المجلة 1 الاقتصادية

البيان الاقتصادية

ALBAYAN

مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

العدد ٥٣٠ • السنة السادسة والأربعون • كانون الثاني (يناير) ٢٠١٦
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 530 • 46 YEARS • JANUARY 2016



Banking & Finance
Industry | HighTech
Shipping & Transport

Bahrain: BD6 • Egypt: EP60 • France: Euro10 • Jordan: JD10 • KSA: SR50 • Kuwait: KD4 • Lebanon: LL15,000 • Morocco: Dhs100 • Oman: OR6 • Qatar: QR50 • Syria: S£400 • UAE: Dhs50 • Yemen: YR2,700

PART 1 الجزء الأول

Special Issue New Year 2016 عدد خاص بالسنة الجديدة

5 289000 017804



ABK ... SIMPLER BANKING

Because we value your time, we are making banking simpler.

الأهلي ABK

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE
AAA	703
ABG	135
ABK	002
ABU DHABI ISLAMIC BANK	129
ACAIR	817
ACE HDG	769
ADC	395
ADDISON BRADLEY	689
ADIR	851
ADS SECURITIES	013
AFRICA RE	619
AGRICULTURE & DEV.	105
AHLEIA / KUWAIT	729
AHLI BANK / QATAR	073
AHLI UNITED BANK / BAHRAIN	019
AHLI UNITED BANK/KUWAIT	237
AHLIA / BAHRAIN	277
AHLIA COOP	249
AIG	749
AIMS	849
AIR ARABIA	511
AIR SEALAND	341
AJIG	657
ALA	681
ALAFAQ	677
ALFA	287
ALFA ZONE	465
ALIG	345
ALLIANCE	613
ALLIANZ SAUDI FRANSI	721
ALLIANZ SNA	797
AMAN	733
AMAN /YEMEN	143
AMI	163
APEX	263
AQABA	395
AQARAT REAL ESTATE	405
ARAB BANK	097
ARAB INSURANCE	739
ARAB INSURANCE INSTITUTE	787
ARAB INT'L BANK	117
ARAB ISLAMIC BANK	131
ARAB ORIENT / JORDAN	795
ARAB ORIENT / QATAR	513
ARAB RE	597
ARABIA	193
ARABIA / JORDAN	723
ARABIA / KSA	269
ARIG	601
ARJAAN BY ROTANA	119
ARKAS LEVANT	347
AROPE	847
ASPECT DEVELOPERS	475
ASSAFIR	393
ASSIST AMERICA	838
ASSIST AMERICA	839
AUDI	396
AUDI BANK	027
AVAYA	221
AWRIS	653
AZIZI	856
BAHRAIN ISLAMIC BANK	103
BANKERS	201
BANKMED	213
BANQUE DE L'HABITAT	051
BANQUE DE L'HABITAT / TUNIS	161
BANQUE DU LIBAN	208
BANQUE TUNISIENNE DE SOLIDARITE	157
BARAKA BANK / LEBANON	205
BARENTS RE	691
BBAC	217
BBK	101
BCD / LYBIA	069
BEEMA	463
BEIRUT BANK	179
BEIRUT LIFE	781
BEMO	198
BERYTUS	755
BEST ASSISTANCE	699
BIS	773
BKIC	261
BLF	207
BLOM	171
BMW	541
BURGAN	718
BURGAN BANK	057
BURUJ	039
BUSTAN HOTEL	155
BYBLOS BANK	396
C & G	559
CAAT	683
CAIRO AMMAN BANK	121
CAPE	369
CARGO MASTER	323
CAST ALUMINIUM	451
CCC	411
CCHI	579
CCR	695
CHEDID RE	693
CHEVROLET	402
CHEVROLET	403
CIB	651
CIC	581
CIG	335
CLA	819
COGENT	591
COMMERCIAL	189
COTUNACE	671
CREDIT BANK	181
CREDIT LIBANAIS	281
CRESCENT GLOBAL	645
CST	563
CTC SAMSUNG	295
CUMBERLAND	473
DACCACHE	715
DAMAN	529
DAR AL IRAQ	678
DELTA / JORDAN	765
DERGHAM HASSAN	467
DHAFRA	453
DHOFAR	305
DHOFAR BANK	059
DILNIA	725
DOHA BANK	083
DOHA INSURANCE	071
DU	004
DU	005
DUBAI INSURANCE	471
DUBAI INVESTMENT	429
DUBAI NATIONAL	605
EGYPTIAN ARAB LAND BANK	141
EL FIL SHIPPING	317
ELECTRICITE ZAHLE	391
EMIRATES NBD	053
ENAYA	085
ESKADENIA	297
EXCEED GULF	293
EZDAN	407
FAIR OIL & ENERGY SYNDICATE	631
FALCON	623
FALCON CITY OF WONDERS	415
FAST MONDIAL	321
FENCHURCH FARIS	625
FENICIA BANK	186
FFA REAL ESTATE	483
FIDELITY	855
FIRST / JORDAN	279
FIRST TAKAFUL	629
FNB	183
FRANSABANK	190
GARGOUR	531
GAT	743
GATEAWAY	763
GEMAYEL FRERES	387
GEN RE	615
GENERAL ASSISTANCE	669
GENERAL TAKAFUL	633
GHARIB SHIPPING	349
GHAZAL	611
GIG	081
GLOBAL ADVISORS	267
GLOBAL FREIGHT & LOGISTICS	319
GLOBAL UNITED	667
GLOBEMED / KUWAIT	617
GLOBEMED / SAUDI	607
GLOBEMED SOLUTIONS	701
GMI	709
GOLDEN TULIP GALLERIA	495
GRAS SAVOYE	555
GRAS SAVOYE / EGYPT	737
GREEN SHIELD	753
GRS	637
GTS	311
GUARDIAN	649
HASAN MAAROUF ZAYOUR	381
HOLIDAY INN DOWN TOWN	273
HOLMAN FENWICK WILLAN	099
HOUSING & DEVELOPMENT BANK	147
HOUSING BANK / JORDAN	087
HUES	497
HYBRID SOLUTIONS	223
IBC	175
ICC	285
ICD	035
IGI	779
IIAB	225
IIB	229
IMPA	803
IMPEX	543
INATEK	747
INSURANCE HOUSE	271
INTERMED	707
INVEST BANK	067
ISLAMIC	793
ITHMAAR	235
ITIMAD	761
ITTIHAD	432
JAGUAR	GF
JAMMAL TRUST BANK	185
JDIB	139
JERUSALEM	731
JIEC	455
JO EMIRATES	655
JOFICO	137
JORDAN AHLI BANK	115
JORDAN COMMERCIAL BANK	123
JORDAN INSURANCE	855
JORDAN ISLAMIC BANK	079
JOSEMAR	339
JUELMIN	585
JUFFALI AUTOMATIVE	521
JW MARRIOTT / KUWAIT	487
KAIR	569
KAMCO	077
KAROUT MALL	389
KFH	014
KHALIJI	021
KHARTOUM BANK	149
KHAZZAKA GROUP	853
KHOURY & BAROUD	680
KHOURY HOME	289
KHOZAMA	499
KIB	017
KN- ITS	331
LABBAIK	501
LEADERS	635
LEVTRACO	333
LGB	265
LIA	211
LIBANAISE D'ACCONAGE	315
LIBANO SUISSE	283
LIBERTY	379
LIBYA INSURANCE	109
LINK	599
LOCKTON	643
LONSDALE	583
MAINS	821
MALATH	741
MALIA HDG	383
MANARA	659
MANARA / UAE	801
MAREB YEMEN	813
MARJAN ISLAND	469
MARROUN YOUSSEF	459
MARSH	703
MASERATI	553
MASERATI	856
MASHREK	327
MASHREQ / PALESTINE	663
MASRAF	063
MBME	041
MEARCO	827
MEDGULF	395
MEDICALE	835
MENAITECH	125
MERIT SHIPPING	367
METHAQ	227
METROPOLITAN SECURITY	373
METZ SHIPPING	357
MIDDLE EAST	751
MIG HOLDING	257
MILLIMAN	785
MISR INSURANCE	145
MOTOR CARE SERVICES	639
MOVENPICK / KHOBAR	507
MSC	363
MSCA	375
MUNICH RE	641
MUSCAT BANK	007
NAS	593
NASCO	621
NASR	419
NATIONAL / JORDAN	771
NATIONAL BONDS	047
NATIONAL MARKETING	447
NATIONALE	745
NBAD	045
NBF	030
NBO	031
NEXT CARE	685
NIC	807
NISSAN - UAE	517
NIZWA BANK	093
NORTH	845
NRIS	603
OMAN INSURANCE	547
ORIENT	567
PAC	509
PALESTINE BANK	167
PATH SOLUTIONS	240
PHARAON & CHIHA	203
PHILADELPHIA	791
PLUS PROPERTIES	427
PMA	329
PMC RE	759
PORT DE BEYROUTH	325
PREMIUM	799
PROPERTIES INVESTMENT	439
PROTECTION	811
QATAR CONCRETE	435
QATAR CORAL	461
QATAR GENERAL	575
QNB	233
QUDS BANK	113
RAK BANK	061
RAOUCHE ARJAAN BY ROTANA	398
REACH HOLYLAND	449
RIACHI GROUP	727
RITTAL	291
RITZ CARLTON / RIYADH	493
RIYAD BANK	GF
RSA	595
RYMCO	537
SABELLA SOUHEIL	757
SAGR COOP	445
SAGR NATIONAL	401
SAICO	829
SALAMA	153
SAMSUNG	398
SAUDI BINLADIN GROUP	425
SAUDI BROKERS	587
SAUDI FRANSI BANK	043
SAUDI MED	036
SAVING & SOCIAL DEV. BANK	197
SCR	661
SEA CARGO	361
SEALINE	307
SEATRANS	351
SEIB	275
SGBL	219
SHARJAH BANK	023
SHARJAH ISLAMIC BANK	049
SHARQ VILLAGE	491
SKIC	673
SKIC	673
SLOOP	169
SOCOTEC	417
SODEPEX	525
SOGECAP LIBAN	843
SOLIDARITY /BAHRAIN	259
SOUQ WAQIF	505
SUEZ CANAL	675
SUNFLEX	441
SWISSQUOTE BANK	009
SYSTEMS & INFORMATION CTR	247
TAYYAR	789
TCS	627
TECHNOFORM ME	437
TOURISM & SHIPPING SERVICES	343
TOYOTA	535
TRADE BANK OF IRAQ	133
TRADE UNION	303
TRIPLE S	833
TRUST	647
TRUST / PALESTINE	665
TRUST COMPASS	377
TUNIS RE	687
UCA	825
UCA / KSA	561
UFA	831
UIB / KSA	573
ULYSSE	775
UNION	549
UNION NATIONALE	477
UNISHIP	385
UNITED / LYBIA	107
UNITED / JORDAN	735
UNITED / LEBANON	823
UNITED / SUDAN	805
UNITED / UAE	767
UNITED SECURITIES	075
UR INT'L	503
USG BORAL	443
VICTOIRE	711
VRS	697
WALAA	565
WATHBA NATIONAL	481
YEMEN GENERAL	783
YEMENI QATARI	777
YUSR	091
ZARIS	609



هل باقة **ربط الأعمال** أفضل بداية لأعمالي؟

أكيد نعم.

- سرعات إنترنت أعلى
- أجهزة
- Office 365
- دعم 24/7

du.ae/businessconnect

وتحيا بها الحياة


du.ae

بصراحة

الادمغة والسواعد التي نحتاجها باتت في أوروبا

السيل العارم من الدماء والدموع مستمر باندفاعه ولم يجد من يكترث له او يسعى الى ايقافه.

كما لا تجد النيران المشتعلة، وعمليات التدمير، والقتل الفردي والجماعي، والقصف البري والجوي والبحري، من يعمل جديا على وضع حد له.

بل يتردد ان المتربصين شرا بالمنطقة العربية الممتدة من شواطئ الخليج العربي وحتى الدول المغاربية يعملون من وراء الستارة، على تأجيج الاقتتال وافتعال معارك جديدة، حيثما أمكن لهم ذلك.

والهدف والغرض هما بعثرة القوى العربية وتدميرها وشلّ قدراتها العسكرية والمالية بحيث لا يكون لها وجود فاعل او حتى ملحوظ بين الامم المتحضرة بعد اليوم. وليس ادل على ذلك من ان الدول الصناعية وتحت شعار التعاطف الانساني شرّعت ابوابها، امام الشابات والشبان العرب لتجعل منهم سواعد وأيادي وأدمغة تدعم قدراتها الانتاجية صناعية كانت أم زراعية وبزهيد الاجر.

وكان يفترض بتلك السواعد والأيادي والادمغة ان تلعب دورها في النهوض بالمجتمعات العربية التي تنتمي اليها، وهي كما نعلم مجتمعات تعاني تخلفا اجتماعيا وأميّة تصل نسبتها في بعض الدول العربية الى اكثر من ٥٠ بالمئة.

كم كنا نود ونحن نطلع على قرائنا بهذا العدد الخاص بالعام الجديد، ان نفتتح بابتسامة نعبّر بها عن اعتزازنا بما أنجز خلال العام ٢٠١٥ وعن تمنياتنا بمزيد من التقدم والتألق على المستويات العلمية والانتاجية، وبأن نلحق بالركب الحضاري ونستلحق ما فاتنا من التقدم المذهل الذي حققته تقنية المعرفة.

لقد شاءت الاقدار ان تتعرض مسيرة العروبة الى انتكاسات تكاد تجعل منها حدثا من الماضي.

الا اننا نعتقد ان المنطقة لم تخلُ من ابناء العروبة الخيّرين ولا بد ان تكون صحوة ولو متأخرة لتعيد الى العروبة الروح فتحيا وتفعل هي فعلها في وقف النزف، وفي اطفاء النيران، واعادة الأمن والطمأنينة الى ربوعنا. فلا خلاص لمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا الا بالاجتماع تحت سقف عروبة صافية تحتضن الجميع، وتساوي في ما بينهم.

