640222 - Fax: (9)835644

E-mail: confiden@inco.com.lb - www.ciglb.com

McLarens Young International

R.J. SROUR & CO. LTD as representatives

Tel: (1)332712 - Fax: (1)336387

E-mail: mclarensyoung@idm.net.lb

Med Plus (TPA)

- Managing Director: M. Nicolas Tabrawi

Tel: (1) 485295 - Fax: (1) 485319

Medical Express (TPA)

- Chairman: M. Marwan Abou Fadel

- G.M. : M. Christian Gregorowicz

Tel: (1) 577200/9 - Fax: (1) 577205/6/7

E-mail: medex@medex-lb.com

MEDIVISA

- Managing Director: Dr. Sandra Salameh

Tel: (1)756111 - Fax: (1) 351649

E-mail: sandra.salameh@medivisa.com.lb

MEDICALE (LA) (TPA)

- Chairman - GEN. MGR: M. Antoine Eid

Tel/Fax: (1)502430 - 1- 2 - (3)865724

E-mail: lamedica@cyberia.net.lb

MEDNET LIBAN (TPA)

- Chairman: M. Roger Nasnas

- C.E.O.: M. Mounir Kharma

Tel: (1)485015

E-mail:mednet@mednetliban.com.lb

MEDSYSTEMS

- Chairman: M. Elie Nasnas

- C.E.O: M. Mounir Kharma

Tel: (1) 485015

E-mail:it@mednetliban.com.lb - info@med-systems.net

Middle East International Adjusters

- Director: M. Hani V. Acra

Tel: 961 1 349936/8 - Fax: 961 1 750278

E-mail: hacra@cyberia.net.lb - www.nei-adjusters.com

MOTION

- Chairman : M. Lutfi F. El-Zein

- General Manager : M. Mohamad Khatib

Gefinor Bldg - Bloc B - 20th Floor

Tel / Fax: (1) 739140

i.e.MUHANNA & co. Actuarial Services

- Managing Director: M. Ibrahim Muhanna

Tel: (1)752999 - Fax: (1)751292

E-mail: actuarial@muhanna.com

PST - Surveyors & Loss Adjustors

- Directors: M. Elie Najjar / Fares MOUSSA

- 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:(1)583216-443122-Fax: (1)583132

http:/www.rimg.com.

E-mail: rim@inco.com.lb

G.Sahyouni Bros

LLOYD'S AGENCY / VHT

- Chairman: M. Gabriel Sahyouni

Tel & Fax: (1)241317 - 241566/7 - 257046/7/8

E-mail: lloydsbey@inco.com.lb

STE GENERALE DE SURVEILLANCE (SGS)

- General Manager: M. Rachid Cherkaoui

- Admin. & Fin: Mrs Mireille Azar

Tel: (1) 580030/1 - Fax: (1)580010

E-mail: ME.lebanon@sgs.com - Website: www.sgs.com

SWORN LOSS ADJUSTER FOR GENERAL ACCIDENTS

- Manager: M. Sam S. Abajian

Tel: (1) 256551/2 - (3) 200473 - Fax: (1)256550

E-mail: samabajian@hotmail.com

TOTAL CARE (TPA)

- Chairman : M. Elie Tohme

- CEO: M. Antoine Ziadeh

Tel: (1) 488481- Fax: (1) 488482

www. tcl.com.lb

VRS ADGUSTERS

- Chairman GM: M. Pierre A. Zaarour

Tel: (1) 567062 - Fax: (1)567062

E-mail: lebanon@vrsuniverse.com

INSURANCE & REINSURANCE

A Plus
Kaled Rifaii
Tel / Fax: (6) 442553 - (6) 437837
Email:krifaii@hotmail.com

ABA (Agence Bathish pr l'Ass.)
Elie Bathish
Dekwaneh:(1) 684265 -Balad: (1) 997915
Mansourieh: (4) 401323

Abi Aad Elie
Elie N. Abi Aad
Tel&Fax: (1)877825

Abi Karam Assaad
Assaad Abi karam
Tel: (4)412290-415865

Abi Merhi Albert
Albert Abi Merhi
Tel: (4)409667- (3)655860

Abi Nader Malek
Malek Abi Nader
Tel: (1) 973480 - Fax: (1) 973479
Email:manader@cyberia.net.lb

Acair
Elie Hanna
Tel: (1) 561310 - (3) 309418
Email: acair@dm.net.lb

Ace Ins. Brokers
Mahmoud Abdel Jaber
Tel: (1)340171/2-340773-Fax: (1) 347737
Email: acebey@ace-ins.com
www.ace-ins.com

Addison Bradley International
Fadi Cherkawi
Tel: (1)983985/6/7/8 - Fax: (1) 983989
Email: abgroup@addisonbradley.com

Affrad
Fadi El Khoury
Tel: (1)889500 - Fax:889505
Email: affrad@affrad.com

AGCA
Roger Yazbeck
Tel & Fax: (4)719800/1

Al Ali Nasser
Nasser Al Ali
Tel&Fax: (6)430410
Email: Naser.Al.Assaad@hotmail.com

Alameddine Saoud
Saoud Alameddine
Tel: (6)446000 - Fax: (6)436555

All Lines Consultants
Sobhi Jbeily
Tel: (1)290845 - (3)616122
Email: alllines@inco.com.lb

ALMIR
Assad Abillama
Tel: (4) 410157/172 - Fax: 106/107
Email: mirna@almir-lb.com
info@almir-lb.com

Arab Assurance Advisor (AAA)
Fadi Arab / Issa Asfour
Tel &Fax: (1)399009 - (3)205315
Email: assist@aaa-lb.com

Arabian Ins. Management (AIMS)
Elie Ziade
Zouk:Tel: (9)224380-Fax: (9)224386
Email: aimsins@dm.net.lb

Agence Saradar d'Assurances -ASA
Khalil Tawil
Tel: (1)338670/667-Fax: (1)338685
Email: courrier@asa.com.lb

B&B Insurance Brokers
Pierre Bechwaty
Tel:(9)938398 - Fax:636900
Email: bbinsurance@idm.net.lb
Email: bbinsurance@terra.net.lb

BASSIL GHASSAN
Ghassan Bassil
Tel: (4)409667 - (3)655860

Bassil pr l'Assurance et le Comm.
Joseph Bassil / M. Ghassan Bassil
Tel:(9)943606

Beirut Al Wisata
Fouad Assaf
Tel&Fax: (1)630769 - 659154

Beirut Brokers
Pierre Talhami
Tel&Fax: (1)900403/503 - 900406/506
Email: BBC@bankofbeirut.com.lb

Beirut Express
Fred Seikaly
Tel: (1)341400 - Fax: (1)350622
Email: fred@beirut express.com

Bejany Mansour Nakhle
Mansour Nakhle Bejany
Tel: (1)501617 - (3)700332

BIG (Business Insurance Group)
Antoine Obeid
Tel: (1)480915 - 500921 - Fax: (1)500922

Boustany Group
Hany J. Boustany
Tel:(1)874702 - (3)714442 Fax: (1)874702
Email: hanyboustany@yahoo.com

Brokerage Ins. Serv.
Sylvia Hajj
Tel: (1)825577 - Fax: (1) 824812
info@bislb.com

Business Link
Maher Dandan
Tel: (1)353736- Fax: (1) 346852
Email: mdandan@inco.com.lb

Cape
Fadi Romanos
Achrafieh: Tel:(1)207000
Fax: (1)207700
Email: mail@Cape.com.lb

Central Insurance Brokerage
Wassef Saidi
Tel/Fax:(1)354680-354617-343374
Email: cib-ws@hotmail.com

Chaanine Salah
Salah Chaanine
Tel / Fax: (1) 984004

Chahine Mohammad
Mohammad Chahine
Tel: (1)351121 - Fax: (1)351129
Email: marcins@terra.net.lb

Chedid Re
Farid Chedid
Tel: (1)202202 - Fax: (1)202255
Email: fchedid@chedidre.com

Chehab Talal
Talal Chehab
Tel / Fax: (1) 324771 - (3) 605976

Ciatco
Nabil Noaime
Tel: (1)257759 - (3)301884

Clover
Ghassan Saloum
Tel: (1)259047/8 - Fax: (1)259226

Commercial & General
Loay Al Naqib / Elie Khattar
Tel: (1)615815/6 - Fax: (1)615817
Email: candgre@candgre.com

Consolidated Brokers Corporation
Jacques Khoury
Tel: (1)691007 - (3)273624

Cover
Georges Helou
Tel: (1)870948 - (3)620052

Damana
Toufic Saliba
Tel: (9)835764-835809- (3)617255

Dib Fares Est.
Fares Dib
Tel: (6)625732 - (3) 613703 - Fax: (6)443136

Dib Group
Carole Dib
Tel: (1)374242 -Fax: (1)364670
Email:ccf@ccf.com.lb

Fadi (El) Samir
Samir El Fadi
Tel:(6)570015-(3)211200-Fax:(6)570017

Falken Brokers for Insurance
Halim A. Al-Aramouny
Tel: (1)580902-713445 -Fax:560062
Email: Falken@terra.net.lb

Farhat Insurance Services
Tahsin Farhat
Tel&Fax: (1)554644/5

F C R Insurance Group
Kamil Saad
Tel: (4)722977 - Fax: (4)722885
E-mail: info@fcr-insurance.com
www.fcr-insurance.com

Feghali Elsa
Elsa Feghali
Tel&Fax: (4)922661 - (3)252525

Fortis
Charbel Salame
Tel: (9)222256 - Fax: (9) 215959

General Line International (GLI)
Salim Takieddine
Tel: (1)355577 - Fax: (1) 355588
Email: info@gli-lb.com

General Reinsurance Services
George Zeineh
Tel: (1)612701/2 - Fax: (1)612703
Email: rosalie.raad@grsre.com
georges.zeineh@grsre.com

GFIC
Joe Rizkallah
Tel: (1) 886820 - Fax: (1) 887820
Email: gficig@gficig.com

Ghanem Group
Roger Ghanem
Tel/Fax: (1) 510002 (70)156056
Email: ghanem _ group@hotmail.com

Gharfine Charbel
Charbel Gharfine
Tel/Fax: (4) 412819 - (3) 324273

Gibbons
Nadim Mehchi
Tel: (1) 975408/9 - Fax: (1) 975410
Email: support@gibbonssal.com

GIRAFE
Najat Lebbos
Tel: (5) 452648

Gras Savoye (Liban)
Naji Habis / Christian Nassif
Tel: (1)333366 - Fax: 218914
Email:info@grassavoyeliban.com.lb

Haddad Frères
Riad Haddad
Tel & Fax: (9)212208-212233-212235
Email:ets.haddadfrères@hotmail.com

Haounji (HITS)
Walid Haounji
Tel Fax): (1)374416/7 - (3) 310431
Email: baounjin@inco.com.lb

Harbour
Adib Sakr
Tel: (9)942991-943578-940252-Fax:944590

Hatem Insurance Broker
Elie Hatem
Tel: (1)202920-331386-(3)272602

Herro ins. Group
Fadi Herro
Tel / Fax: (8)808818 - (3) 897846
Email: herrogroup@hotmail.com

I&I
Andre Anhoury
Tel: (1)901537 - Fax: (1)870108
Email: csandt@D.M.net.lb

IBC Middle East
Salim Abou Rjeily
Tel: (4)724761/2- Fax: (4)724763
Email: ibc@dm.net.lb
Web Page: www.ibc.broker.com

IBCC
Abdul Hafiz Ladki
Tel: (1)705194/5- Fax: (1)705228
Email: ibcc@cyberia.net.lb

Ibco Insurance
Jean Khalil
Tel: (9)935173-932289 - (3) 669331

BROKERS IN LEBANON

Idea Insurance Developers
Antoine Edde
Tel: (1)328738-446499-Fax: (1)215347
Email: id-ea@idm.net.lb

IMG
Issam Hitti
Tel: (1) 485367 - Fax: (1) 502855
Email: img@img.lb.com

Inatek
Elie Kettaneh
Tel: (4)718775/6 - Fax: (4)718777
Email: inatek@cyberia.net.lb

Injaz
Safwan Zeidan
Tel: (5)559455 - (3)559455
Email: injazib@hotmail.com

Insurance & Invest. Consult.
Aline Kamakian
Tel&Fax: (1)574646 - 562728

Insurance Management Solutions (IMS)
Nadim Hajj
Tel / Fax: (1) 482489 - (3) 616858
nadim.hajj@imslb.com

International Business Network
Randa Bechara
Tel: (9)231275 - Fax: (9)231239

International Insurance Consultants
Maan Rafeh
Tel : (3) 384785 - Fax: (1) 791683
Email: maan.rafeh@iiconsults.com

Jamous Toni
Toni Jamous
Tel: (5)455051-456541

JOSICO
Joseph Saade
Tel/Fax: (9)221383

Kamel Ins. Broker
Fouad Kamel
Tel: (4)715546 - Fax: (4)715548
Email: kamirs@inco.com.lb

Kazan F. pr. le com. et l'ass.
Fouad Kazan
Tel: (4)926100 - Fax: (4)920513
Email: fouadkazan45@hotmail.com

Khazzaka Ins. Group
Roland Khazzaka
Tel & Fax: (8) 807667 - 817667
Email: info@khazzakains.com

Kreidy Joseph
Joseph Kreidy
Tel & Fax: (1) 283717 - (3) 283717
Email: jokreidi@hotmail.com

La 16
Joy Kerlakian
Tel: (1) 510222 - Fax: (1) 491080
Email: la16sal@yahoo.com

Lebanese Insurance Consulting
Antoine Awad
Tel & Fax: (1)898418/9
Email: lictml@inco.com.lb

LIBS (Lebanese Brokers Syndicate)
Selim Yared
Tel:(1)512167-(3)412600 - Fax:(1) 512168
Email: libs@libslb.com
www.libslb.com

Linkers
Maroun Chalhoub
Tel:(1) 396264/5/6 - (3)244878
Fax: (1) 396306
Email: linkers@linkersonline.com

Lions Ins.Consultants
Nassir Makarem
Tel: (5) 557931 - 751941 - Fax: (1) 751942
Email: lionsicons@hotmail.com

Lotus
Hani El Bacha
Tel: (1)257042 - Fax: (1)257041
Email: lotuss11@gmail.com

Loyalty
Abraham Karabadjakian
Tel:(4)710382 - 712711
Fax:(4)710383
Email: info@loyaltysarl.com

Market Insurance Services
Lina Farjallah
Tel: (1)346345 - Fax: (1)754949
Email: compass@dm.net.lb

Marsh
Rep: Joseph Zakhour
Ashrafieh:Tel:(1)442032 - 446306
Fax: (1)561867
Email:zakhour@j-e-zakhour.com.lb

Mawarid
Antoine Naoum
Tel: (1)345793-207000-(3)744974

Metropolitan Ins. Consultants
Aphrodite Nakad
Tel: (1)495999 - Fax: (1)497999
Email:metropolitaninsurance@hotmail.com

MIB
Kamal Moussawi
Tel:(1)815262 /3 - 313003
www. mibconsultancy.com

Michel Sioufi Ets
Linda Sioufi Hayeck
Tel / Fax: (4)716575

Midwil
Ali Jaber
Tel:(7)761585-(3)748084-Fax: (7)767906

Nasr, Baz & Partner
Josiane Nasr, M. Guy Baz
Tel & Fax: (1)612915/6/7
Email: nbp@cyberia.net.lb

Nassif Assurances
Sebastien Nassif
Tel: (1)901902-901777 Fax: (1)888833
www.nassifassurances.com