انها لخلاصنا الخشبة المتبقية.■

«أ.ز»

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

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**

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

Chairman - 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

Bahrain:
+ 973 3 6024212

France:
+ 33 6 52379992
+ 33 6 45683951

Jordan:
+ 962 789815445
+ 962 789832028

Kuwait:
+ 965 97963441

Oman:
+ 968 99429677
+ 968 92545713

Qatar:
+974 55062495

Saudi Arabia:
+ 966 55 8846200
+ 966 53 0694329

Sudan:
+ 249 927195561

Tunisia:
+ 216 23039777

United Arab Emirates:
+ 971 50 7594858
+ 971 50 9637944
+ 971 56 2648724

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

بدل الاشتراك السنوي:
Lebanon: US$ 100 | Middle East: US$150
GCC, North Africa & Other Countries US$ 200

E-replicas of AL BAYAN Magazine can be found via the PressReader & Cedar Kiosk apps

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

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

بنك مسقط
bank muscat



هيا نستثمر أكثر

الاستثمار هو الطريقة المثلى لدعم الاقتصاد، وبناء ثروتك الشخصية في الوقت نفسه. وبصفتنا شريكك المصرفي؛ يمكننا تقديم المشورة المالية الموثوقة والدعم في جميع مراحل حياتك - بدءً من خدمات التأمين الشخصي إلى حلول إدارة الأصول بالإضافة إلى مجموعة متنوعة من خطط الادخار.

www.bankmuscat.com

C.R No. 1/14573/8

ماذا يتضمن هذا العدد الممتاز ٢٠١٦



٤٦٢ مقابلة وحواراً، مئات الأخبار الاقتصادية والدراسات والإحصاءات، ٣٨١ إعلاناً. يصعب على أي قارئ يقع هذا العدد الممتاز المؤلف من ٨٥٦ صفحة ان يعرف بالتحديد عدد التحقيقات والمقابلات التي نفذها الزملاء المحررون والمراسلون في لبنان والبلدان العربية والخليجية، وقد شملت المقابلات عشرات الرؤساء والمدراء العامين وكبار القادة من مختلف القطاعات الإقتصادية: المالية والمصرفية والتكنولوجية والملاحية والصناعية والسياحية والتجارية والعقارية والإجتماعية. وكل ذلك في عدد واحد وفي شهر واحد كانون الثاني (يناير) ٢٠١٦.

كان القراء في الأعوام السابقة يشككون في قدرات مجلة «البيان الإقتصادية» في إصدار مثل هذه الأعداد الضخمة والتي وصفها حاكم مصرف لبنان لرئيس تحرير «البيان الإقتصادية» بـ «العدد العملاق». أما بعد تكرار صدور الأعداد العملاقة على مدى ربع قرن صار الجميع يؤمن بقدرات مجلة «البيان الإقتصادية» في إصدار الأعداد الممتازة وفيها مئات الأحاديث مع صور أصحابها التي أخذت حديثاً مع تسجيل الحديث.

إذ أشكر من ساهموا في إصدار هذا العدد الممتاز بأحاديثهم وإعلاناتهم، أخص بالشكر الزملاء في أسرة مجلة «البيان الإقتصادية» على ما بذلوه من جهود جبارة لإصدار هذا العدد.

أ.ز.

لا احاديث مع الوزراء
جربناهم ٤٦ سنة «بكفي»!

يسألنا عدد من القراء لماذا توقفت مجلتكم عن نشر الاحاديث مع الوزراء لا سيما الاقتصاد والصحة، أجبناهم: منذ ٤٦ عاما تاريخ صدور هذه المجلة ونحن ننشر شهريا حديثا لوزير يعد فيه القراء بتحويل القطاع التابع لوصايته الى جنة.. وكان يغادر الوزارة متأسفا على نفوذه وغير مبال بوعوده للقراء.

هذا ما حصل مع وزراء اقتصاد ووزراء صحة بعضهم وعد بتحقيق التأمين الالزامي على السيارات المجهولة الهوية وبعضهم وعد بتحقيق التأمين الالزامي على الحوادث التي تتسبب بالاذى للناس ووعد دون ان يفي بالوعد.

وزراء صحة وعدوا بالبطاقة الصحية لكل مواطن، فذهبوا ولم ينفذوا اي وعد... وهكذا سار على طريق الوعود بقية الوزراء دون ان يخجلوا من المواطنين.

لهذا قررنا عدم اجراء اية احاديث مع الوزراء بمن فيهم الفاعلون منهم، لان القرار ليس بيدهم، فلماذا اضاعة الوقت وملء الصفحات بالوعود الوهمية.

MANCHESTER UNITED
GLOBAL PARTNER



حول تداولات
الفوركس إلى أكثر البنوك قوة

www.swissquote.com/fx

جودة

أمان

الاستقرار

SWISSQUOTE
THE SWISS LEADER IN ONLINE BANKING

بنك سويسكوت المحدود ("Swissquote") هو أحد البنوك المرخص لها في سويسرا تحت إشراف الهيئة العامة للرقابة على السوق المالية السويسرية (FINMA). والمنتجات والخدمات التي يقدمها بنك سويسكوت يجوز بيعها، كقاعدة عامة، في سويسرا فقط. وهي غير مخصّصة لأي شخص أو أشخاص خاضعين لأحكام القوانين التي تحظر على مقدمي الخدمات المالية الأجانب من الانخراط في أنشطة تجارية ضمن هذه الاختصاصات، أو التي تحظر أو تقيّد الكيانات القانونية أو الأشخاص الطبيعيين من الوصول إلى مواقع مقدّمي الخدمات المالية الأجانب على أساس جنسيتهم أو مكان عملهم أو موطنهم أو لأي سبب آخر. وتتسم معاملات التداول بالعملات الأجنبية برافعة مالية، على قدر عالٍ من المضاربة. والتداول بالعملات يحمل مخاطر كبيرة قد تؤدّي إلى خسائر تفوق كامل ودائعكم. فلا ينبغي القيام بالتداول بالعملات إلاّ إذا كنتم تدركون طبيعة هذه المعاملات ومدى تعرضكم للخطر، وما إذا كانت هذه المعاملات مناسبةً لكم في ضوء ظروفكم ومواردكم المالية. لا يوفّر بنك سويسكوت تقييماً لمدى ملاءمة معاملات التداول بالعملات ولا يقدّم المشورة في مجال الاستثمار. ولا ينبغي اعتبار أي من المعلومات التي يوفّرها بنك سويسكوت كعرض لمشورة أو جزءاً من مشورة.

فهـــــرس المقـــــ

يجد القارئ أسماء من تمت الأحاديث و المقابلات معهم من رجال المال و المصارف و التأمين و النقل و السياحة و التكنولوجيا و الصناعة وكافة القطاعات الاقتصادية في هاتين الصفحتين.



د. محمد يوسف الهاشل



حسين حتاتة



MATTHIAS MULLER



نجيب بحوث



سالم احمد الموسى



سمير نعيمه

اسم السيد	الصفحة
(أ) (أبو) (بن)	
الشيخ عبدالله آل ثاني	٢٠
الشيخ فهد آل ثاني	٢٠
محمد أميري	٥٨
PETER ENGLAND	٦١
الشيخ فيصل آل ثاني	٧٢
سامي الافغاني	١٢٤
سعد أزهري	١٧٤
موريس اسكندر	٢٠٦
الشيخ سعود بن ناصر آل ثاني	٣٠١
جورج أشقر	٣٢٨
جورج الياس	٣٨٠
الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني	٤٠٤
عبد الرحمن ابراهيم احمد	٤٤٤
شريف قاسم احمد	٤٥٠
FARHAD AZIZI	٤٥٦
مايكل ابراهيم	٤٩٢
جان كلود ابي خليل	٤٩٤
احمد إدريس	٥٩٠
CHRISTOS ADAMANTIADIS	٦٠٠
مهير أتاميان	٨١٦
د. جمال ابو عبيد	١١٦
عصام ابو حامد	١٤٦
نضال ابو لطيف	٢٨٦
روي أبو زيد	٣٣٧
جاك ابو زيد	٣٣٧
شربل ابو شديد	٤٤٦
مازن ابو شقرا	٥٦٣
سليم ابو حيدر	٦٠٢
رامز أبو زيد	٦٠٥
د. هيثم أبو العينين	٦٧٦
خالد أبو نحل	٧٤٠
سمير ابي سلوم	٧٥٨
عبد الرزاق بن علي بن عيسى	٨٦
خالد بن كلبان	٤٠٠
لميا بن محمود	٥٧٠
لمجد بوخريص	٦٦٨
مكرم بن ساسي	٦٧٣
يوسف بن ميسة	٨٠٩
(ب) (ت) (ث)	
د. عبد الحفيظ البربير	١٢
PETER BALTUSSEN	٦٤
عبد القادر البلوشي	٩٠
عبد الكريم بوجيري	١٠٠
مصطفى بيوك	١٠٨
كمال البكري	١٢٠
محمد بركات	١٤٢
PATRICK POUPON	١٦٥
د. محمد بعاصيري	١٧٠
د. فرنسوا باسيل	١٧٦
محمد علي بيهم	١٩٤
د. مروان بركات	٢٠٩
جورج بتروني	٢٢٤
أنس البربوتي	٢٧٨
د. خالد البياري	٢٩٠
بدر بوهناد	٢٩٨
يوسف بن عبدالله البنيان	٤٢٤
المهندس روني بيطار	٤٣٨
محمد بوهو	٤٤١

اسم السيد	الصفحة
خالد بيطار	٤٤٢
د. سهيل البسام	٤٤٨
BEDROS BAMBOKIAN	٤٥٢
سامر البساط	٤٧٨
اكبر الباكر	٥١٢
نبيل بازرجي	٥٣٢
سمير بستاني	٥٣٤
DEESCH PAPKE	٥٣٩
HIBAQ BASSER	٥٤٤
ياسر البحارنة	٥٥٨
سامر بركات	٥٦٢
روبير بهو	٥٧٢
نجيب بحوث	٥٧٤
ناصر البني	٥٨٠
BRUNO BERTUCCI	٦٢٢
أشرف بسيسو	٦٢٨
فاتح بكداش	٦٩٦
عمر بيلاني	٧٠٨
جوزف بولس	٧١٩
جاك بريص	٧٣٢
ENRIQUE BALLESTEROS	٧٤٢
جميل بهو	٧٥٠
جورج بيطار	٧٥٤
عبد الرحمن الباكر	٧٧٤
نبيل بزاري	٧٧٦
عبد الشكور تهلك	٥٢
باسل التل	٦٦
رائد تميمي	٥٧٨
CARL TACHDJIAN	٥٨٩
داوود سالم توفيق	٦١٠
CHRIS STEVE TRAGAKIS	٦١٨
عزام تيسير	٧٦٦
ALEX THURSBY	٥١
(ج) (ح)	
خالد بن سلمان الجاسر	٤٠
د. جميل الجارودي	٩٢
حسان امين جرار	١٠٢
أكرم عبداللطيف جراب	١٢٢
حمدية الجاف	١٣٢
محمد جاسم الجودة	١٤٠
بو علام جبار	١٥١
انور الجمال	١٨٤
برنارد جردي	٣٣٤
فادي الجميل	٣٨٢
ميشال جبران	٤٤٨
عبدالمطلب مصطفى الجعيدي	٥٩٤
منال جرار	٦٥٢
أسامة جعنينة	٦٥٦
SAFDER JAFFER	٧٣٦
وليد جشي	٨٠٦
سمير حمود	٢٨
الزين عمر الحادو	١٥٠
عبد الرحيم حمدي	١٥١
د. بشار حوامده	٢٩٢
ايلي حرفوش	٣٣٢
احمد الحاطي	٤٦٤
حسين حتاتة	٤٨٤
فريد حمصي	٥٤٢
محمد بن سليمان الحسن	٥٥٦
فهد الحصني	٥٦٦
نبيل حجار	٥٧١

اسم السيد	الصفحة
بسام حسين	٥٩٢
هلا حيدر	٦٠٣
خالد الحسن	٦٠٨
طاهر الحراكي	٦٢٠
حاتم حسين	٦٥١
عماد الحجي	٦٥٣
جمال الحمود	٦٦٦
سلام حنا	٦٩٤
جان حليس	٧٠٢
ميشال الحاصباني	٧١٢
د. رنوى الحاصباني	٧٢٧
سالم حيدر	٧٢٨
عماد الحسيني	٧٤٧
حسني حلومي	٧٦٢
إيلي حنا	٧٦٤
جمال الحمود	٧٧٠
سليفيا حاج	٧٧٣
(خ)	
علي عبد النبي خاجه	٨٤
صبحي بن خضراء	١٠٤
عز الدين خوجه	١٦٤
طارق خليفة	١٨٠
محمد الخطيب	٢٩٨
العميد نزار خليل	٣٠٨
جيلبير خوري	٣٢٠
نبيل خوري	٣٣٨
علي خلف	٤٤٢
محمد خضر	٥٤٨
عبد العزيز الخريجي	٥٨٨
وسام خليفة	٦٠٦
فادي خطيب	٦٢٦
يزن الخصاونة	٦٤٤
ايلي الخوري	٧٠٠
جيف خوام	٧١٤
منير خرما	٧١٦
يولا الخوري	٧٤٨
عبدو خوري	٧٩٢
ايلي خطار	٨٠٨
محمد عماد الدين خليفة	٨٠٩
(د) (ذ)	
عادل الدهلوي	٤٤
عدنان حيدر درويش	٩٥
عبد الباسط الدوادي	١٠٨
محمد داود	١١٤
FILIPPO DE ROSA	٢٢٦
فهد درويش	٣٧٦
الدكتور جلال محمد الدبعي	٤١٢
ألكس دانسكيان	٤٣٦
المهندس حسن درغام	٤٦٦
رالف دباس	٥٥٠
محمد الدشيش	٥٦٩
سليمان الدلالي	٧٧٤
مختار الدائرة	٧٩٢
عبدو ديب	٨٠٥
محمد الدخيلي	٨٠٩
(ر) (ز)	
MARK ROBINSON	٦٤
احمد رجيبة	١٦٠
الوزير الدكتور توفيق الربيعة	٤٢٢

اسم السيد	الصفحة
فرانك روير	٤٨٨
فايز رسامني	٥٣٦
الحاج علي علي رضا	٥٣٨
ابراهيم الريس	٦٢٤
مجيب ردمان	٦٨١
حمود سنجور الزدجالي	٣٠
المهندس زياد زخور	٣٨٤
ناصر عبد الرحمن الزامل	٤٤٢
ريم زهري	٥٠٦
رولان زعتر	٥٦٨
وائل زعرب	٦٤٠
أيوب وائل زعرب	٦٦٢
ماكس زكار	٧٠٤
وسيم زعرب	٧٣٠
إيلي زيادة	٧٦٤
بيار زعرور	٨١٢
(س) (ش)	
رياض سلامة	٢٦
سامر سلام	٤٢
D.R. SEETHARAMAN	٧٤
مصطفى احمد سلمان	٩٤
بلال سحنون	١٥٦
سميح سعاده	١٩٩
جوزيف ساسين	٢١٢
عصام السلفتي	٢٧٨
عثمان سلطان	٢٨٨
سليمان محمد خليفة السويدي	٤١٤
حاتم شقير	٤٤٦
SUJIT SINGH	٤٥٢
سلمان سلطان	٥١٨
UMBERTO CINI	٥٣٣
بيار سلامة	٥٦٤
ماجد سرور	٥٨٨
AR SRINIVASAN	٦٢٢
فادي سعادة	٦٥٨
طارق سرحان الساعدي	٦٧٤
جورج سالم	٧٠٥
ناجي سلطانم	٧١٠
NAZARENO CERNI	٧٣٦
عزام الشوا	٢٤
DR. ADNAN CHILWAN	٥٤
موسى شحاده	١١٢
د. صادق الشمري	١٣٨
هاشم شوا	٢٧٣
رائد شرف الدين	٢٧٦
انطوان شرفان	٣٠٠
أنطوان شمالي	٣٢٠
هشام عبد العزيز الشبانه	٤٤٤
مراد شديد	٤٤٤
جورج شهوان	٤٦٨
المهندس احمد الشرقاوي	٤٧٦
سلام الشوا	٥١٢
سمير شرفان	٥١٦
JURGEN SCHMITZ	٥٥١
ممدوح الشهراني	٥٨٤
الياس شديد	٦٣٤
أنور الشنطي	٦٦٤
سهيلة الشبشوب	٦٧٠
فادي الشرقاوي	٦٨٤
ريمون شام	٦٨٦

ـــالات والمقـــابـــلات

وقد ذكر الاسم تحت حرف اسمه العائلي بدءاً من حرف الألف (أ) الى حرف الياء (ي) وذلك تسهيلاً لإيجاد الأسماء المنشورة بسهولة.