Nassif Group
Joseph Nassif
Tel: (8)819700-819800 -(3)327565
Fax: (8)805980

National brokers ins.
Pierre George Zakkour
Tel: (3)839003 - Fax: (1)613842

Nationale
Sami Chedid
Tel: (1)494421-483405- Fax: (1)500338
Email:national@dm.net.lb

Pacte
Ferial Rahal
Tel: (3)355770- Fax: (1)391300
Email: frahal@city.com.lb

Pinnacle ins. brokers
Elias El-Khoury
Tel: (1)488855 - Fax: (1)498876
Email: pinnacle@pinnacle.com

PMC Re
Georges El Ferzli
Tel: (1)243226/7- Fax: (1)243228
Email: pmcre@dm.net.lb

PR Services
Pierre Eid
Tel: (01&03)889191- Fax: (1)874360
Email:prservices_insurance@hotmail.com
prservices@wise.net.lb

Prime
Nabil Chartouny
Tel: (1)883559 - Fax: (1)880392

Pro - Guide Insurance Services
Antoine Ballane / Roy Ballane
Tel&Fax: (9)933961 - (3) 161444
Email:proguideis@gmail.com

Protek Group
Walid Abou Hamzeh
Tel: (1)819746

Riachi Group
Ibrahim Riachi
Sin El Fil:(1)498867-500208-483253
Mobile: (3) 620042 - 808002
Zahle: Tel/Fax: (8)804882-807642
Khenchara: Telefax: (4)270638
Email: riachigroup@hotmail.com

Royal Insurance Consultants
Talal F. Ounsi
Tel: (1)974600 - Fax: (1)974602
Email: talal@royalins.com

Sabella
Souheil Sabella
Tel: (1)445959- 583417- 584378
Fax:(1) 444828
Email: info@sabellabrokerage.com
www.sabellabrokerage.com

Safety Security Services
Johnny Ghazal
Tel&Fax: (4)530420
Email: johnyghazal@hotmail.com

Samco
Camille Saad
Tel: (1)481848 - Fax: (1)489172
Email: samcosarl@hotmail.com

Semaan Daniel
Semaan Khalil
Tel: (1) 364902 - Fax: (1) 368560

Senior Insurance Consultant
Sami Awad
Tel/Fax: (7)728717 - 729797
E-mail: sawad@inco.com.lb

Shest
Annie Hojeili
Tel: (9)235387-235421- (3)236406

Shield
Halim Zakhour
Tel: (1)879615

Sloop Insurance Brokerage Firm
Salim Yared
Tel: (1) 397445 - 423546
Email: sloop@dm.net.lb

Star Of Lebanon
Nohad Hobeika
Baouchrieh: (1)888388-Fax:(1)871222
Email: star-ofleb@intracom.net.lb

SW Trading
Walid Rizk
Tel: (4)961808 - Fax: (4)960875

Tarabeih ins. & commercial
Al Sheikh Nahdat Tarabeih
Tel: (9)541958-(3)631999-Fax: (9)945035

The Timm
Elias Chamoun
www. thetimmintgroup.com

Thoumeh Charles Ste.
Charles Thoumeh
Tel: (3)279090 - Fax: (9)636452/3/4

Trasco Insurance Broker
Mohammad Moukadem
Tel: (6)433785 - Fax: (6)625928
Email:trascolb@hot mail.com

Tyr Insurance
Mohamad Afriti
Tel: (7)740974 - Fax: (7)343474

Ulysse Ins. Advisors
Abdo Elias El dib
Tel: (4)409005 - (3)624623
Email: ulysse-ia@hotmail.com
Email:a.dib@idm.net.lb

Unitrust
Kamil Dagher
Tel&Fax: (6)435861 - (3)293666
Email: unitrust2006@terra.net.lb

Unlimited Insurance Services
Thouraya Baltagi
Tel: (1)800808 - Fax: (1)800828
Email: uis-com@inco.com.lb

Vanguard
Joseph Abou Nassar
Tel: (9)850200
Email: vanguard@terra.net.lb

Wassim (AL)
Hamid Al Hachem
Tel: (9)641266 -(3)616009
E-mail: alwasim@idm.net.lb

Wehbe insured
Munzer Wehbe
Tel: (1)743216/ 7/ 8 - Fax: (1)745116

Wise Insurance Services
Michel Tannous
Tel&Fax: (1)200917 - (3)608025
E-mail: wise@dm.net.lb

Zaris (Off Shore)
Captain Richard Chalhoub
Tel: (5)453353 - Fax: (5) 453354
Email:beirut@zarisk.com

SHIPPING AGENTS &

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@wise.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: absalshipping.sas@hotmail.com

Adem Paul Ets.
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 Carapiperis
M.Theodore Andriotis
Mar Mkhael-Sarkis Bldg - Near EDL 4th floor
Tel: (1)580250 -(3)623814 - Fax:(1)580382

Agence Maritime Daher
(See Daher & Co).

Akak Marine Co.
M. Emile A. Khoury
Akef Khoury Bldg - Dbayeh Highway
250 23821 Beirut Lebanon
General Agents of (U A S C)
Tel: (4)522140 - Fax: 522148
E-mail: eek@akak-marine.com

Al Badr Shipping Co.
M. Nizar Ghandour
Port - Rbeiz Bldg.- 1ST Floor
Tel: (1)446741 - (3) 247271 - Fax: 562983
Email: albadr@cyberia.net.lb

Agility
M. Raymond Rizk
Tel : (1)511270 - Fax: (1) 511271
E-mail: lebanon@agilitylogistics.com

Airsea Cargo Int'l SARL
M. Pierre Ingea
Gemayzeh - Gauraud Str. - Tabet- Najjar Bldg.
Tel: (1)561909/10- Fax: 444511
E-mail: peteri@net.lb

Allied Levant Lines Limited
M. Elie, M. Nicolas, M. Pierre and M. Jean Debahy
93 - Charles de Gaulle Av. Debahy Center -
7th floor - Sin El Fil
Tel: (1)485375/9- Fax: 502974
E-mail: njd@debahy.com

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

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
M. Adel Chebli & M. Marwan Chebli
Mar Mikhael - 50 Rue Nicolas Turk - Berbari Bldg - 6th floor
P.O.Box: 80100 - Dora - Beirut (Lebanon)
Tel & Fax: (1)447722 - 447733
E-mail: antarsped@antarsped.com
http://www.antarsped.com

Arab Shipping & Chartering Co
M. Jamil Ghandour & M. Atef Baadarani
Av. Des Francais - Galerie Ghandour Bldg.
Tel: (1)373379/9-371044/5- Fax: 360048
E-mail: arabship@dm.net.lb

ASL - Air Sea Land
M. Nabil Khoury
ST. Famille Str. Marine Tower. 9th Floor.
Tel: (1)561777 / 999 - 585786 / 396 / 399 -(3)561999
Fax: 585578
E-mail: nabil@asl.com.lb - info@asl.com.lb

B . A. Shipping. Co.
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. Co. LTD.
M. Spiro K. Badr
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg. 5th Floor
Tel&Fax: (1)444105- 581923- (3)661878- 860957
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: banaco1@idm.net.lb

Joseph Bassil&Co.
M. Joseph Bassil
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg. - 3rd Floor
Tel: (1)444520- 444484/46- 580603 - Fax: 580604
E-mail: jbccargo@wise.net.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 BldgGF-P.O.Box:17-5040
Tel: (1)585582 - Fax: (1)585580
E-mail: bcc@bcc.com.lb - www.bcclogistics.com

Beirut Overseas Agency
M. Elie Abou Zeid
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg-P.O.Box: 11-0310
Tel: (1)561000 - Fax: 562249
E-mail: overseas@cargo.cc
Home Page: www.cargo.cc

Blue Wave
M. Elie Eid
Charles Helou Ave. - Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)585681 -(3)469700- Fax: (1)566753
E-mail: bluewave@idm.net.lb
www.bluwaveonline.com

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 -P.O.B: 175261
Tel/Fax: (1)448999 (6 lines) - 445206
E-mail: byblos@byblosshipping.com

Cargomaster Abouzeid & Co.
M. Elie Abou Zeid
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.-P.O.B: 11-0310
Tel: (1)561000 - Fax: 562000
E-mail: cargo@cargo.com.lb - www.cargo.com.lb

Cargo Master Line
M. Elie Abou Zeid
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.-P.O.B: 11-0310
Tel: (1)561000 - Fax: 562000
E-mail: master@groupage.com
Home Page: www.groupage.com

Cargo Project Int'l
M. Elia Haddad
Badaro - Sami El-Solh Ave.- Snoubra Bldg.
Tel: (1)386445-399646-(3)240984- Fax: (1)385621
E-mail: eliahaddad@cyberia.net.lb

FORWARDERS IN LEBANON

Central Trading. Co.

M. Joseph Audi & M. Georges Saade
Saifi - Modern Bldg.
Tel: (1)563777 / 888 - Fax: 444998
E-mail: ausamare@cyberia.net.lb

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 - Main str. Saade Center. 4th Floor
Tel&Fax:(1)288440/2 - 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

M. Jacques R. Saadé/ M. Georges T. Kurban
- Intersection of Beirut Port & Georges Haddad Str. (Solidere)
P.O.Box: 11/2000, Beyrouth - Liban
Tel &Fax: (1)989666/777/888 - 985850 (3) 626161
E-mail: brt.management@cma-cgm.com
www.cma-cgm.com

Comptoir Agricole du Levant

M. Riad Fouad Saadé
Mrs. Georgette Hallak
New Jdeideh Str. Comptoir Agricole Bldg.
Tel: (1)890968- 890943- 890811 - Fax: 899433
E-mail: cal@cyberia.net.lb

Continental Shipping Agencies

M. Michel Francis - M. Samir 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 - Georges Jureidini
Pasteur Str. Burotec Center
Tel: (1) 444331 - Fax: 443545 - 562232
E-mail: coserv@coserv.com.lb

D&R Shipping Agency

M. Rahif M. Khalife
Tyr - Rue Al Massaref, Centre Donia, 5th floor
Tel: (7)740224- (3)219393- Fax: (7)344338
P.O.B: 14-6158 - E-mail: d_r_ship@hotmail.com

Daher et Cie

Mrs Jocelyne Haddad / Adel Rouhana
Imm. Dagher Hayeek Freres / Citroen - 3rd floor - Zalka Autoroute
Tel: (1)901950/60 -Fax: 901970
E-mail: info@daherlb.com

Damco Maritime Lebanon

M. Paul Zahlan / M. Kamal Zahlan
M. Nabil Zahlan
96 Pasteur St, Rmeil
P.O.B: 11-711 Riad El Solh 1107-2060 Beirut-Lebanon
Tel: (1)560986 - 580240 - Fax: 580241
E-mail: mail@damco-lb.com

Debbas O.D. & Sons

M. Oidih Debbas
530 Corniche du Fleuve, O.D. Debbas & Sons Bldg.
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: (1)378854
E-mail: claims@jvdelbourgo.com

DHL Global Forwarding (lebanon)

M. George Ghajar
490 Harbor Drive Bldg - Saifi P.O.Box 17-5772
Tel: (1)564789 - Fax: (1) 565268
E-mail: george.ghajar@dhl.com

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

Dynamic Cargo Logistics (D.C.L)

M. Abed Rahman Mounajed
Bechara El Khoury 58, - Tamara Center
Tel: (1) 646424 - (3) 214341 - Fax: (1) 647979
E-mail: operations@dcl.lb.com

East Med Shipping Services

(See Saade Rodolphe)

Eculine Liban

M. Ayoub Khoury
Saifi - Nahr, Ibrahim Str. Tekeyan Center, 3rd Floor
P.O.B: 17 5687 - 1104 2060 Beirut, Lebanon
Tel: (1)562955/6/7 - 566635 - Fax: 562958
E-mail: info@ecubey.eculine.net

Edimar Lebanon Shipping

- President : M. Boutros Yammine
- Vice President : M. Eddie Yammine
- General Manager: M. Gilbert Yammine
Jdeidet - Abdel Massih Bldg.
Tel: (1)870152-896393-873222 - (3)252250
Fax: (1)873111 - 896393 - P.O.B: 901423
E-mail: EDIMAR@lebanon-shipping.com

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: secretary@groupmetz.com

Euro Mediterranean Ship. Serv. (E.M.S.S)

M. Abdallah
Port - Fayad Bldg.
Tel: (09)218790/4 - (1) 561027- Fax: (9)218793
E-mail: info@revamat.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 - John F. Khayat

Saifi - Modern Bldg. 9th Floor
Tel: (1) 449712/13 - 564018 - Fax: 565910
E-mail: ksg@ksglb.com

Fast Mondial & Marine

M. Elie Harfouch
Gemayze - 344 Pasteur Street - Fast Bldg.
P.O.Box: 175 774 Gemayze
Tel: (1)562777 - Fax: (1) 449000
E-mail: fastlb@fastlb.com - www.fastlb.com

Feeder Shipping Agency

(See METZ Shipping)

El-Fil Abdel Hamid & Co.

M. Abdel Hamid El Fil / M. Hassan El Fil
Salim Takla Street - 1.Dabar Bldg. - Facing Borj Al Ghazal.
Tel: (1)972444 - Fax: (1)987988 - 861432
E-mail: filtex@dm.net.lb - www.elfilshipping.com

Freight Leader

M. Samir Francis - M. Moussa Salamoun
Pasteur St. Medawar Bldg. - 5th fl. Saifi - Beirut
Tel: (1)581870/1- (3) 615591- Fax: 564387
E-mail: info@freightleader.com

Gargour T. & Fils

Dora Highway - Mercedes Benz Bldg
P.O.Box: 110371 - Tel: (1)255366 - Fax: 255362
E-mail: info@mercedes-benz.com.lb

General Transportation Services

M. Yacoub Kaissi
Port Str. - Michael Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)585777 (10 Lines) - Fax:961-1- 581359
P.O.B: 11 - 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

- President: Mrs. Mona Bawarshi
- Vice President: M. Fouad Bawarshi
- Shipping General Manager: M. Mohamad Itani
- Gezairi Square - Gezairi Bldg. Ras Beirut
P.O.Box: 11-1402
Tel: (1) 783783 - 791791 - Fax: 784784 - 791738
E-mail: gezairi@gezairi.com
Web site: www.gezairi.com
- Port - Boulos Fayad Bldg.
Tel: (1)580808 - 581003 - 580553 - Fax: (1)581157

Gharib Shipping & Trading
M. Abdel Ghani Gharib
Tel: (1)560504/508
E-mail: admin@gharibshipping.com
www.gharibshipping.com

Ghazzaoui Amine & Fils
M. Anwar Ghazzaoui
Ras el Nabeh - Ghazzaoui Bldg. Said Khadije Str.
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) LTD
M. Simon Bejjani
Al Arz Str. - Modern 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@gac.com

Haddad Y. Derviche
Mrs. Victoria el Khoury (Owner)
Port - Dewihe Haddad Str.
P.O.Box: 11-0042 Riad El Solh 1107 2010
Tel: (1)447956/8- 447960/1- Fax: 447879
E-mail: derhad@cyberia.net.lb

Hakim Shipping Ag.
M. Elie Janho
Helou Str. - Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)445123 - 565000
E-mail: has@hakimshippingagencies.com

Henry Heald & Co.
Miss Harriet Joly
Pasteur Str. - Burotec Center - 11th Floor
P.O.Box: 11-0064 Riad El Solh-1107 2010 Beirut -Lebanon
Tel: (1)585676 / 7 / 8 - Fax: 585679
E-mail: heald@sodetel.net.lb
http: //www.henryheald.com