د. احمد محمد علي المدني



Farhad Azizi



جاك بركات



نضال ابو لطيف



ميشال العقاد



سمير شرفان

اسم السيد	الصفحة
سامي الشخشير	٥٩٦
الكابتن ريتشارد شلهوب	٧٥٤
جوسلين شاهين	٧٦٣
فريد شديد	٧٧٧
CEDRIC CHARPENTIER	٧٧٨
سامي شديد	٨٠٨
(ص) (ض) (ط) (ظ)	
الشيخ محمد الجراح الصباح	٧٦
عصام الصقر	٨٢
نعمة صباغ	١١٠
سامي صعيدي	١٣٠
د. سليم صفير	١٧٨
راني الصدي	٢٩٤
فيصل منصور صرخوه	٤٠٨
فارس صغبيني	٤٣٣
سامي صيداوي	٤٨٠
د. رجائي صويص	٦٤٨
احمد صباغ	٦٥٠
غسان صعب	٧٠٣
د. جوزف طربيه	١٧٢
صادق طه	٤٤٨
ميشال طراد	٥٥٤
رومل طباجه	٥٦٠
ايلي طربيه	٧٠٦
محمد الظاهري	٥٩٨
(ع) (غ)	
روبير عيد	٣٤
د. احمد محمد علي	٤٦
خالد العبودي	٤٨
عبدالله عبد الرحيم	٥٠
محمد عبدالله	٥٦
محمد قاسم العلي	٦٢
رجائي عياش	٦٥
ميشال العقاد	٨٠
جمال عبد الملك	١٠٦
إياد العسلي	١١٨
زياد خلف عبد	١٣٦
المهندس ابراهيم عبد الهادي	١٤٠
هشام عبدالله	١٤٢
عمر عمرابي	١٥٢
عباس عباس	١٥٤
جلال عزوز	١٦٥
فضل عبد الكافي	١٦٦
عبد الرزاق عاشور	١٨٧
الشيخ غسان عساف	١٩٦
أكرم ماجد عبد موسى	٢٢٢
ضحى عبد الخالق	٢٩٦
جهاد العنان	٣٧٢
ميشال عقل	٣٩٠
انطوان عبود	٤١٦
عوني عرب	٤٤٠
حسام عبد الحافظ	٤٤٦
محمد سالم العفاري	٤٤٦
حسن علام	٤٤٦
عبد العزيز العوضي	٤٤٨
المهندس عبدالله العبدولي	٤٨٠
جورج عون	٤٨٦
عادل العلي	٥١٠
سيزار عون	٥٣٠
عثمان عبد المنعم	٥٤٦
علي العايد	٥٧٦

اسم السيد	الصفحة
م. سامي العلي	٥٧٨
محمد عثمان	٦٠٦
حسين العتال	٦١٢
أنس العتيبي	٦١٦
ماجد عقل	٦٣٢
عماد عبد الخالق	٦٤٢
رندى عرقتنجي	٦٧٧
نادين الحبال عسلي	٦٨٣
انطوان عيسى	٦٩٢
أنطوان عيد	٧٢٦
اندره عنحوري	٧٤٢
زهير العطعوط	٧٤٦
أسامة عبد العال	٧٦٠
حمدي عبد المجيد	٧٦٢
سميح العيساوي	٧٦٦
أسامة عابدين	٧٨٤
تماضر أبو القاسم عبد الرحيم	٧٩٢
جو عازار	٧٩٢
MAHOMED AKOOB	٨٠٩
اسامة عطوي	٨١٢
فيليب غانم	٢١٨
عبد الغني الغريب	٣٢٤
المهندس غسان غانم	٤٠٦
نديم غريّب	٥٢٤
KUMAR GALHOTRA	٥٥١
نبيه حسن الغراوي	٦٧٨
كريستيان غريغوروفيتش	٧١٨
ايلي غفري	٧٥٦
جهاد غانم	٧٥٧
هلا غطمي	٨٠٨
(ف) (ق)	
عبد المحسن الفارس	٣٧
فادي الفقيه	١٤٨
وسام فتوح	٢٢٨
حسن الفيل	٣١٦
عبدالله محمد الفوزان	٤١٠
عماد فواز	٤٧٧
انطوان فلوطي	٥٠٤
DIRK FITZER	٥٤٥
JOHNSON VARUGHESE	٥٨٥
جهاد فيتروني	٦٠٤
لينا فرج الله	٧١٣
جورج الفرزلي	٧٥٩
طارق الفايز	٧٦٨
رأفت فارس	٨٠٦
سيزار قولاجن	١٢٢
هيثم قمحية	١٢٦
نديم قبوات	١٢٧
نديم القصار	١٩١
حسين القمزي	٢٢٦
د. عدلي قندح	٢٦٦
المهندس حسن قريطم	٣١٠
يوسف القاعي	٣٢٦
عامر القيسي	٣٣٦
عطوف قاروط	٣٧٨
ادوار قصرملّي	٣٩٠
حسان القباني	٤٣٤
راشد القبيسي	٤٧٩
محمد سلطان القاضي	٤٨٠
صافي قبيسي	٥٢٠

اسم السيد	الصفحة
محسن قاسم	٥٢٦
جوزف قطران	٥٦٧
حسام القناص	٥٨٦
جورج قبان	٧٤٥
قبلان قنطرة	٧٥٢
(ك)	
PATRICE COUVEGNES	٣٢
VINCENT COOK	٦٠
فيصل الكلداري	٦٨
علي الكواري	٧٠
محمد كعنيش	١٥٨
احمد الكرم	١٦٢
شادي كرباج	٢٢٠
عمار كنعان	٣٤٠
هادي كحالة	٣٩٠
عبدالله بن فهد الكريديس	٤٢٨
CHARLES CONSTANTIN	٤٥٠
ألبيرت كتانة	٤٦٢
علي الكيتوب	٤٧٠
ستيفان كنيرش	٥٢٢
مشعل كرم	٥٧٧
سامر كنج	٥٨٢
داود الكرد	٦٦٠
مصباح كمال	٦٧٤
داود الكرد	٧٣٨
مابيل رياشي كرم	٧٧٢
GEORGE CARRINGTON	٨٠٤
UDO KRUEGER	٨١٤
(ل) (م)	
عادل اللبان	٩٦
وليد لطوف	٣٢٢
رؤوف غازي لبس	٤٤٤
حمد لوتاه	٤٧٢
فوزي اللواتي	٦٧٢
لوسيان لطيف	٦٩٠
عصام اللحام	٧٦١
رشيد المعراج	١٨
مبارك المنصوري	٢٢
عادل الماجد	٨٢
الهام يسري محفوظ	٨٤
احمد المسلمي	٨٨
محمد عيسى المطاوعة	١٣١
عبد المجيد محي الدين	١٤٤
عبد الحفيظ منصور	١٦٨
غسان مهنا	٢٠٢
معتصم محمصاني	٢٠٤
رومن ماثيو	٢١٤
زياد المسلم	٣٠٢
سمير مقوّم	٣١٢
بولين ميتز	٣١٤
بدر عبد الرحمن المصيبيح	٤١٨
روني موراني	٤٢٠
MPK MERALI	٤٢١
مبارك بن عبدالله مبارك	٤٢٨
علي المطلق	٤٤٤
م.محمد مصطفى	٤٤٨
سالم الموسى	٤٥٤
احمد خلف المري	٤٦٠
يوسف مرون	٤٦٤
رولان معري	٤٧٤

اسم السيد	الصفحة
هلا مسعد	٤٨٨
وائل معتوق	٤٩٠
هيثم مطر	٤٩٨
محمد جمال مصطفى	٥٠٠
بدر المري	٥٠٢
ماتياس مولر	٥٢٢
عبدالله مدهون	٥٢٧
سعد ابراهيم مكي	٦١٤
جاسم المفتاح	٦٣٠
عادل موسى	٦٣٨
مصطفى ملحم	٦٤٤
تيسير مشعل	٦٥٤
عبد الخالق عبدالله محمد	٦٧٨
باقر المنشئ	٦٨٠
الكسندر ماتوسيان	٦٩٨
محمد المصري	٧٢٠
مروان مطره جي	٧٢٤
نديم محشي	٧٤٤
حامد مبروك	٧٥٥
قيس المدرس	٧٦٦
جاد معوض	٧٧٤
ناصر المسند	٧٨٤
أحمد مشعشع	٨٠٤
(ن)	
مازن الناهض	٧٨
كاظم ناشور	١٣٤
يسرى رديف الناصري	١٣٨
عثمان النور	١٥١
رامي النمر	١٨٢
جوزف نجار	٢٩٤
سمير نعيمة	٣١٨
روجيه نسناس	٣٦٨
المهندس أسعد نكد	٣٧٠
مازن النشار	٥٢٣
كوجي ناجاتا	٥٥١
محمد لاربي نالي	٥٦٦
طل ناظر	٥٧٧
سليم النعاس النعاس	٦٣٦
زكي نورسي	٦٤٩
ايلي نسناس	٦٨٨
ميشال نجيم	٧١٣
سمير نحاس	٧٢٢
طل ناظر	٨٠٨
(هـ) (و)	
د. محمد الهاشل	١٥
RAFIC HANBALI	٤٥٠
اولريخ هلنبيرج	٥٢٢
KARL HAMER	٥٤٥
JUN HEMMI	٥٨٩
رنا نعمة واتيه	٣٣٠
INKEN WESSELS	٥٢٣
د. علي الوزني	٦٤٦
SAMUEL WAKERLY	٧٣٤
(ي)	
عدنان احمد يوسف	٩٨
كريستال يارد	٣٧٤
سليم يارد	٨٠٥

حكايــة وطــن



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

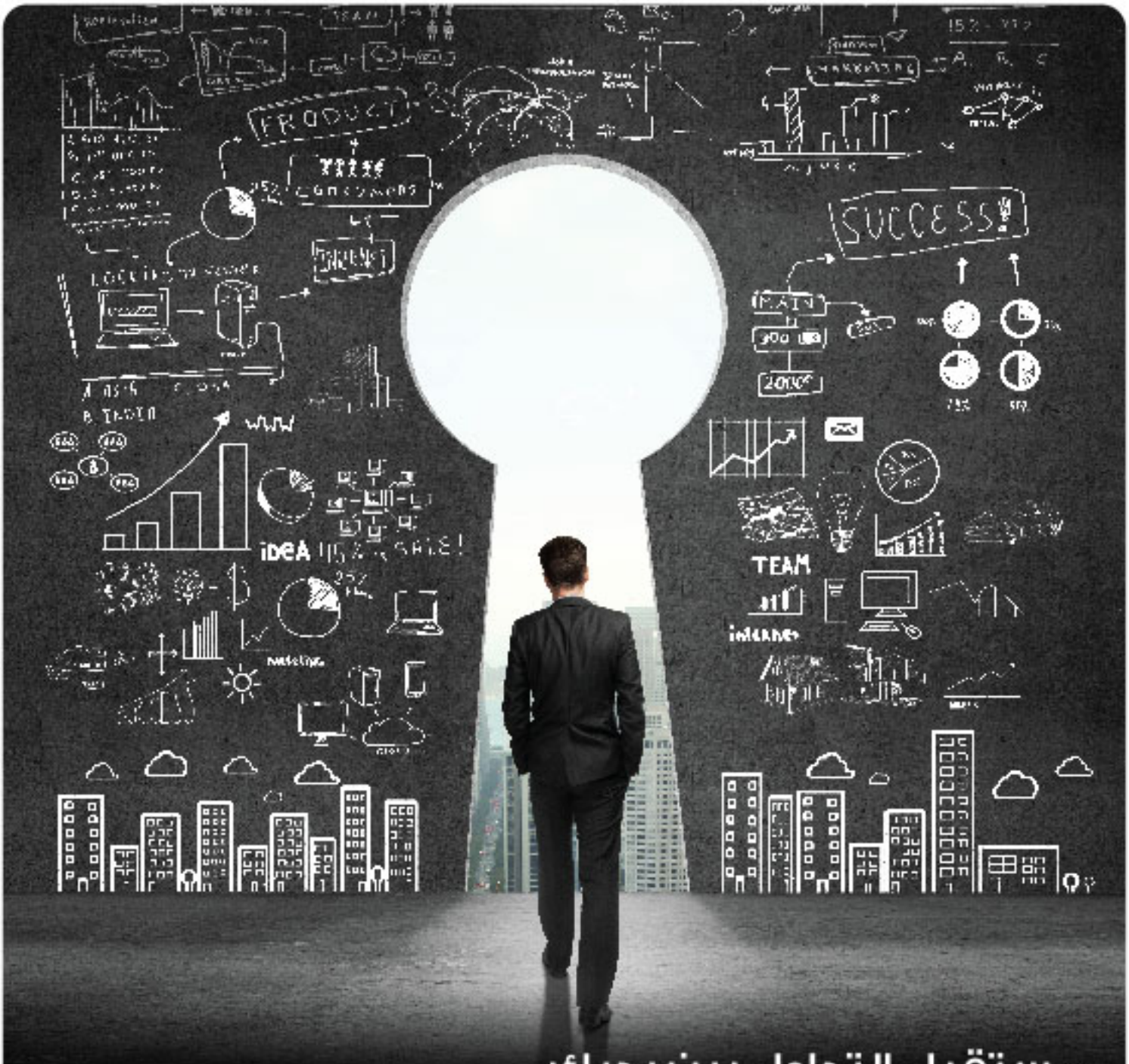
من المعروف ان هنالك سنوات سيئة وسنوات أسوأ. اما العام الماضي فقد كان اسوأها، بل ارذلها على الاطلاق. فبعد انطواء العام الشاحب والساقط في علم الحساب والجدوى الاقتصادية، والذي كان حاصل ضربه وجمعه صفرا كبيرا، فإننا نعبر اليوم وسط غيبوبة سياسية فاقعة، وعلى وقع المزيد من التشرذم والتعثر، الى عام جديد، مزدحم هو الآخر بالآفاق المسدودة والازمات المتناسلة والمتشابكة والتي بعثرت اقتصادنا، وقلبت حياتنا رأسا على عقب، فالبلد خلال العام الماضي كان غائبا عن الوعي، ومضروبا على رأسه، بفعل الاحتباس السياسي المقيت، فالسياسة في لبنان مصابة بفيروس النزق، والعبث بمصالح البلد واهله خدمة لاهواء محترفي هذه الصناعة، ومتعهدي التعطيل والشلل، من الذين يعتبرون جديا ان الاقتصاد الوطني بقطاعاته ومردوده يجب ان يكون ملحقا بمنافعهم الخاصة، كما ان الاهتمام به يجب ان يكون ثانويا وفي اسفل سلم اولوياتهم. وبالطبع هم مخطئون، بل هم خاطئون، كونهم يعرفون تماما ما يعملون. فهم روّاد انحطاط هذا الزمن، وهم مفتعلو انحطاط الدولة وشلل مؤسساتها، وهو بالضبط ما اشارت اليه المنسقة الخاصة للامم المتحدة في لبنان **سيغريد كاغ** بإعلانها «ان تفاقم الاوضاع في لبنان انما سببه انهيار المؤسسات العامة وآليات صنع القرار والتعثر الفعلي في جدول الاعمال التشريعي خلال عام ٢٠١٥ مما اضر بلبنان اقتصاديا وسياسيا واجتماعيا وأساء الى سمعته الدولية».