Houssami Ezzat Est.
M. Ezzat Hussami
Mar Mikhael- Royal Tower - 8th floor
Tel/Fax: (1) 562118/9 - 580785 - 580439
E-mail: ezzat@alhussami.com

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

Itnasco
M. Edward & Neeman Azzi
Charles Helou Av.- Sehnaoui Bldg.3nd Flr.
Tel: (1)584355/6 - Fax: (1)584357

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.
P.O.Box: 11-597
Tel: (1) 368435 -Fax: (1) 372137
E-mail: brahimjaroudi@yahoo.com

Josemar
M. Youssef Kahi
Medawar - Kokajian Bldg. - P.O.Box: 17-5580
Tel: (1)442712-445310- 447310 - 561013 - Fax: 585615
E-mail:josemar@josemar.com- josemar@sodetel.net.lb
web: www.josemar.com

Kaissi Ibrahim Yassine Co.
M. Ibrahim Kaissi
Port- Fayad Bldg.
Tel & Fax: 562405
E-mail: kaissico2009@hotmail.com

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. Nagy Feghaly
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg. -5th floor
Tel: (1)580173/4 - 561911/2/3 - Fax: (1) 443569
E-mail: nagy.feghaly@kuehne-nagel.com
www.kuehne-nagel.com

Land Transport International
M. Jacques Saade / M. Bernard Gerdy
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: (1) 853526 - (3)888430 - 70 101982

Lebanese Transport & Trading
M. Roger N. Dagher
Boulos Fayad Bld Port Beirut -1st Floor-P.O.B:17-5084
Tel: (1)445751- 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)565888 - Fax: 562249
E-mail: levant@levantexpress.net
www.levantexpress.net

Levant Shipping Agency
(Fouad A. Khayat & Co.)
(See Fast Agency)

Levant Transport Company Ltd.
M. Walid Lattouf
Dora Highway - St. Jacques Center - 7th floor
Tel: (1) 259137 - Fax: (1) 259140
E-mail: levant@lattoufgroup.net
www. levanttransport.com

Liban Fracht
(See METZ Shipping)

Lotus Shipping Agencies
M. Marwan Al Yaman
Minet El Hosn,Ghandour Bldg, BCD Beirut
Tel: (1)983083 - Fax: (1)983859
E-mail: info@lotusship.com

Maersk Lebanon
M. Chadi Houkayem
Medawar Str. - 96 Pasteur Street - 1st Floor.
Tel: (1) 587100 - Fax: (1) 588413
P.O.Box: 11-413 Beirut - 1107-2040 Lebanon
E-mail: lebhrdmng@maersk.com
www.maerskline.com

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

Marakiba Shipping
M. Carlos Abi-Karam
Charles Helou Av.- Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)443074 - 445094 - Fax: 443076
E-mail: marakiba@dm.net.lb

Marine Investment & Development Co.
Ms. Lara Lattouf
Dora Highway - St. Jacques Center - 7th floor
Tel & Fax: (1)243003 - 243002
E-mail: mcs@sodetel.net.lb

Medawar Shipping Co.
M. Wafic Medawar
Saifi- Kanafani Bldg.
Tel: (1)688555 - (3)966677
E-mail: medawarshipping@hotmail.com

MedConro Shipping Services Ltd.
M. Toufic Lattouf
Dora Highway - St. Jacques Center - 9th floor
Tel: (1)240700 - Fax: 259136
E-mail: medconro@lattoufgroup.net
www. medconro.com

MASAFAT INTERNATIONAL
M. Fadi Haddad
Chafaca Str.,Aintoura Bldg. 3rd floor- Medawar
Tel: (1)562058- Fax: 585788 - P.O.Box: 175 466
E-mail: info@masafatint.com
www. masafatint.com

MSC Mediterranean Shipping Co. (Lebanon)
M. Khairallah El Zein
Gemaizeh - Sainte Famille Str. - Marine Tower - 10th floor
Tel: (1)583620 - Fax: (1)566919
E-mail: general@msclebanon.com.lb
Web Site: www.msclebanon.com

Merit Shipping

M. Jacques R. Saadé/ M. Georges T. Kurban
- Riad El Solh - Esseily Bldg.
B.P. 11/2000, Beyrouth - Liban
Tel: (1)989666/777/888 - Fax: (1)983199
E-mail: brt.management@cma-cgm.com

Meromar Shipping Agency

(See METZ Shipping)

Messageries du Levant

M. Georges Abi Karam / Abdo Abi Karam
Saifi-Al Arz Str. - Rizk Bldg.- 2nd Fl. - P.O.B: 2948
Tel: (1)446142- 562612/3 (3) 322662 - Fax: 448215
E-mail:eliasakr@inco.com.lb - mdlinter@inco.com.lb

METRANS

M. Rony Nehmé
Tel: (1)562384- 445482 - 562938 - Fax: (1)446589
E-mail: Rony.Nehme@metrans.com.lb
sales@metrans.com.lb
Web-Site: www.metrans.com.lb

Metz Maritime

(See METZ Shipping)

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 5th Floor - Sami El Solh Av.
Tel: (1)385090 - Fax: (1)385087
http://www.midexintl.com - E-mail: MDXBEY@midexintl.com

Minerva Shipping Agency

M. Abdel Wahab Halabi
Hamra- Rassamny Younes Bldg.
Tel: (1)347901-341147-(3)628150-Fax: (1)347900
E-mail: minerva@minervashipping.com
agency@minervashipping.com

Mounajed Int'l Ship. Ag. (MISA)

M. Marwan Mounajed/Mohamed Mounajed
Bechara El Khoury St, - Tamara Business Center
Tel: (1) 650368 - 650369 (3) 456441 - 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

Multimodal Ship. Serv.

M. Elie Khneisser
Al Arz Str. Accar Bldg 2nd Flr - P.O.Box: 17-5158
Tel: (1)581331- 449552 - Fax: 581337
E-mail: administration@mss.com.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 Agents of K-Line

M. Anis Azar
Port - Fayad Bldg. 1rst floor
Tel: (1)449419- 583936- 562460 - Fax: (1) 583907
E-mail: opts@nmslb.com - acts@nmslb.com
mktg@nmslb.com - admin@nms.lb.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
www. 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
www. navygrouponline.com

Nojaim. Y. Ets.

M. Joseph Nojaim
Ballouneh - Facing St. Nicolas Chaurch
Tel:(9) 232100/700 - (3) 654456
E-mail: jknjaim@hotmail.com

North African Ship. & Clearing (N.A.S.A.C.A)

M. Mohamed Jamil Khatib / Mohamed El Khatib
Hamra - Laban Street - Hamka Bldg. 1st floor
P.O.Box: 11/9720 - Tel / Fax: (1)867169 - (3)283350 - 242497
E-mail: nasaca@nasaca.com-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. Habib Zaroubi
Ain AlMraisseh- Phoenicia Str. Saab Bldg. 2nd Floor.
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 Kassouf Bldg. First Floor
Tel: (1)883308-874667-Fax: (1)891282
E-mail: otraco@dm.net.lb

Overseas Shipping & Forwarding Co.

M. Tony Elias
Charles Helou Ave. Sehnaoui Bldg. - 4th floor
Tel: (1)449624- 442608 - (3) 313135
Fax: (1)563891 - 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.9th Floor
P.O.Box: 175-234 RL-Beirut
Tel: (1)447777 - Fax: (1)585482
E-mail: operation@panemar.com

Pelican International Services

M. George Sloukgi
Saifi Tower- 7th. floor - Saifi Sector
P.O.Box:17-5426
Tel: (1)564200 - Fax: (1)564203
E-mail: pelican@pelican.com.lb - www.pelican.com.lb

Phoenician Maritime Agency (PMA)

M. Georges Ashkar (Executive Director)
Charles Helou Avenue - Sehnaoui Bldg - 5th Floor
P.O.Box:17-5076
Tel: (1)572233/44 /55 / 66 - Fax: (1)572277
Email: pmasal@pma.com.lb

Proship Agency

M. Albert Ghosn
Dora, Harboyan Bldg., Bloc 1, 9th flr.
Tel/Fax: (1)241251
E-mail: proshipagency@gmail.com

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.