وبالفعل فقد اغلقت الممارسات السياسية عقول اصحابها على حماية مكاسبهم ومصالحهم وامتيازاتهم النفعية المباشرة وغير المباشرة، في الوقت الذي لا تتردد فيه دول العالم قاطبة، بما فيها الدول الكبرى والمؤثرة في سياسة العالم واوضاعه الامنية والاقتصادية عن ابداء النصح والتعاطف مع بلدنا، وتحاول جاهدة مد يد العون والمساعدة المباشرة كدول الخليج العربي وعلى رأسها المملكة العربية السعودية التي ولولا التحويلات المالية الكبيرة للعاملين اللبنانيين فيها، لما استطاع لبنان الصمود والوقوف على رجليه وتجنب انهيار اقتصادي واجتماعي محتمين، فقد اقفل العام الماضي البغيض حساباته على افلاس مُشهر يتمثل بمليون لبناني تحت خط الفقر (٢٧ في المئة في عداد الفقراء) وفقا لدراسة البنك الدولي.

علما ان انطواء عام القباحة ذاك، والذي طويناه على زغل، لا يعني ان اندفاعة العام الجديد مرشحة لحمل اي بشائر خير لنا وللوطن. فالمؤشرات الاقتصادية انما تبعث على القلق. ذلك ان ثلث الشعب اللبناني يصنف في خانة الفقر، كما تزداد اعداد العاطلين عن العمل، وتغيب المشاريع الانتاجية والانمائية بفعل تخوف رؤوس الاموال وتحول الرساميل الوافرة عن لبنان، اضافة الى انقطاع السياحة الحقيقية (وليس السياحة المؤقتة لايام الاعياد والمناسبات الخاصة) وهي مصادر، الى جانب التحاويل الى الداخل، تعمل على تقويم عجز ميزان المدفوعات (المكسور) منذ سنوات عدة، علما ان لبنان يحتل المرتبة الاولى عربيا على صعيد تحويلات مغتربيه، والتي وصلت الى ٧,٥ مليارات دولار وفقا لاحصائية البنك الدولي، وبالتالي فإن الممارسات والتجاذبات السياسية المقيتة تبقى نقطة الضعف الاساسية في اعادة ترميم ما تهدّم من العمارة الاقتصادية، كوننا كنا نأمل فعلا لو تحول العام المنصرم، والذي خابت فيه آمالنا، الى ورشة عمل وهدايا نتبادلها مع انبثاق فجر العام الجديد، لنجعل منه حدثا مختلفا. فنحن اليوم امام جبال من التحديات الاقتصادية والاجتماعية وربما... ربما المالية، الطارئة والمقلقة، وذلك بفعل الاندفاع الاميركي (اقوى اقتصاد في العالم) في فرض المزيد من اجراءات الزجر والتعقب والتضييق المالي في كل اتجاه تحت عناوين محاربة غسل الاموال وتجفيف المنابع المالية للارهاب حول العالم، بحيث ان الخوف كل الخوف ان تصيب تداعيات وشظايا تلك القرارات والاجراءات القطاع المصرفي اللبناني، كون عدد قليل جداً من وحداته هي محور مراقبة لصيقة ومتابعة دورية من قبل السلطات الأميركية المختصة. علماً ان القطاع المصرفي اللبناني يبقى اليوم وفي حقيقة الأمر خط الدفاع الأساسي والمحرك الوحيد والأخير للنشاطات الخجولة لبقايا بعض القطاعات الإقتصادية الصامدة. فقد استطاع هذا القطاع الفاعل ان ينجح ويناى بنفسه عن الإنغماس في وحول السياسة اللبنانية وفسادها وتجنب أي شبهات قد تلحق بمصداقيته ومصداقية القائمين عليه، وذلك بفضل كفاءة وحكمة السلطات النقدية والرقابية الساهرة على متابعة ومعالجة الطوارئ والتفاصيل مهما كانت صغيرة، هذا بالإضافة الى ما يتمتع به حاكم مصرف لبنان الأستاذ **رياض سلامة** شخصياً من مصداقية وهيبة في الداخل والخارج، أضف الى ذلك علو كعب أركان هذا القطاع ومسؤوليه، وعلى رأسهم رئيس جمعية المصارف د. **جوزف طربيه** وعينه الساهرة على كل شاردة وواردة، والذي يؤكد وبثقة وثبات «ان القطاع المصرفي اللبناني هو حامٍ للمال النظيف وليس حامياً للمال الذي تحوم فوقه الشبهات، ذلك إننا جزء من سوق عالمي، ونرتبط بالنظام المالي العالمي الذي له قواعده، وعلينا احترام القوانين الدولية إذا أردنا العمل مع العالم». فالواقع ان المصارف اللبنانية إنما تمارس عملها اليوم زوداً عن بقايا مؤسسات الدولة والحلول محلها في أغلب الأحيان لدعم وتيسير الأمور الحياتية والمعيشية والاجتماعية للمواطنين، وذلك في غياب المسؤولين (السياسيين) وهم المعنيون مباشرة بالاهتمام بتلك الأمور وذلك قبل فقدانهم لثقة الناس بهم، وهو ما أظهره استطلاع الرأي على عينة من ٢٥٠٠ مواطن تبين ان ٢٪ منهم فقط ما زالوا يثقون بهم.

أما اليوم ونحن نشق طريقنا نحو عام جديد، فإننا بحاجة الى أكثر من حزام نجاة للعبور نحو عامٍ نتمناه أفضل من ذلك البغيض الذي مضى غير مأسوف على إخفاقاته. فلبنان يستحق فعلاً الأفضل، والأحسن والأنظف من تلك السياسات النافرة التي روعت الإقتصاد وكانت السبب الأول لتداعي الخطوط البيانية والمؤشرات الحيوية لمختلف قطاعاته الإنتاجية وعجوزات المالية العامة، وتقطع السبل بنا.

ومع انقضاء عام الخيبة والإحباط، فإن هدفنا الراسخ سيبقى انقاذ بلدنا الذي تحيط به الأوضاع النارية من كل صوب واتجاه، والعمل على تدعيم اقتصاده المنهك وإعادة رسم خارطة طريق للإدارة الحكومية في البلد والتي تعتبر واحدة من أسوأ الإدارات في العالم (غرقت في شبر نفايات!!) وكذلك «ضبط بوصلة الممارسات السياسية التي تلعب دوراً أساسياً في تردي الأوضاع الإقتصادية» بمعنى ان العام الجديد قد لا تختلف أيامه عن أيام العام البائد، والذي وكأنه كان قد صّمم خصيصاً لمضاعفة إحباطنا وانكسارنا. أما اليوم وعلى رغم فجيعتنا بغياب رجال دولة.. أي قامات كبيرة.. كالتي عرفناها في زمن لبنان الجميل، وعلى الرغم من ان لبنان اليوم لا يشبه في شيء لبنان الأمس، فإننا لن نكون يوماً من أصحاب النفوس التي تتعب. فعلى وقع الحياة، ومن مرجل الإرادة، سنعيد اختراع أنفسنا ونتجاوز نفورنا جرّاء الشذوذ السياسي ومرتكبيه، وممارسيه، لنستعيد الثقة بإمكاناتنا وقدراتنا، فنتجاوز عام الخيبة والمرارة ونجعل من العام الجديد، عاماً أفضل، ونخرج من عنق الزجاجة المكسور، حكاية وطن لا يموت.■



مستقبل التداول بين يديك

تكنولوجيا حصرية في متناول اليد مدعومة بسيولة فريدة وأسعار تنافسية لا مثيل لها وتنفيذ فائق الجودة.

أوركس أوبتيم لتداول الفوركس للمؤسسات المالية

- ✓ سرعة فائقة بمعدلات رفض ضئيلة
- ✓ أجهزة تخديم متواجدة في لندن ونيويورك وطوكيو
- ✓ تنفيذ استثنائي
- ✓ حلول البطاقات البيضاء

للمزيد من المعلومات:

هاتف: ٤٢٤ ٦٥٧٢ ٩٧١٢+

البريد الالكتروني: orexoptim@ads-securities.com

ADS SECURITIES

يحمل تداول المنتجات عبر شبكات الاتصال درجة عالية من المخاطر قد لا تكون مناسبة لجميع المستثمرين إن كافة الآراء أو التحليلات أو المعلومات الأخرى الواردة ترد كتعليقات عامة عن السوق ولا تشكل نصيحة استثمارية أو تقديم عروض أو توصية بالنسبة لك لشراء أو بيع أي من الأدوات المالية الأخرى



مستقبل مشرق ينتظرك.. وأنت معنا

#بيتك_دائماً

kfh.com - corp@kfh.com

@kfhgroup



د. محمد يوسف الهاشل (محافظ بنك الكويت المركزي):

جائزة الرؤية القيادية التي منحت لي رفعتها الى أمير البلاد المفدى

عندما تم منح محافظ بنك الكويت المركزي د. محمد يوسف الهاشل جائزة الرؤية القيادية من قبل اتحاد المصارف العربية، تصوبت الأنظار اليه والى البيان الذي حمل اسباب منحه الجائزة «تقديراً لعطاءاتكم وإنجازاتكم الكبيرة في رسم وإدارة السياسة النقدية والرقابية في دولة الكويت».

ومن كان يراقب ما جرى قبل تعيين د. الهاشل محافظاً أصيلاً للبنك المركزي الكويتي، لم يفاجأ بهذا التعيين الحكيم إذ سلّمت مقدرات المؤسسة المعنية بتحقيق الاستقرار المالي، لمن هو من أهل الاختصاص، الاختصاص العلمي والعملي.

من أجوبة الدكتور محمد الهاشل على أسئلة البيان الإقتصادية يتأكد للقارئ مدى معرفة وخبرة الرجل في عالم المال والمصارف وفي إدارة البنك المركزي وفقاً للمعايير المصرفية العالمية وبخاصة المعايير الموضوعة من قبل لجنة بازل للرقابة المصرفية. وللرد على الأسئلة بالأرقام يستعين حاكم بنك الكويت المركزي ببيان بعثة صندوق النقد الدولي الى الكويت الذي أشار الى استمرار النمو الإقتصادي في دولة الكويت.

وكان اللافت في أجوبة الدكتور الهاشل رفعه جائزة اتحاد المصارف العربية «الرؤية القيادية – محافظ البنك المركزي للعام ٢٠١٥» التي منحت له الى أمير البلاد المفدى الشيخ صباح الأحمد الجابر الصباح، اعترافاً بفضله ودعمه لمسيرة نجاح بنك الكويت المركزي.

■ إنشغلت المصارف المركزية في السنوات الثلاث الأخيرة في تنفيذ معايير بازل (٢) وبازل (٣). فهل تم تنفيذ تلك المعايير، وما هي ملاحظاتكم عليها؟

– حرص بنك الكويت المركزي على تطبيق حزمة إصلاحات بازل (٣)، الصادرة عن لجنة بازل للرقابة المصرفية، وذلك منذ بداية صدور هذه المعايير، حيث أننا في البنك المركزي على إدراك كامل بأهمية هذه المعايير في تعزيز الإستقرار المالي والذي برز كأحد أهم المواضيع في أعقاب الأزمة المالية العالمية والدروس والعبر المستفادة منها. ففي شهر حزيران (يونيو) ٢٠١٤ اعتمد مجلس إدارة بنك الكويت المركزي تعليمات معيار كفاية رأس المال بازل (٣)، واعتمد في شهر تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٤ تعليمات معيار الرفع المالي (Leverage Ratio)، كما اعتمد في شهر كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٤ تعليمات معيار تغطية السيولة (LCR)، وأخيراً اعتمد في تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٥ تعليمات معيار صافي التمويل المستقر (NSFR)، وبذلك يكون بنك الكويت المركزي قد استكمل تطبيق جميع معايير حزمة إصلاحات بازل (٣) لتكون دولة الكويت بذلك في طليعة دول العالم التي استكملت تطبيق تلك المعايير.