LLoyd's Agents / VHT
M. Georges Sahyouni
Tel & Fax: (1)257046/7/8-241566/7- 241317
E-mail: Lloydsbey@inco.com.lb - www.georges sahyouni.com

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

Samir Chaar Maritime Agency

Tel: (1)632464 - 661343 - (3) 205940 - Fax: (1)661345
P.O.Box: 13-5234 Beirut
E-mail: scbcsarl@yahoo.com

SEA Cargo Agency (SCA)

Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg. -3rd floor
P.O.Box: 17 - 5024
Tel: (1) 577570/1/2 - Fax: (1) 442858
E-mail: seacargo@idm.net.lb

SEA NET

Capt. Nehme Zoghbi
Jdeideh - Hajj Center - 4th 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
operations@seaship-lb.com

Seachart Marine

M. Antoine Hage

Tel: (4)412774 - Fax: (4)415224
E-mail: manager@seachart.com-www.seachart.com

Seafreight

M. Alain Aouad

Charles Helou - Sehnaoui Bldg., 3rd fl, Beirut-Lebanon
P.O.B: 17 - 5733 Beirut - Libanon
Tel: (1)560081/2/3- Fax: 560084
E-mail: seafret@dm.net.lb

Sealine s.a.l

M. Samir Moukawem & M. Samir Noaime

Charles Helou Av. Medawar- Sehnaoui Bldg. 3rd Flr.
P.O.B: 175079
Tel: (01)445123 - 565000 (6 Lines)
-Fax: (01)447317-560476
E-mail: sealine@dm.net.lb

Seatrans Agencies

Charles Helou Av. Medawar- Sehnaoui Bldg. 3rd Flr.
P.O.B: 17 - 5089 Beirut - Lebanon
Tel: (1)574466 - 574477 - 574488 - Fax Ext: 103
E-mail: seatrans-ag@seatrans.com.lb

Selimar

(See Agemar)

Sigma Speedy Services

M. Claude Sleiman

Dora Highway - Harboyan Center - Block A - 7thflr.
Tel: (1) 262625/27 - (3) 396058 - Fax: (1) 260560
E-mail: info@sigmaspeedyservices.com
claude@sigmaspeedyservices.com
http:// www.sigmaspeedyservices.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

Soubra Ghassan Clearing Agent

M. Ghassan Soubra

Port- Fayad Bldg.
Tel: (1)448148- 449073- Fax: 585552

Top Cargo Transporters (TCT)

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)567200 - Fax: (1)567210/211
E-mail: mgmt@shipag.com.lb

Transoffice George Abouhamad et Fils

(See Abou Hamad Georges)

Ultra Maritime Services

M. Hani Nicolas Chammaa

Saifi - Tekeyan Center,Nahr Str. - 5th Floor
Tel: (1)582611/2 - Fax: (1)582613
E-mail: mngt@ultramaritime.com

Unimed Logistics

M. Rafic Abi Saleh

Charles Helou Av.- Abi Saleh Bldg.
Tel: (1)442270/1/2 - Fax: 444002
E-mail: ras@unimedlogistics.com

United Cargo Beirut

Mar Mikhael - Rabbat Str. - Hanna Mounzer Bldg.
Tel: (1)584248 - Fax: (1) 562974
E-mail: ucb70@cyberia.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 Marine Agencies (Lebanon)

M. Simon Bejjani

Nagib Hobeika Str Saifi. - Akar Bldg. 3rd Floor
Tel: (1) 443802 - Fax: 581442
Tlx: 48261- P.O.B: 8770-11

United Middle East Shipping Co. (Unishipping Group)

M. Elie Zakhour / M. Antoine Bitar

Achrafieh Rmeil- 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
Website: www.ventnouveau.com

Wilhelsem

M. Samir Al Hajj

Tel: (1)244460

TRIPOLI

Arab Lebanese Shipping Agency

M. Zou Alfikar Alameldine/M. Ahmad Alameddine

Al Bahr El Mina Str. - P.O.B: 2569
Tel: (6)600408 - 610570 - Fax: (6)600408
E-mail: alsa@dm.net.lb - www.alsa-lb.com

Arabian Maritime & Transport Ag.

Customs Str. - Kabbara bldg. 3rd floor - Tripoli (El Mina) Lebanon
Tel: (6) 601239 - 602868 - Fax: (6) 602869
E-mail: arbmar@lynx.net.lb - ops@arabmar.com
Website: www.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)202325/25 - Fax: (6)600299 - P.O.Box: 2581
E-mail: tripoli@gezairi.com - www.gezairi.com

Massoud Bros.

M. Ghassan & Fawaz Massoud

Mina- Port Entrance
Tel&Fax: (6)601001 -Tel: (3)229047 - Tlx: 46001

Med Sea Shipping & Trading Est.

El Cornich Marina Str. - Zaylaa Bldg, 2nd Floor
P.O.Box: 2508 - Tripoli (Marine) - Lebanon
Tel / Fax: (6) 601265 - 610348 - 205702
E-mail: medsea@sodetel.net.lb-info@medsea.com

Moubayed Shipping Agency

M. Imad El Moubayed

Tripoli El Mina - Kadisha Bldg - Lebanon
Tel: (6)601970 - Fax: (6)611103 - Mob. (3) 219091
E-mail: info@moubayed.net

Rassoula Maritime

Nazmi El Nazer

Al Sakafeh Str., 4th floor, Assaf Bldg.
Tel: (6)432546- (3)608060- Fax: 433223
Email: rassoula@inco.com.lb - agency@rassoula.com
website: www.rassoula.com

Tripoli Container Services

Al Gomrok Mina Str.Salma Kabbara Bldg - 3rd Floor
Tel: (6)601648- 206020 - Fax: (6)601467
E-mail: t.c.s.@cyberia.net.lb

World Trading&Shipping Agency

Tripoli El Mina - Kadisha Bldg - Lebanon
Tel: (6)601970 - Fax: (6)611103
E-mail: mayez@moubayed.net

الجمارك اللبنانية

المجلس الاعلى

٩٨٨٩٢٢ (٠١)	رئيس المجلس: أكرم شديد
٩٨٨٩٤٤ (٠١)	رئاسة الديوان: الياس خزاقه
٩٨٨٩٦٦ (٠١)	مصلحة الدراسات
٩٨٨٥١٠ (٠١)	امانة السر

المديرية العامة

٩٨٠٠٦٥ (٠١)	المدير العام بالانابة : شفيق مرعي
٩٨٠٠٦٤ (٠١)	رئيس الديوان: شفيق مرعي
٩٧٢٧٥٢ (٠١)	رئيس مصلحة الامانة الرئيسية: غسان حمزه
٩٨٠٢٧٠ (٠١)	رئاسة مصلحة البحث عن التهريب: احمد ناصر
٩٨٠٢٧١ (٠١)	رئاسة دائرة التدقيق والبحث عن التهريب
٩٨٠٧٢٨ (٠١)	رئاسة دائرة الشؤون المالية
٩٨٠٠٦٠ / ٢ (٠١)	السنترال

مديرية اقليم بيروت

٥٨١٩٣٨ (٠١)	مدير الاقليم: طلال عيتاني
٥٨٠٢٧٩ (٠١)	معاون مدير الاقليم: بطرس ابو ضاهر
٥٨٠٧٠٣ (٠١)	امانة السر