تجاوزنا متطلبات بازل

تابع الدكتور **الهاشل**: كذلك، وفي إطار ما جاء في سؤالكم، أرى من المناسب أن أشير إلى أنه وفي إطار المنهجية التي يطبقها بنك الكويت المركزي عند إصدار الضوابط التي لها تأثيرات مهمة على أنشطة البنوك، فقد قمنا أولاً وقبل إصدار حزمة معايير بازل (٣) بإجراء دراسات للأثر الكمي لتطبيقها. وقد أظهرت نتائج هذه الدراسات قدرة عالية للبنوك على استيفاء متطلبات تطبيق هذه المعايير. وتظهر التقارير التي تقدمها البنوك إلى بنك الكويت المركزي بشكل دوري أن البنوك الكويتية مستمرة في استيفاء متطلبات النسب الرقابية لهذه المعايير وبما يفوق متطلبات الحدود الدنيا لها بموجب التعليمات الصادرة عن بنك الكويت المركزي. وفي هذا الشأن فقد بلغ معدل كفاية رأس المال وفقاً لمعيار بازل (٣) ١٦,٩٪، كما في نهاية حزيران (يونيو) ٢٠١٥، وهي أعلى من متطلبات لجنة بازل لهذه النسبة وقدرها ١٠,٥٪. ونشير أيضاً إلى أن أكثر من ٩٠٪ من قاعدة رأس المال للبنوك الكويتية تتمثل في صورة الشريحة الأولى، وهو ما يؤكد أيضاً جودة رأس المال الذي يعتبر العنصر الأهم في استيعاب المخاطر. كذلك تظهر البيانات المتعلقة بالمعايير الأخرى من حزمة إصلاحات بازل المشار إليها أن البنوك مستوفية أيضاً لمتطلبات هذه المعايير.

وبطبيعة الحال تظل البنوك الكويتية أمام تحديات الالتزام بهذه التعليمات بشكل مستمر وما يتطلبه ذلك من ضرورة إجراء تحسينات في هياكل وإدارة موجوداتها ومطلوباتها ونظم إدارة المخاطر لديها، وبناء قواعدها الرأسمالية وذلك بما يعزز قدرتها على الالتزام بمجموعة تلك المعايير، آخذة بالاعتبار متطلبات النمو المستمر في النشاط المصرفي.

تنسيق لمزيد من التعاون

■ هل تجدون أن التنسيق الجاري بين المصارف المركزية في دول مجلس التعاون من جهة والمصارف المركزية في الدول العربية الأخرى يسلك الطريق الصحيح، وهل هو يكفي لإعطاء الطمأنينة إلى مستهلكي الخدمات المصرفية في المنطقة العربية؟

– لعله من المناسب أن أشير أولاً إلى أن التنسيق والتعاون في ما بين المصارف المركزية في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية والمصارف المركزية في الدول العربية الأخرى، يشمل العديد من المجالات ذات الصلة بأعمال البنوك المركزية وبصفة خاصة في المجال الرقابي. وتتجلى صور هذا التنسيق في طبيعة العمل المشترك في ما بين مجموعة هذه المصارف المركزية في مجلس محافظي المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية، والذي تتمثل أغراضه في تدعيم الدور الذي تؤديه المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية والعمل على تحقيق المزيد من التعاون، وتبادل الخبرات في مجال العمل المصرفي المركزي بين الدول العربية، بالإضافة إلى تنسيق مواقف الدول العربية في مواجهة المشكلات النقدية الدولية بما يحقق مصالحها المشتركة ويسهم في حل المشكلات النقدية العالمية. وفي هذا الإطار يقوم المجلس بإعداد وإعتماد مسودة الخطاب العربي الموحد الذي يقدم سنوياً باسم المجموعة العربية في الإجتماعات السنوية لصندوق النقد والبنك الدوليين، كما يقوم المجلس بمناقشة واعتماد التقرير الاقتصادي العربي الموحد، الذي تعده المؤسسات المالية العربية حول التطورات الاقتصادية السنوية في الدول العربية.

البنك الدولي يشهد

■ هل ظهر تأثير تدني أسعار النفط على النمو الاقتصادي عامة والنمو السنوي للمصارف وإلى أي مدى قد يصل؟

– لا شك بأن التراجع الكبير في أسعار النفط منذ حزيران (يونيو) ٢٠١٤ قد نجمت عنه تغيرات ملموسة في أوضاع الموازين المالية الداخلية (الموازنة العامة) والخارجية (الحساب الجاري لميزان المدفوعات) نظراً للأهمية البالغة لإنتاج وتصدير النفط لكل من إيرادات الموازنة العامة وحصيلة الصادرات. هذا وإن كان واضحاً أن مثل هذه التغيرات لها تأثير مباشر على معدل النمو في ناتج القطاع النفطي، إلا أن مدى تأثيرها على النمو في الناتج المحلي الإجمالي، يعتمد على حجم الموازنة العامة والأسلوب الذي تنتهجه الدولة في تمويل عجز الموازنة، وحجم إنفاق القطاع الخاص، وبالتالي معدلات الطلب الكلي في الاقتصاد.

هذا وقد تناول البيان الختامي لبعثة صندوق النقد الدولي إلى دولة الكويت بشأن مشاورات المادة الرابعة لعام ٢٠١٥، الصادر في شهر أيلول (سبتمبر) ٢٠١٥،

وكذلك تقرير خبراء صندوق النقد الدولي الصادر في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٥ في هذا الشأن، التطورات الاقتصادية والمالية الراهنة حيث أشار في هذا الشأن إلى استمرار النمو الاقتصادي في دولة الكويت في عام ٢٠١٤، وإن كان بمعدل أقل مقارنة بعام ٢٠١٣، ليعكس بذلك بعض التباطؤ في النشاط الاستثماري. وتشير التقديرات إلى انخفاض معدل النمو في القطاعات غير النفطية ليصل إلى نحو ٣,٢٪ و٣٪ في عامي ٢٠١٤ و ٢٠١٥ على التوالي، مقابل ٤,٢٪ في عام ٢٠١٣ عاكساً بذلك النشاط المعتدل في بعض القطاعات.

توقعات موضوعية ومتزنة

وحول توقعات أداء الاقتصاد الكويتي فقد أشار البيان إلى توقع بارتفاع معدل النمو الحقيقي في الناتج المحلي الاجمالي من ٠,٣٪ في عام ٢٠١٥ إلى نحو ٢,٨٪ في الأجل المتوسط، وكذلك توقعات ارتفاع معدل النمو في القطاعات غير النفطية ليصل إلى ٤٪ في الأجل المتوسط بفعل الأثر الناتج عن الاستثمارات الكبيرة في عام ٢٠١٥.

وحول الشق الثاني من سؤالكم بشأن تأثير تدني أسعار النفط على النمو السنوي للمصارف وإلى أي مدى قد يصل، فإننا نود أن نؤكد أولاً على قوة ومتانة أوضاع القطاع المصرفي وسلامة مؤشراته المالية التي تعكسها معدلات عالية لكل من كفاية رأس المال، والسيولة، بالإضافة إلى التحسن الكبير في جودة أصولها والذي يعكسه تدني نسبة القروض غير المنتظمة. هذا ويلاحظ أن الائتمان المصرفي المقدم من البنوك المحلية إلى جميع قطاعات الاقتصاد الوطني قد واصل نموه بالرغم من التراجع في أسعار النفط، حيث إرتفع رصيد هذه التسهيلات من نحو ٣٠,٤ مليار دينار في نهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٤ إلى نحو ٣٢,٤ مليار دينار في تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٥، بزيادة قدرها نحو ٢,٠ مليار دينار ونسبة نمو سنوي ٦,٦٪. وبطبيعة الحال، تعتمد اتجاهات النمو في أداء القطاع المصرفي على المؤشرات الرئيسية لأداء الاقتصاد الكلي التي لها تأثيرات مباشرة وغير مباشرة على حركة النشاط الاقتصادي المحلي والبيئة التشغيلية للقطاع المصرفي، وربما يتمثل أهم هذه المؤشرات خاصة خلال هذه المرحلة، في معدلات النمو في الإنفاق الرأسمالي ومدى تأثرها بتراجع الإيرادات العامة بسبب انخفاض أسعار النفط. هذا وفي ضوء توجهات السياسة الاقتصادية العامة للدولة التي تهدف إلى تعزيز النمو الاقتصادي فإن الحكومة مستمرة في دعم الإنفاق الاستثماري الأمر الذي سيحد من التأثيرات المعاكسة على البيئة التشغيلية للقطاع المصرفي. وفي جميع الأحوال سوف تظل البنوك قادرة على مواجهة أي صدمات مهما كان مصدرها يدعمها في ذلك مصدات مالية قوية، ونسب تغطية عالية للديون غير المنتظمة والتي وصلت نحو ١٧٢٪ في نهاية حزيران (يونيو) ٢٠١٥ في ضوء السياسات التحوطية الكلية التي يطبقها بنك الكويت المركزي لتعزيز الاستقرار المالي، علماً بأن اختبارات الضغط التي يقوم بها بنك الكويت المركزي وتقوم بها البنوك بصفة دورية تؤكد قدرة البنوك على مواجهة الصدمات في حالة سيناريوهات صعبة.

الحذر المستمر والتطوير المتواصل

■ **القرصنة الإلكترونية CYBER ATTACK تمكنت من إقتحام النظام الإلكتروني لمصرف JP MORGAN CHASE حيث إستولت على قاعدة المعلومات بكاملها ومن ثم عمدت إلى تخريب برامجه، هل تعتبرون أن المصارف العربية يمكن أن تتعرض لاعتداءات إلكترونية مماثلة؟ وهل أعدت لحماية أنظمتها الالكترونية تقنياً؟ ويقال أن تكلفة الحماية المطلقة بالغة الثمن.**

– يحرص بنك الكويت المركزي على حماية أمن المعلومات لدى البنوك ويأتي ذلك في صدارة إهتماماته، وضمن الأطر الرقابية والإشرافية لبنك الكويت المركزي في مجال الرقابة على المخاطر، وبشكل خاص مخاطر التشغيل لدى البنوك. ويظهر هذا الاهتمام في مجموعة الضوابط الصادرة عن بنك الكويت المركزي في مجال نظم الرقابة الداخلية، والتعليمات الأخرى ذات الصلة بمخاطر التشغيل ومنها بشكل محدد تعليمات إدارة ورقابة المخاطر التشغيلية لدى البنوك، وتعليمات معيار كفاية رأس المال. وقد عرفت هذه التعليمات والمعايير مخاطر التشغيل بشكل واضح ويشمل ذلك مخاطر إختراق نظم العمل لدى هذه البنوك.

هذا وإن خطة التفتيش الميداني على البنوك تشمل تقييم مخاطر التشغيل المرتبطة بتكنولوجيا أنظمة المعلومات، ومنها إختراقات نظم أمن المعلومات، ويشمل ذلك مركز البطاقات المصرفية، شبكة الإتصال لنظم المعلومات، سياسة تشفير البيانات، والعمليات المرتبطة بالتحويلات الإلكترونية، والأنظمة التشغيلية الرئيسية المستخدمة للتأكد من عدم وجود تداخل في الصلاحيات الممنوحة تمكن من الإختراقات. وبناءً على توجيهات من بنك الكويت المركزي، وفي ضوء ما أظهرته نتائج التفتيش الذي يتم من قبل وحدة متخصصة لدى بنك الكويت المركزي في هذا المجال، قامت البنوك بتطبيق العديد من ضوابط الحماية الأمنية، ومنها بشكل خاص تطبيق معايير الدخول المزدوج الخاص بمكافحة المواقع الوهمية 2 Factors Authentication.

وفي إطار الرد على سؤالكم، تجدر الإشارة إلى أن البنوك المحلية تستخدم أنواعاً متقدمة من البرمجيات والتقنيات في مجال حماية وأمن قاعدة البيانات وفقاً لأعلى المعايير العالمية.

رفعت الجائزة الى أمير البلاد اعترافاً بفضله

■ **لقد تم منحكم من قبل إتحاد المصارف العربية جائزة «الرؤية القيادية – محافظ البنك المركزي للعام ٢٠١٥»، تقديراً لعطاءاتكم وإنجازاتكم الكبيرة في رسم وإدارة السياسة النقدية والسياسة الرقابية في دولة الكويت. ماذا تودون القول في هذه المناسبة، وما هي أهم الإنجازات التي قمتم بها، وما هي خططكم؟**

– نعم، بحمد الله وتوفيقه، تم منحنا جائزة «الرؤية القيادية – محافظ البنك المركزي لعام ٢٠١٥» من قبل إتحاد المصارف العربية، وذلك إستناداً إلى الإعتبارات التي تضمنها بيان الإتحاد والمتمثلة في العطاءات والإنجازات الكبيرة في رسم وإدارة السياسة النقدية والسياسة الرقابية في دولة الكويت، والتي تستهدف ترسيخ دعامات الاستقرار النقدي والاستقرار المالي وتحصين القطاع المصرفي وتعزيز أجواء الثقة في الاقتصاد الوطني. وبطبيعة الحال فنحن في بنك الكويت المركزي فخورون بهذه الجائزة الكبيرة التي تعتبر في ذات الوقت تقديراً لانجازات وعطاءات جميع العاملين في بنك الكويت المركزي والقطاع المصرفي. وقد قمت برفع هذه الجائزة إلى مقام حضرة صاحب السمو أمير البلاد المفدى الشيخ **صباح الأحمد الجابر الصباح** حفظه الله ورعاه، إعترافاً بفضله في دعم مسيرة نجاح بنك الكويت المركزي، ولكون هذه الجائزة تجسد الدور الريادي لدولة الكويت في ساحة العمل المصرفي العربي.

تجسيد الرؤية القيادية

وحول الشق الثاني لسؤالكم، أود أن أشير إلى أنه ضمن الإطار العام لهذه الإنجازات واصل بنك الكويت المركزي جهوده الرامية إلى المحافظة على الاستقرار النسبي لسعر صرف العملة الوطنية بما يساهم في الحد من الضغوط التضخمية المستوردة في إقتصاد يتسم بدرجة إنكشاف عالية على الاقتصاد العالمي، بالإضافة إلى المراجعة المستمرة لمستويات أسعار الفائدة على الدينار لضمان إتساقها مع التطورات الاقتصادية المحلية وتحركات أسعار الفائدة العالمية وللمحافظة على جاذبية وتنافسية العملة الوطنية كوعاء للمدخرات المحلية وتعزيز بيئة تنافسية للنمو الاقتصادي.

كذلك واصل بنك الكويت المركزي جهوده الرامية لتحصين القطاع وبما يضع البنوك الكويتية في مصاف أفضل المصارف العربية والدولية، حيث قام خلال عامي ٢٠١٤ و ٢٠١٥ بتعزيز نهج سياسة التحوط الكلي بتطبيق معايير حزمة إصلاحات بازل (٣) لتكون دولة الكويت في طليعة الدول التي استكملت تطبيق تلك المعايير. هذا وقد أشادت المؤسسات العالمية المختصة بكفاءة السياسة النقدية لبنك الكويت المركزي ومواءمتها للوضع الاقتصادي، وبحصافة الدور الرقابي لبنك الكويت المركزي ومتانة القطاع المصرفي.

كذلك أشار إتحاد المصارف في بيانه إلى إنجازات البنك المركزي في إطار توفير بيئة عمل مصرفي تنظمها ضوابط رقابية قائمة على نهج توفير فرص عمل متكافئة لجميع البنوك وبما يشجع المنافسة الموجهة للإرتقاء بأداء القطاع المصرفي، وطرح الإصدار الجديد للعملة الكويتية الذي جاء بأعلى درجات المواصفات الأمنية والجودة وحاز على جوائز دولية كأفضل إصدار للنقد لعام ٢٠١٥، وكذلك الشفافية العالية في سياسات بنك الكويت المركزي، وما يصدره من تقارير ونشرات إحصائية، بالإضافة إلى الحضور الفعال لبنك الكويت المركزي في المؤتمرات والملتقيات المحلية والإقليمية والدولية وترسيخ الدور الريادي لدولة الكويت على خارطة الاقتصاد العالمي.

هذا ويحرص بنك الكويت المركزي بشكل دائم على مواكبة التطورات في معايير الرقابة المصرفية الدولية، وجميع مجالات العمل المصرفي والمالي، من خلال تبني أفضل الممارسات التي من شأنها تحصين القطاع المصرفي وتعزيز الاستقرار النقدي والمالي في البلاد، وفي إطار السياسات التي من شأنها توفير بيئة عمل مصرفي داعمة للنمو الاقتصادي. ■

الدولي
AL-DAWLI

للسنة الثانية على التوالي
أفضل بنك إسلامي في الكويت



WORLD FINANCE
ISLAMIC FINANCE AWARDS
2015

بنك الكويت الدولي
KUWAIT INTERNATIONAL BANK
بنك يعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية

www.kib.com.kw | 1866 866
alDawliBank

ثقة ويسر

رشيد المعراج (محافظ مصرف البحرين المركزي):

على اي بنك او مؤسسة مالية الجهوزية لظروف متغيرة



لعب القطاع المصرفي دورا بالغ الاهمية في اظهار وابراز مملكة البحرين كالمركز المالي الرائد في المنطقة، وفي كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٦ بلغت اصول القطاع المصرفي اكثر من ١٨٠ مليار دولار اميركي، اي اكثر من ١٢ ضعف الناتج المحلي الاجمالي السنوي.

ويعود نمو هذا القطاع في البحرين الى عوامل عدة اهمها: اقتصاد السوق المفتوح السياسات المالية المستقرة والحكيمة على صعيد الاقتصاد الكلي، اطار عمل تنظيمي يتمتع بمصداقية كبيرة ويتماشى مع المعايير الدولية ووجود عمالة محلية قوية ومؤهلة تأهيلا جيدا. فضلا عن اجتذاب المملكة العديد من المؤسسات المصرفية الاجنبية.

ويقول رشيد المعراج محافظ مصرف البحرين المركزي في حديث لـ «البيان الاقتصادية» ان المصارف المركزية خططت لتطبيق معايير بازل ١ و٢ ونظام الفاتكا منذ فترة طويلة وان معظمها طبق القسم الاكبر منها ولا تزال ملتزمة بذلك. ويتوقع ان زيادة اسعار الفائدة على الدولار لن تكون بنسبة عالية لكنها بالتأكيد ستنعكس على كلفة الاقراض.

ويدعو المعراج كل مؤسسة مالية الى ان تكون جاهزة لظروف متغيرة، وان تقوم باختبارات الضغط وهذا هو الاساس لبناء مؤسسات قوية قادرة على استيعاب الصدمات.

■ تنشغل المصارف المركزية في منطقة الخليج حالياً بتطبيق معايير بازل ١ و٢ والفاتكا وكل المعايير المطلوبة. فما مدى تطبيق المصارف المحلية لهذه المعايير؟

– بطبيعة الحال المصارف المحلية هي جزء من النظام العالمي ولا يستطيع احد منها الخروج عن هذه المعايير. وقد خططت المصارف المركزية لذلك منذ فترة طويلة ومعظم البنوك طبقت قسماً كبيراً من المتطلبات حسب البرنامج الزمني الذي قررته لجنة بازل، والمصارف في البحرين ملتزمة بذلك.

ارتفاع الفائدة على الدولار له كلفته

■ ما رأيكم بزيادة أسعار الفائدة على الدولار وفقا لمخطط الفدرالي الاميركي التي كثر الحديث عنها مؤخراً؟

– من السابق لأوانه الحديث عن زيادة أسعار الفائدة على الدولار، صحيح هناك توقعات بهذا الشأن وقد انعكست على السوق الذي استبق الحدث. وأعتقد بأن الأوضاع الإقتصادية المترابطة مع بضعها تقودنا للسير بهذا الاتجاه، كما ان التكاليف المترتبة على زيادة أسعار الفائدة ستنعكس بالتأكيد على تكلفة الإقراض. لكن من المتوقع انها لن تكون بنسبة عالية.

الكثير من المؤسسات اقتنع بالدمج

■ تشهد معظم البنوك البحرينية على السياسة الحكيمة التي تتبعونها، وكانت مواقفكم دائماً ايجابية بخصوص الدمج بين المؤسسات المالية والمصارف. فما تعليقكم اليوم على ذلك؟ وما هي نصيحتكم بهذا الخصوص؟

– لقد اتبعنا هذه السياسة منذ فترة طويلة فنفذنا جزءاً منها. وقد اقتنع عدد كبير من المؤسسات بالفكرة التي طرحها البنك المركزي، وقد تم بالفعل انجاز مجموعة من الإندماجات خلال الفترة الماضية. وكانت النتائج ايجابية. ونأمل ان تكون بمثابة نماذج ناجحة لمؤسسات أخرى تنتهج النهج ذاته، إذ تغيرت ظروف الأسواق المالية والإقتصادية مما يتطلّب وجود مؤسسات أكبر وبرأسمال أضخم وان تستقطب كفاءات أفضل. ليس باستطاعة بنك صغير في ظل الظروف الحالية ان يستوعب كل هذه المتغيرات.

الاستعداد لمقاومة الرياح المعاكسة

■ ما هي توقعاتكم لمسار الأمور في العام ٢٠١٦ وهل تعتقدون بأن أسعار النفط ستبقى على انخفاضها، وما هي وسائل القطاع المصرفي لمواجهة ذلك؟

– قبل الحديث عن التكهنات والتوقعات، من المهم الإطمئنان على سلامة الملاءات وكفاءة الأجهزة المختصة بإدارة المخاطر، وعلى أي بنك أو مؤسسة مالية ان تهيئ نفسها لظروف متغيّرة، فإذا بنت قواعدها ومعاملاتها وأنظمة الحوكمة وأجهزة الرقابة لديها بشكل سليم، فبطبيعة الحال ستستطيع مقاومة الرياح المعاكسة. وهذا ما أكدناه دائماً من خلال العمل الرقابي والتفتيشي الذي يجري على جميع المؤسسات.

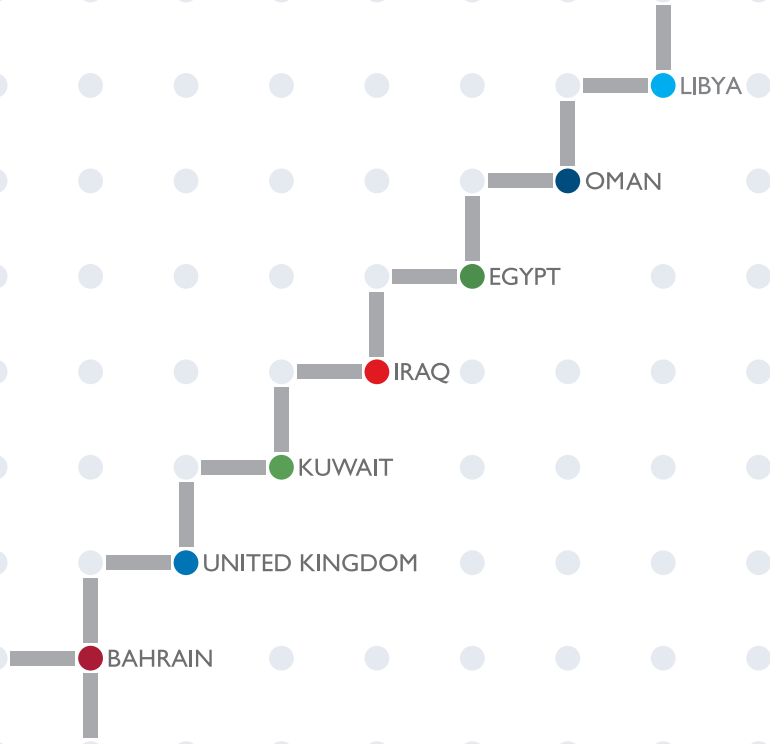
هذا هو الأساس لبناء مؤسسات قوية قادرة على استيعاب الصدمات. ونحن نقوم من فترة لأخرى بإجراء اختبارات الضغط ونرى أين المواقع التي قد تؤثر ونعمل على توجيه البنوك لإصلاحها.

معظم البنوك التزمت بالبرنامج الزمني الذي وضعته لجنة بازل

لدينا نظام متكامل للحماية

■ لمواجهة الإعتداءات الإلكترونية التي زادت مؤخراً هل تنصحون البنوك بالإستعانة بأنظمة حماية مكلفة لمواجهتها؟

– هذا الأمر طبيعي وهو جزء من متطلبات الإلتزام الموجودة لدى البنوك. ونحن ندرك ان التكنولوجيا تتقدم بشكل سريع، وجزء من مسؤوليات البنوك هو تأمين الحماية للعملاء والموظفين والجهاز المصرفي، وأي اختراق يحدث لمؤسسة حتماً سينتقل لمؤسسة أخرى. لذلك لدينا نظام متكامل كمتطلبات على البنوك منذ فترة. بالإضافة الى اننا عندما نقوم بجولات تفتيش على البنوك نراقب أيضاً أجهزة الحماية الموجودة. كما لدينا لجان متخصصة لمتابعة هذا الشأن. وهي تجتمع بشكل دوري مع المؤسسات المالية للتداول بهذه الأمور.■



CONNECTING FOR GROWTH

Through our strategy of organic growth and acquisitions, we continue to strengthen our position in the region. Take advantage of our reach and grow with us.

EUROMONEY AWARDS FOR EXCELLENCE 2015

The Banker Bank of the Year 2015 BAHRAIN

BEST EMERGING MARKETS BANK • 2015 GLOBAL FINANCE

www.ahliunited.com

البنك الأهلي المتحد

ahli united bank

مصرف قطر المركزي عين ساهرة على أمن القطاع المالي واستقراره

وسّع شراكات قطر الخارجية وأصدر دليلاً شاملاً لحوكمة البنوك

اعلن مصرف قطر المركزي تزامناً مع ذكرى اليوم الوطني للدولة هذا العام عن جملة انجازات حققتها خلال العام الجاري ٢٠١٥ شملت تدشين مركز قطر للرنمينبي، الذي يعتبر أول مركز مقاصة للعملة الصينية على مستوى منطقة الشرق الأوسط لفتح أبواب التجارة بين الصين والمنطقة، وهذه الإنجازات أنما هي ثمرة جهود حثيثة للمركزي في سبيل تطوير وحماية القطاع المالي بالدولة، وطبقاً لأفضل الممارسات والمعايير الدولية المعمول بها، وتماشياً مع رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠ واستراتيجية التنمية الوطنية.

وهنا سلة انجازات يفخر بها كل مواطن قطري أو عربي متخذاً اياها مثالا يحتذى:



الشيخ عبد الله آل ثاني
محافظ البنك المركزي القطري



الشيخ فهد آل ثاني
نائب محافظ البنك المركزي القطري

السوق الصيني

وفي هذا السياق حصلت دولة قطر على حصة بمبلغ ٣٠ مليار يوان للاركوفي (RQFII) والتي بموجبها يمكن لأي شركة مرخص لها في دولة قطر من قبل أي جهة رقابية تحت مظلة مصرف قطر المركزي لإدارة الصناديق الاستثمارية، الإستثمار في الشركات الصينية المدرجة في أسواق الأسهم الصينية، كما تم تأسيس اللجنة الاستشارية لمركز قطر لتسوية ومقاصة العملة الصينية لتكون مسؤولة عن تعزيز التوعية في الأسواق حول مزايا مركز مقاصة العملة الصينية.

ووسع مصرف قطر المركزي مجالات وآفاق التعاون مع الشركاء في مجالات مختلفة، حيث وقع على مذكرة تفاهم مع البنك الدولي في أيار (مايو) ٢٠١٥ بهدف تطوير برنامج اختبارات الضغط، كما وقع على أخرى بينه والمفوضية الصينية الخاصة بالرقابة والإشراف على القطاع المصرفي الصيني تهدف الى تسهيل عملية تحويل المكاتب التمثيلية للبنوك القطرية في الصين الى فروع كاملة.

شراكات خارجية

وشملت الجهود المتعلقة بتوسيع الشراكات الخارجية، توقيع مذكرة تفاهم بين مصرف قطر المركزي والبنك المركزي لكوريا الجنوبية في مجال تطوير وتعزيز التعاون الثنائي، والذي يشمل تبادل المعلومات الخاصة بكل من استقرار النظام المالي وتطويره، وأنظمة السوق المالية، ونظام الدفع وتطويره، كما يتضمن تنظيم الاستشارات وحلقات التدريب والندوات والتعاون في مجالات البحث العلمي.

كما تم توقيع مذكرة تفاهم بين المصرف والبنك الوطني الكازاخستاني بتاريخ ٢٦ تشرين الأول (اكتوبر) ٢٠١٥ وذلك في مجال تطوير وتعزيز التعاون الثنائي، والذي يشمل تبادل المعلومات الخاصة بضمان آمن استقرار النظام المالي وتطويره، وأنظمة السوق المالية، ونظام الدفع وتطويره، كما يتضمن كذلك تنظيم الاستشارات وحلقات التدريب والندوات والتعاون في مجالات البحث العلمي.

وأثناء زيارة صاحب السمو أمير البلاد للولايات المتحدة المكسيكية، تم التوقيع على مذكرة تفاهم بين مصرف قطر المركزي وبنك المكسيك المركزي بهدف تعزيز التعاون الثنائي في مجال اختصاصهما القانوني الذي يشمل تبادل المعلومات والخبرات وحل المشكلات في مجال الإشراف والرقابة.

ومن معالم التعاون المشترك بين مصرف قطر المركزي وشركائه حول العالم أيضاً، توقيع مذكرة تفاهم مع بنك فنزويلا المركزي بتاريخ ٢٤ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٥، وذلك خلال زيارة سمو أمير البلاد المفدى لجمهورية فنزويلا البوليفارية، بهدف تعزيز التعاون الثنائي في مجال اختصاصهما القانوني الذي يشمل تبادل المعلومات والخبرات وتعزيز وتطوير العلاقات المؤسسية في ما بين الهيئات الوطنية ذات الاختصاص في الشؤون المتصلة.