مصلحة بيروت

٥٨١٠٨١ (٠١)	رئيس المصلحة: غسان ابي شديد
٥٨٠٤١٧ (٠١)	معاون رئيس المصلحة للشؤون المكتبية
٥٨٠٧٠٢ (٠١)	معاون رئيس المصلحة لشؤون المعاينة
٥٨٠٩٦٦ (٠١)	رئيس دائرة المحاسبة
٥٨٠٠٨٣ (٠١)	الصندوق
٥٨٢٢٨٩ (٠١)	دائرة المستودعات
٥٨٠٥٦٦ (٠١)	رئيس دائرة المانيفست: بدري ضاهر
٥٨١٠٢٣ (٠١)	دائرة المانيفست
٥٨٠٩٦٨ (٠١)	رئاسة دائرة الاستيراد
٥٨٠٠٨٢ (٠١)	قاعة المسافرين
٥٨٠٩٦٤ (٠١)	دائرة الترانزيت

اقليم طرابلس

٢٧٦ / ٦٠٠٢٨٨ / ٠٦	رئيس الاقليم: الياس مكاري

اقليم شتورا

٠٨/٥٤٠٢٢٤	رئيس الاقليم: فؤاد حرب

مكتب صور

٠٧/٣٤٤٧٨٦	رئيس المكتب: هاني السقلاوي

الضابطة

٥٦٤٥٢٣ (٠١)	رئيس الضابطة: العقيد بيار الجاج
٥٨٠٧٤١ (٠١)	رئيس الشعبة المركزية: العقيد ابراهيم شمس الدين
٥٨٠٣٢٦ (٠١)	رئيس شعبة المكافحة البحرية : العقيد سمير حدشي
٥٨٠٩٤٩ (٠١)	رئيس الضابطة البحرية: العقيد الياس الشكر
	رئيس المكافحة البرية: المقدم خضر الجمل
٥٨١٢٠٥ (٠١)	
٥٨٠٩٤٢ (٠١)	
٥٨٠٧٨٧ (٠١)	

المطار

٦٢٩١٦٠ (٠١)	رئيس المصلحة: موسى هزيمة
٦٢٩٤١٧ (٠١)	رئيس دائرة المسافرين: زاهر ابي غانم
٦٢٩١٦٣ (٠١)	قاعة المسافرين
٦٢٩١٦٢ (٠١)	رئيس الشعبة: المقدم منير ابو رجيلي
٦٢٩١٦٤ (٠١)	دائرة الاستيراد: روجيه قاروط
٦٢٩١٦٥ (٠١)	دائرة المعاينة

مكتب صيدا

٠٧/٧٢١٦٢٢	رئيس المكتب
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)
٣٢٤٨١١ (٠٣)
المستشار القانوني: الاستاذ الكسندر نجار ٢٠٢٤٠٨ (٠١)
رئاسة مرفأ بيروت: القبطان مارون خوري ٥٨٤٤٤٦ – ٥٨٤٤٤٧ (٠١)
اهراءات مرفأ بيروت ٧/٥٨٠٣٣٦ (٠١)
الرئيس المدير العام لادارة واستثمار مرفأ بيروت: المهندس حسن قريطم ٥٨٠٩١٨ (٠١)
رئيس مدير عام شركة (BCTC) المشغلة لمحطة الحاويات المهندس عمار كنعان: ٦١٧٤٦٦ (٠٣)
رئيس دائرة أمن عام مرفأ بيروت: المقدم انيس فياض ٥٨٠٧٤٦ (٠١)
رئيس جهاز أمن مرفأ بيروت: العقيد ايلي ابي راشد ٥٨٣٣٥٠ (٠١)

وزارة النقل ٣٧١ ٦٤٧ – ٨/٣٧٢٤٣٠ (٠١)

مدير عام المديرية العامة للنقل: المهندس عبد الحفيظ القيسي ٣٧١٦٤٥ (٠١)
الحجر الصحي: د. محمود صباغ ٦٨٩٠١٨ (٠٣) – ٣٠٧٩٠٩ (٠١)
محطة ارشاد السفن + UHF قنال ١٦ ٥٦٤٢٢٣ (٠١)
السيد حسن بلطجي ٨٨٨٤٢٠ (٠٣)
السيد رضوان بلطجي ٢٢٠٣٨٣ (٠٣) – ٣٠٣٨٨٠ (٠١)
السيد علي بلطجي ٦٤٣٧٨١ (٠٣) – ٣٤٣٠٩٧ (٠١)
السيد باسم بلطجي ٣٠٠٦٢٤ (٠٣) – ٣٢٣٠٥٥ (٠١)
السيد طارق بلطجي ٨٠٨١٦٥ (٠١)
شركة التفريغ اللبنانية: الاستاذ ايلي رزق ٥٨٠٨٢٣ / ٥٨٠٤٩٧ (٠١)
شركة الستيفادورنغ المتحدة ٣٧٣٣٧٥ – ٣٦٠٠٤٨ (٠١)
شركة عبد الباسط مكاوي ٥٨٠٣٠٨ (٠١)
شركة UPS ٦٤٤٣٨٢ (٠٣) – ٥٢٢٣٢٥ – ٥٨٣٢٣٥ (٠١)
شركة اتحاد النقل اللبناني ٤٤٣٩٨٠ (٠١)
شركة ابناء يوسف القاعي ٨١٨٨٢٠ (٠٣) – ٣٠١٣٢٦ – ٨٨٢٠٥٩ (٠١)
شركة فادي سعاده ٦٩٩٧٧٩ (٠٣) – ٥٨٤٦٣١ (٠١)
شركة ترياقي ٨٨٨٥٣٨ – ٢٨٧٣٥٤ – ٣٨٦٩٤٦ (٠٣)
شركة سونابور ٤٤٩٩٦٦ – ٣٤٥٤٢٧ (٠٣)

شركة القيسي ٤٤٩٥٩٨ (٠١)
شركة غندور ستيفادور ٥٨١٣٥٠ (٠١)
شركة فغالي ٤٤٦٦٩٦ – ٤٤٤٠٦٨ (٠١)
شركة اشقر للنقل ٦٠٦١٢٢ (٠٣)
شركة عبد الرحمن شهاب الدين واولاده ٨٣٨٢٢٤ (٠٣)
شركة علي بركات ٣١٣١٨٦ (٠١)
شركة خليل بركات ٣٤١٧٣٨ – ٣١٩٦١١ (٠١)
شركة الغريب للتعهدات ٨٨٠٥٨٦ (٠٣)
شركة انطوان سعاده ٦٥٥٠٠٢ (٠٣)
شركة الكعكي ٢٨٢٧٨١ (٠٣)
شركة اوهانس ٨٦٦٦٣٠ (٠٣)
شركة السيد S.P.S ٦٥٣٥٦٨ – ٦٧٠٠٧٩ (٠٣)
شركة 3A ٧٠١٧٥٠ – ٦٦٠٣٠٨ (٠٣)
شركة يوسف حاصباني ٧٢٧٥٢٠ (٠٣)
شركة الخنساء ٦٣٧٢٧٠ – ٦٣٠٨٣٣ (٠٣)
شركة الحوماني ٧١٥٧٠٢ – ٦٩٢٧٠٨ (٠٣)
شركة كمال عازار ٢٠٤٤٩١ – ٦٨٦١٠٠ (٠٣)
شركة قشوع ٢٢٧٦٦٣ – ٣٨٦٣٣٥ (٠٣)
شركة ماركو ٣١٥٨٨٥ – ٣٧٢٠٩٥ (٠٣)
شركة اسومة ٦٣٩٩٣٩ (٠٣)
شركة بطرس فاضل ٣٠٧٠٨٠ – ٦٢٣٠٣٤ (٠٣)
شركة هتكو (حريصي) ٢٠٤٤٩٧ (٠٣)
شركة عضاضة ٢٤٤٧٨٩ – ٢٢١١٣١ (٠٣)
شركة نحولي ٣٨٨٠٠٧ – ٣٥٤٦٨٩ (٠٣)
شركة التضامن ٢١٧٩٨٨ (٠٣)
غسان ضو ٢٨١٣٧٣ (٠٣)
ستراتوس ٦٠٧٥٠٠ (٠٣)

INTERNATIONAL AREA CODES

	Code Country	Code Town
AFGHANISTAN	93	
ALASKA	1907	
ALBANIA (Tirana)	355	42
ALGERIA (Alger)	213	21
ANDORRA	376	
ANGOLA	244	
ANGUILLA	1264	
ANTIGUA & BARBUDA	1268	
ARGENTINA	54	
- Buenos Aires		1
ARMENIA (Erevan)	374	2
ASCENSION	247	
AUSTRALIA	61	
- Sydney		2
- Melbourne		3
AUSTRIA (Vienne)	43	1
AZERBAIDJAN (Bakou)	994	12
BAHAMAS	1242	
BAHRAIN	973	17
BANGLADESH (Dacca)	880	2
BARBADOS	1246	
BELARUS	375	
BELGIUM (Bruxelles)	32	2
BELIZE	501	
BENIN	229	
BERMUDA	1441	
BOLIVIA (La Paz)	591	2
BOSNIA HERZEGOVINA	387	71
BRAZIL (Brasilia)	55	61
- Rio de Janeiro		21
- Sao Paulo		11
BRUNEI (Darussalam)	673	
BULGARIA (Sofia)	359	2
BURKINA FASO	226	
BURUNDI	257	
CAMBODIA	855	
CAMEROON	237	
CANADA	1	
- Montreal		514
- Quebec		418
- Toronto		416
CAYMAN ISLANDS	1345	
CENTRAL AFR. RP	236	
CHAD	235	
CHILI (Santiago)	56	2
CHINA (Beijing)	86	10
COLOMBIA (Bogota)	57	1
CONGO	242	
COOK ISLAND	682	
COSTA RICA	506	
CROATIA (Zagreb)	385	1
CUBA (Havane)	53	7
CYPRUS (Nicosia)	357	2
- Larnaca		4
- Limassol		25
CZECH (Prague)	420	2
DENMARK	45	
- Copenhagen		1or 2
DJIBOUTI	253	
DOMINICA	1767	
DOMINICAN (Rep)	1809	
DPR CONGO	243	
EAST TIMOR	670	
ECUADOR	593	
- Quito/Ambato		2
EGYPT (Cairo)	20	2
EMIRATES (UAE)	971	
- Abu Dhabi		2
- Dubai		4
- Sharjah		6
EL SALVADOR	503	
ERITREA	291	
ESTONIA	372	
ETHIOPIA	251	
- Addis-Abeba		1
FAROE ISLANDS	298	
FIJI	679	
FINLAND (Helsinki)	358	9
FRANCE (Paris)	33	1
- Marseille		91
FRENCH GUYNA	594	
FRENCH POLYNESIA	689	
GABON	241	
GAMBIA	220	
GEORGIA	995	
GERMANY (Berlin)	49	30
- Frankfort		69
- Munich		89
GHANA	233	
GIBRALTAR	350	
GREAT BRITAIN	44	
- London		207
- Belfast		232
- Glasgow		41
- Liverpool		51
- Manchester		61
GREECE (Athens)	30	210
GREENLAND	299	
GRENADA	1473	
GUADELOUPE	590	
GUAM	1671	
GUATEMALA	502	
GUINEA REP	224	
GUYANA (Georgetown)	592	2
HAITI	509	
HAWAII	1808	
HOLLAND (Amsterdam)	31	20
HONDURAS	504	
HONG-KONG	852	
HUNGARY	36	
- Budapest		1
ICELAND (Reykjavik)	354	1
INDIA	91	
- New Delhi		11
- Bombay		22
INDONESIA (Djakarta)	62	21
IRAK (Bagdad)	964	1
IRAN (Teheran)	98	21
IRELAND (Dublin)	353	1
ITALY (Roma)	39	6
- Milan		2
- Ravenna		544
IVORY COAST	225	
JAMAICA	1876	
JAPAN (Tokyo)	81	3
JORDAN (Amman)	962	6
KAZAKHSTAN	73	
- Alma Ata		327
KENYA (Nairobi)	254	2
KOREA DPR (North)	850	
KOREA (South)	82	
KUWAIT	965	1or2
KYRGYZSTAN	996	
LAOS	856	
LATVIA	371	
LIBERIA	231	
LIBYA (Tripoli)	218	21/25
LICHTENSTEIN	423	
LITHUANIA (Vilnius)	370	2
LUXEMBOURG	352	
MACAU	853	
MACEDONIA	389	
MADAGASCAR	261	
MALAWI	265	
MALAYSIA	60	
- Kuala Lumpur		3
MALDIVES	960	
MALI	223	
MALTA	356	
MARTINIQUE	596	
MAURITANIA	222	
MAURITIUS	230	
MEXICO (Mexico)	52	5
MOLDOVA	373	
MONACO	377	
MONGOLIA	976	
MONTENEGRO	381	
MOROCCO (Rabat)	212	7
- Casablanca		2
MOZAMBIQUE	258	
- Maputo		1
NAMIBIA	264	
NAURU	674	
NEPAL	977	
NETHERLANDS	31	
NETHERLANDS ANTILLES	599	
NEW CALEDONIA	687	
NEW ZEALAND	64	
- Wellignton		4
- Auckland		9
NICARAGUA	505	
- Managua		2
NIGER	227	
NIGERIA (Lagos)	234	1
NORWAY (Oslo)	47	2
OMAN	968	24
PALAU	680	
PAKISTAN	92	
- Islamabad		51
- Karachi		21
PALESTINE	970	24
PANAMA	507	
PARAGUAY	595	
- Asuncion		21
- Concepcion		31
PERU (Lima)	51	14
PHILIPPINES	63	
- Manille		2
POLAND (Varsovia)	48	22
PORTUGAL (Porto)	351	2
- Lisbonne		1
PUERTO RICO	1787	
QATAR	974	
ROMANIA (Bucarest)	40	1
RUSSIA (Moscow)	7	095/502
RWANDA	250	
SAN MARINO	378	
SAUDI ARABIA	966	
- Ryad		1
- Dammam		3
- Jeddah		2
- Mecque		22
SENEGAL	221	
SEYCHELLES	248	
SIERRA LEONE	232	
SINGAPORE	65	
SLOVAKIA (Bratislava)	421	7
SLOVENIA	386	
SOMALIA	252	
SOUTH AFRICA	27	
SPAIN (Madrid)	34	1
- Barcelona		3
SRI LANKA	94	
- Colombo		1
SOUTH AFRICA (Rep)	27	
- Mogadiscio		1
ST KITTS and NEVIS	1869	
ST PIERRE & MIQUELON	508	
SUDAN	249	183
SURINAME (Pretoria)	597	12
- Johannesburg		11
SWAZILAND	268	
SWEDEN (Stokholm)	46	8
- Malmo		40
SWITZERLAND	41	
- Berne	31/34	
- Geneva		22
- Lausanne		21
- Zurich		1
SYRIA	963 (02)	
- Damascas		11
- Alep		21
- Lattaquie		41
- Tartous		43
TAIWAN (China)	886	2
TAJIKISTAN	992	
TANZANIA	255	
THAILAND (Bangkok)	66	2
TOGO	228	
TONGA	676	
TRINIDAD & TOBAGO	1868	
TUNISIA (Tunis)	216	71
TURKEY (Ankara)	90	312
- Istanbul		1
TURKMENISTAN (Achkabad)	993	1
UGANDA	256	
UKRAIN (Kiev)	380	44
UNITED STATES	1	
- Washington		202
- Boston		617
- Chicago		312
- Los Angeles		213
- New York		212
- San Fransisco		415
URUGUAY	598	
- Montevideo		2
UZBEKISTAN	998	
VATICAN	379	
VENEZUELA (Caracas)	58	2
VIETNAM	84	
YEMEN	967	
YOUGOSLAVIA	381	
- Belgrade		11
ZAMBIA (Lusaka)	260	1
ZANZIBAR	259	
ZIMBABWE (Harare)	263	4