حوكمة البنوك

كما اصدر مصرف قطر المركزي دليلا شاملا لحوكمة البنوك بما يتماشى مع افضل الممارسات الدولية الصادرة عن لجنة بازل، والزم جميع البنوك في الدولة باستخدام ارقام الحساب البنكي الدولي IBAN على جميع انظمتها الداخلية التي تتأثر بحسابات العملاء وانظمة مصرف قطر المركزي ووقف العمل باستلام او ارسال اية تحويلات مالية باستخدام ارقام الحسابات السابقة.

وعمل المصرف على تحقيق مفهوم الشمول المالي بدمج ذوي الاعاقة في النظام المالي.

وانهى المصرف العمل على التطبيق الآلي لبرنامج الاحتياطي الالزامي، وعمل على اعداد قواعد حوكمة شركات التأمين واعادة التأمين، واعداد ضوابط واجراءات مكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب في قطاع التأمين، والانتهاء من البرنامج الآلي للتأمين في مجال الرقابة، والانتهاء من برنامج الارشيف الالكتروني للاشراف والرقابة على التأمين.

ومن المواضيع المهمة التي انجزها المصرف، ضم شركات الاتصالات (اوريدو – فودافون) الى عضوية مركز قطر للمعلومات الائتمانية، والبدء في تبادل المعلومات الائتمانية معها، اضافة الى بدء مشروع التقييم الرقمي للعملاء، والذي يعتبر احدى اهم ادوات تقييم الوضع الائتماني لهم، وتوقيع اتفاقية مع مركز قطر للمال يتم بموجبها انضمام منتسبي مركز قطر للمال من البنوك والمؤسسات المالية الى عضوية مركز قطر للمعلومات الائتمانية، وتحديث موقع مصرف قطر المركزي على شبكة الانترنت.

كما ظل مصرف قطر المركزي يؤدي دورا بارزا في تنظيم القطاع المالي ومتطلبات أمنه واستقراره، فقد عمل على اعداد ميزان المدفوعات القطري لعام ٢٠١٤ ونظم المؤتمر الثاني لأمن المعلومات في القطاع المالي، خلال تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي، واصدر السياسات الامنية للبنوك ومحال الصرافة العاملة في الدولة.

واخيرا حقق مصرف قطر المركزي ماكان يسعى اليه في إعداد وإصدار المطبوعات الخاصة بالمصرف، ومنها: التقرير السنوي الثامن والثلاثون للمصرف عن عام ٢٠١٤، وتقرير الاستقرار المالي السادس عن عام ٢٠١٤ الى جانب كتاب تعليمات البنوك حتى ايلول (سبتمبر) ٢٠١٣ والنشرات النقدية الشهرية والاحصائية الفصلية. ■

الخليجي
al khaliji



بنـــك الجيـــل الـقـادم

المعرفة أساس
تعاملاتنا المصرفية

الخليجي بنك قطري رائد حائز على جوائز عالمية. يوفر لعملائه تجربة بنكية مميزة وعلاقات طويلة الأمد.

ومع تواجد فروع لبنك الخليجي في دولة الإمارات العربية المتحدة وفرنسا أصبحت خدماتنا سهلة المنال أكثر من أي وقت مضى.

يبلغ إجمالي أصول البنك ٥٥,٣ مليار ريال قطري في ٣٠ سبتمبر ٢٠١٥ ومعدل كفاية رأس المال يعادل ١٤,٧٪ وفقاً لبازل III. وقد حاز البنك على تصنيف A + من وكالة فيتش العالمية بالإضافة إلى تصنيف إئتماني A3 من وكالة موديز مع توقعات مستقبلية مستقرة.

نفخر بالعلاقات التي تربطنا بعملائنا ونثمن دورهم كمحرك رئيسي لدفع عجلة النمو الاقتصادي في الدول.

وفي النهاية، بنك الجيل القادم هو رؤيتنا.

للمزيد من المعلومات عن خدمات الخليجي المصرفية، يرجى الإتصال على الرقم ٠٠٠٠ ٤٤٩٤ ٩٧٤+
أو زيارة موقعنا الإلكتروني www.alkhaliji.com

مبارك المنصوري (محافظ المصرف المركزي الاماراتي):

نسير وفق نهج مدروس ومتفق عليه مع البنوك في اطار تطبيق المعايير والقوانين العالمية

نفى محافظ المصرف المركزي الإماراتي مبارك المنصوري بأجوبة مقتضبة وصريحة أي توقف لعمليات الإقراض، وأشار الى خطوة مرتقبة لتعديل في أسعار الفائدة على شهادات الإيداع في المصرف مواكبة لرفع الولايات المتحدة فائدة الدولار، كاشفاً عن اتجاه المصرف لوضع تشريعات لضبط اللاعبين في القطاع المصرفي وتشجيعهم على تقديم خدمات الكترونية، مبدياً رضاه التام على تطبيق المعايير والقوانين العالمية بالتعاون مع البنوك العاملة في الدولة.



كارلا نجيم تحاور محافظ البنك المركزي الاماراتي مبارك المنصوري

البنوك الاماراتية تستثمر باحدث التقنيات واكثرها تطوراً وهي على معرفة تامة بالاعتداءات الالكترونية وتبتكر لها الحلول المطلوبة

تشريعات للتحول الالكتروني

■ ثمة توجه لدى البنوك المركزية للتحفظ تجاه الاقراض، اين انتم من هذا التوجه؟

– لا اجد ان البنوك المركزية حدّت من عمليات اقراضها، لكنها تركز على نوعية هذا الاقراض، وعموماً عمليات الإقراض مستمرة.

■ الا يؤثر اقراض المشاريع الصغيرة والمتوسطة على البنوك المقرضة في ظل معاناتها وتعرضها للتعثر؟

– يتعلق الوضع بسياسة كل بنك على حدة، لكن كتوجه رسمي عام فإننا ندعم اقراض المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

■ ما تأثير رفع الفائدة على الدولار في الولايات المتحدة الاميركية على البنوك المحلية وهل لارتفاع قيمة الدولار تأثيره على واقع ربطه بالدرهم؟

– من المعروف ان عملتنا مربوطة بالدولار، لذا سيصار الى تعديل في اسعار الفائدة على شهادات الايداع في المصرف المركزي مواكبة للخطوة الاميركية.

■ هل ثمة توجه لاطلاق اي تشريعات داعمة للتحول الالكتروني في البنوك؟

– لدى البنك المركزي مبادرة في ما يختص بالدفعات الرقمية DIGITAL PAYMENTS كما يتجه لوضع تشريعات هدفها تشجيع البنوك على تأدية هذه الخدمات بطريقة اكثر التزاما بالناحية التشريعية، كما ونحاول جعلها منظمة اكثر بحيث يكون اللاعبون في هذا القطاع مرخصين ويعملون وفق معايير وشروط محددة.

استثمار في أحدث تقنيات الحماية

■ هل هناك تخوف يتعلق بسيولة البنوك خلال الفترة المقبلة بعد تمويل العجز وسحب ودائع حكومية بمبالغ كبيرة؟

– لا تعاني البنوك حاليا اي مشكلات في السيولة بل على العكس وصلت نسبة السيولة في الاصول الى ١٤ في المئة وهي نسبة جيدة.

■ لكن أليس هناك من تخوف بالنسبة للسنة المقبلة في حال استمرت اسعار النفط بالهبوط؟

– طبعا ستقيّم البنوك وضعها في ضوء اسعار النفط والمشاريع القائمة في الدولة ومؤشر النمو، وبناء على هذا التقييم ستحدد سياستها الاقراضية والتسليفية.

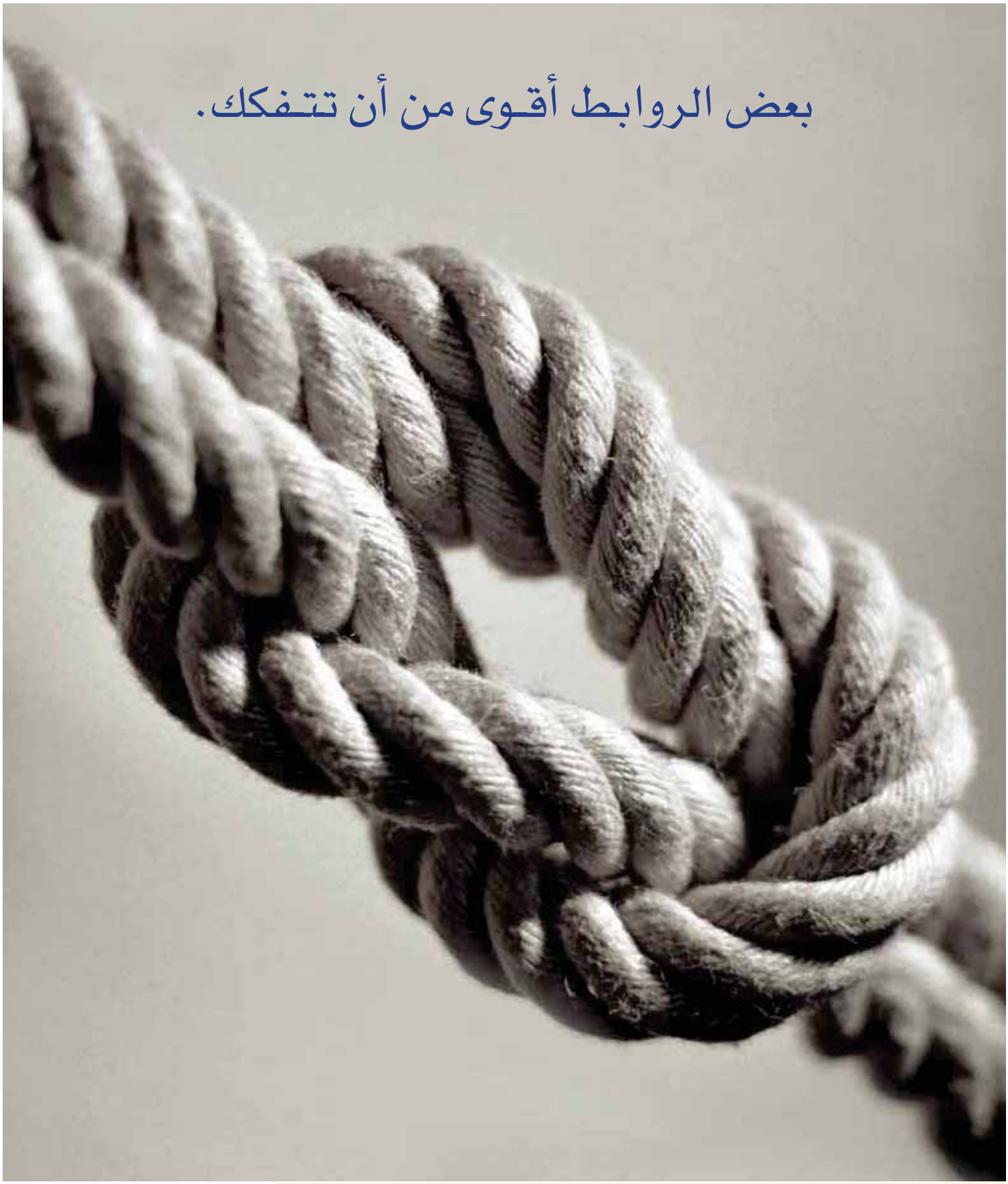
■ تعرضت بعض البنوك العالمية للاعتداءات الالكترونية، فهل المصارف العربية عموما والاماراتية خصوصا لديها القدرة على مواجهة هكذا نوع من الاعتداءات؟

– ما اعرفه ان البنوك في الدولة تستثمر بشكل دائم في احدث التقنيات واكثرها تطورا. كما ان البنوك على معرفة تامة بهذه المشكلات وتبتكر لها الحلول المطلوبة.

تطبيق المعايير العالمية

■ كل المصارف المركزية في المنطقة منشغلة بتطبيق معايير بازل٣ وقانون الامتثال الضريبي الاميركي «فاتكا»، هل ابديتم ملاحظات تجاه المصارف الاماراتية في مجال تطبيق هذه المعايير؟

– نسير وفق نهج مدروس ومتفق عليه مع البنوك في اطار تطبيق المعايير والقوانين العالمية. ■



يتميّز بنك الشارقة بأنه واحد من المؤسسات المصرفية الأكثر استقراراً في دولة الإمارات العربية المتحدة، وقام على مدى امتداد السنوات ببناء علاقات متينة مع بعض أكبر الشركات في المنطقة، في سعي متواصل لتوفير حلول مصرفية أكثر صلابة، يمكن الاعتماد عليها في التوجه نحو النجاح وتحقيق الإنجازات.

بنك الشارقة
Bank of Sharjah
شراكة نحو الأفضل

المقرّ الرئيسي: الشارقة • الفروع: القرهود - مدينة دبي للإعلام - أبو ظبي - العين

خدمات الأفراد وإدارة الثروات: دبي موتور سيتي

www.bankofsharjah.com

عزام الشوا (المحافظ الجديد لسلطة النقد الفلسطينية):

المتوقع ان يتمخض استمرار انخفاض أسعار النفط عن تغيرات في هيكل الاقتصاد العالمي



بعد ان يشرح السيد عزام الشوا محافظ سلطة النقد الفلسطينية الأسباب المالية والسياسية العالمية لانخفاض سعر النفط وبجولة واسعة ومعبرة حول الدول التي بدأ فيها الانخفاض والدول المستهدفة من الانخفاض ويسمي السلع والقطاعات التي تأثرت ايجاباً به، يصل الى تأثيره على الإقتصاد الفلسطيني فيقول رداً على السؤال الأول «كيف تقرأون انخفاض سعر النفط وانعكاساته على القطاع المصرفي وعلى الإقتصاد الفلسطيني عموماً»، يقول المحافظ عزام الشوا الواسع الثقافة والاطلاع على الأحداث المحلية والعالمية:

نظراً لكون فلسطين دولة مستوردة للنفط (تستحوذ فاتورة مستوردات الطاقة على أكثر من ٣٠٪ من إجمالي الواردات السلعية)، من المتوقع أن يؤثر هذا الانخفاض في أسعار النفط على كل من ميزان المدفوعات ومالية الحكومة. فعلى مستوى ميزان المدفوعات، من المتوقع أن يؤدي هذا الانخفاض إلى تقليص العجز في الميزان التجاري الفلسطيني، لكنه في الوقت نفسه قد يؤدي أيضاً إلى تراجع في حجم المنح والمساعدات الخارجية، وخصوصاً من الدول التي تعاني من صعوبات أوضاع ماليتها. أما على مستوى مالية الحكومة، فمن المتوقع أن يؤدي هذا الانخفاض في أسعار النفط إلى انخفاض بعض التكاليف التشغيلية للحكومة الفلسطينية، كانخفاض تكاليف المواصلات والتنقلات والحركة، بالإضافة إلى انخفاض أسعار بعض السلع الاستهلاكية الأخرى، مما يقلل من حجم الإنفاق الحكومي بشكل عام. لكنه من جهة أخرى، قد يؤدي إلى تراجع في حجم الإيرادات العامة، تحديداً إيرادات المقاصة خصوصاً وأن ثلث إيرادات المقاصة يتحصل من خلال إيرادات المحروقات. وفي ظل انخفاض الإنفاق الحكومي، من المتوقع أيضاً أن تقل حاجة الحكومة إلى تراكم مزيد من المتأخرات وكذلك الاقتراض المباشر من الجهاز المصرفي الذي بلغ في نهاية الربع الثالث من ٢٠١٥ نحو ١,١٦٥ مليون دولار (أو ما يعادل ٩,١٪ من الناتج المحلي الإجمالي)، الأمر الذي يتيح الإمكانية أمام الجهاز المصرفي الفلسطيني لتوجيه مزيد من التمويل للقطاع الخاص، الذي يعتبر محرك النمو الاقتصادي.

بشكل عام، من المتوقع أن يتمخض استمرار الانخفاض في أسعار النفط عن تغيرات في هيكل الاقتصاد العالمي. فبالرغم من قدرة بعض الدول المنتجة ذات المدخرات العالية على احتمال تراجع الإيرادات، إلا أن البعض الآخر، كروسيا أو فنزويلا مثلاً، قد لا يملك هذا الاحتمال في ظل التردي المستمر للأوضاع الاقتصادية. كما أن قدرة الدول المنتجة عامةً على التحمل تبقى مرهونةً بقدرةٍ مماثلة على تقنين الإنفاق دون زعزعة الاستقرار الاقتصادي والسياسي داخلياً، وهو أمر غير مؤكد في العديد من الدول. وفي تلك الأثناء، تستطيع غالبية الدول المستوردة للنفط تنفس الصعداء لبرهةٍ من الزمن، وأن تعيد ترتيب مواردها وإنفاقها إلى أوجهٍ تدعم نمواً أكثر استدامة، ولربما نحو مصادر طاقةٍ بديلة تغنيها عن النفط في المدى البعيد.

٧٦ مليون أسرة تأثرت بالقرصنة الالكترونية

■ **القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK تمكنت من اقتحام النظام الالكتروني لمصرف JP MORGAN CHASE حيث استولت على قاعدة المعلومات بكاملها ومن ثم عمدت الى تخريب برامجه، هل تعتبرون أن المصارف العربية يمكن أن تتعرض لاعتداءات الكترونية مماثلة؟ وهل أعدت لحماية أنظمتها الالكترونية تقنيا؟ ويقال أن تكلفة الحماية المطلقة بالغة الثمن؟**

– يعتبر بنك JPMorgan Chase من أضخم البنوك في العالم وأكبرها في الولايات المتحدة الأميركية حسب مجلة فوربس لعام ٢٠١٥. وعلى الرغم من ذلك تم اختراق البنك مما تسبب بخسائر كبيرة جراء هذا الاختراق بحيث تأثرت ٧٦ مليون أسرة و ٧ ملايين شركة صغيرة جراء هذا الهجوم.

المصارف العربية معرضة لهجوم القراصنة

■ **هل المصارف العربية يمكن ان تتعرض لاعتداءات الكترونية مماثلة ؟**

– المصارف العربية معرضة بشكل كبير لمثل هذا الهجوم في ظل تطور اساليب الاختراق والادوات المستخدمة في ذلك، بالإضافة الى تعدد الاسباب التي تقوم لأجلها عمليات الاختراق من أجل مكاسب شخصية مثل سرقة بيانات بطاقات الائتمان أو البيانات الشخصية من أجل بيعها، او من اجل مصالح سياسة من دولة او جماعة ما بهدف التجسس على شبكة حواسيب القطاع المصرفي في دولة أخرى، أو تخريب وتعطيل تلك الشبكات وما يرتبط بها من أجهزة، وهي شكل من أشكال حرب المعلومات التي ينظر إليها أحيانا على أنها مماثلة للحرب التقليدية وربما تكون سببا يدفع باتجاه مثل تلك الحرب، وربما بدافع الرغبة في الانتقام من فرد أو بنك كالابتزاز والتشهير.

معايير صارمة لحماية الأنظمة المصرفية

■ **هل أعدت الحماية لأنظمتها الالكترونية تقنيا؟**

– المصارف العربية اتبعت معايير صارمة للغاية لحماية أنظمتها المعلوماتية الداخلية بما في ذلك حسابات عملائها من الاختراق أو التجسس، وذلك بوضعها لمستويات حماية معلوماتية متعددة، ولكنها متطورة ومتقدمة في الوقت نفسه وتحاكي أفضل الممارسات Best Practices التي توصل إليها العالم في هذا الشأن. فالمصارف العربية بدأت في استخدام الشرائح الذكية Smart Chips ببطاقات الدفع كافة (بطاقة الصرف الآلي والبطاقات الائتمانية)، لتوفير المزيد من الحماية المعلوماتية لتلك البطاقات، كما أن المصارف العربية متوافقة مع المعايير العالمية لأمن صناعة بطاقات الدفع PCI DSS، الذي يصدر عن مجلس عالمي مرموق، إضافة إلى أن بعض المصارف العربية تطبق ما يعرف بالمعيار الثنائي للتحقق من الهوية Two Factor Authentication، الذي يضفي المزيد من الأمن المعلوماتي لدى إنجاز عملاء المصارف لتعاملاتهم المصرفية عبر الشبكة العنكبوتية Internet Banking. وتقوم البنوك كذلك بتنفيذ حملات توعية مصرفية بعمليات الاحتيال المالي بشكل سنوي، تحيط من خلالها العملاء بالمستجدات في أنماط ونماذج الاحتيال المالي وسبل الوقاية.

أبرز التحديات التي تواجه الإقتصاد الفلسطيني

■ **ما هي أبرز التحديات التي تواجه المصارف والإقتصاد الفلسطيني؟**

– يعمل الاقتصاد الفلسطيني بشكل عام في ظل بيئة عالية المخاطر والتحديات، تشتمل على عدد من العوامل الخارجية، النقدية وغير النقدية، التي تؤثر على معدلات نمو النشاط الاقتصادي، والتضخم، والفائدة، وسعر الصرف. ولا يعتبر النظام المصرفي

الفلسطيني بكل مؤسساته المصرفية وغير المصرفية استثناء من هذه البيئة، حيث يواجه العديد من الصعوبات والتحديات، لعل أبرزها وأخطرها استمرار الاحتلال وتبعية الاقتصاد الفلسطيني للاقتصاد الإسرائيلي، وما يترتب على ذلك من غياب العملة الوطنية، وفقدان القدرة على إدارة سياسة نقدية مستقلة ومكتملة المعالم موجهة لخدمة الاقتصاد المحلي، وسيطرة الاحتلال على المعابر، وحصاره الشامل بما فيه الحصار النقدي خاصة على فروع المصارف العاملة في قطاع غزة وعرقلة دخول السيولة النقدية لفروع المصارف هناك، الأمر الذي تسبب في اختناقات في الحركة التجارية وتضييق على معاملات المواطنين اليومية، وخلق أزمة سيولة نقدية أحياناً في بعض العملات في فروع المصارف في غزة لا سيما في عملتي الدولار والشيكل.

إلى جانب ذلك، فان الأزمة المالية التي تواجه الحكومة الفلسطينية منذ فترة، نتيجةً لتراجع المنح والمساعدات الخارجية، واستمرار العجز في الرصيد الكلي للموازنة، وفي ظل عدم توفر بدائل وأدوات إقراض أخرى كالسندات والأذونات، أدت إلى ازدياد وتيرة اقتراض الحكومة من المصارف. يذكر في هذا السياق أن الديون القائمة في ذمة الحكومة الفلسطينية لصالح المصارف قد بلغت حوالى ١,١٦ مليار دولار (نحو ٥١,٧٪ من رصيد الدين العام

المصارف العربية معرضة بشكل كبير لهجوم قراصنة النظم الالكترونية

الحكومي) في نهاية أيلول ٢٠١٥، مقارنةً مع ٠,٥٢ مليار دولار عام ٢٠٠٨. من جانب آخر فإن عدم قدرة الحكومة على دفع الرواتب في حال تعمق الأزمة، أو على أقل تقدير عدم الانتظام في دفع الرواتب والأجور، يعرض التسهيلات الائتمانية الممنوحة لموظفي القطاع العام لمخاطر عدم السداد. ولا يقتصر الأمر على ذلك، بل إن عدم قدرة الحكومة على تسديد مستحقات مؤسسات القطاع الخاص نظير مشترياتها منه والتزاماتها الأخرى تجاهه، قد يؤدي إلى تعثر هذه المؤسسات وعدم قدرتها على تسديد ديونها للمصارف، ويزيد من مخاطر عدم السداد، بالتالي ارتفاع حجم القروض المتعثرة.

أما من منظور البيت الداخلي الفلسطيني، فان استمرار حالة الانقسام، يعتبر من أخطر التحديات التي نواجهها، نظراً لما يترتب عليها من إجراءات، وتعدد السياسات والقوانين والقرارات الصادرة عن كلا الحكومتين خاصةً تلك التي لها علاقة بالاقتصاد، وتعارضها في بعض الأحيان، مما قد يسبب تشوهات جوهرية في بنية الاقتصاد بشكلٍ عام، وتشوهات في بنية النظام المالي بشكلٍ خاصٍ، لا سيما في ضوء ترخيص وافتتاح مصارف خارجة عن رقابة سلطة النقد الفلسطينية باعتبارها الجهة القانونية الوحيدة المخولة بترخيص ومراقبة المصارف وشركات الصرافة ومؤسسات الإقراض المتخصصة، بالإضافة إلى افتتاح بعض الشركات والمؤسسات المالية في مجال التأمين بدون الحصول على التراخيص اللازمة من هيئة سوق رأس المال الفلسطينية. ويكمن العلاج الأساسي لمواجهة هذه المخاطر في الإسراع بإتمام عملية المصالحة الذاتية، خشية تعمق المشكلات التي يعاني منها الاقتصاد الفلسطيني.

جدير بالذكر أن سلطة النقد تعتبر المؤسسة الوحيدة التي نأت بجانبها عن تبعات الانقسام السياسي، واستطاعت إدارة الجهاز المصرفي في كل من الضفة الغربية وقطاع غزة بكفاءة عالية رغم حدة الأزمات التي حدثت خاصة في قطاع غزة، وحافظت على استقلاليتها التامة عن الوضع السياسي، الأمر الذي لقي إشادة كبيرة بهذا الدور وهذه المسؤولية والاستقلالية المهنية من مختلف الأطراف الداخلية والخارجية.■

بنك الاسكان يفوز بجائزة ذا بانكر كأفضل بنك في الأردن للعام٢٠١٥

فاز بنك الاسكان بجائزة ذا بانكر كأفضل بنك في الأردن للعام٢٠١٥ Bank of the Year 2015 – Jordan.

وقد تمّ إعلان فوز البنك بالجائزة خلال حفل أقيم في ٢ كانون الأول (ديسمبر) في لندن بحضور مدراء وقياديين يمثلون المؤسسات الفائزة من مختلف دول العالم، حيث أن الجائزة تمنح لبنك واحد فقط في كل دولة ، وقد تسلّم الجائزة عن بنك الاسكان السيد **راكان الطراونة** نائب رئيس مجلس إدارة بنك الأردن الدولي (JIB) في لندن الذي يملك بنك الإسكان ما نسبته ٧٥٪ من رأسماله، وبحضور عدد من المسؤولين في البنك.



راكان الطراونة يستلم الجائزة

ويعتبر الفوز بجوائز The Banker والاحتفال بتوزيعها، أحد أبرز الأحداث التي تترقبها البنوك، للتعريف بأفضل البنوك والمؤسّسات المالية التي فازت بالجائزة، كَوْن هذا الحفل يعتبر تكريماً للبنوك الفائزة وذلك اعترافاً من إدارة المجلة بالنّجاحات والإنجازات المتميّزة التي حقّقتها هذه البنوك خلال العام.

وأشارت «ذي بانكر» الى ان بنك الإسكان استوفى شروط التأهيل للفوز بالجائزة في أدائه المتميز ودوره الرائد في القطاع المصرفي الأردني، واستطاعته توفير خدمات مصرفية مبتكرة ذات جودة عالية لعملائه في قطاعات الأفراد والمؤسسات والشركات بالإضافة إلى دوره الفاعل في مجال المسؤولية الاجتماعية مما يدل على تميز وصلابة وسلامة المركز المالي للبنك.

واعتبر الدكتور **ميشال مارتو** رئيس مجلس إدارة البنك هذه المناسبة فرصة للتعبيرعن الاعتزاز بقوة مؤسسة بنك الإسكان ولتقديم التهنئة بهذه الجائزة وإهداء الفوز بالجائزة إلى مجلس الإدارة ولأسرة البنك «إدارة وموظفين» ولعملاء البنك، باعتبار أنّ الجميع شركاء في استحقاق البنك لهذا الفوز، منوِّهاً في هذا المجال بخطط طموحة يتبناها البنك في مجال تطوير أنظمة المعلومات والتركيز على تقديم الخدمة المميزة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دون إغفال دورالبنك في خدمة الشركات والمؤسسات الكبيرة، واستمرار العمل على ترشيد الإنفاق وتعزيز شبكة تقديم الخدمات للعملاء من فروع وأجهزة صراف آلي.

وأنهى الدكتور **مارتو** تعقيبه على هذا الحدث الهام بأنّ فوز البنك بهذه الجائزة جاء تقديراً لأدائه وإنجازاته، وسيكون ذلك حافزاً لتحقيق المزيد من الانجازات في مختلف الأنشطة، حتى يبقى البنك بمستوى ثقة المستثمرين المساهمين والعملاء من مودعين ومقترضين.

رياض سلامه حاكم مصرف لبنان عن تحديات العام ٢٠١٦:
ستبقى على حالها فلا نرى تغييرا في الظروف السائدة
ويطمئن: لا تزال لدينا الامكانات والقوة للمحافظة على الاستقرار



قبيل انتهاء العام ٢٠١٥ بأيام معدودة تحدث حاكم مصرف لبنان رياض سلامه خلال افتتاح مؤتمر THE SECOND GLOBAL LEBANESE ENTREPRENEURS & INVESTORS SUMMIT **فقيّم الوضع الاقتصادي بقوله: عام ٢٠١٥ واجه لبنان صعوبات عديدة، فنمو الاقتصاد كان صفرا في المئة تقريبا وكذلك نسبة التضخم فلم نواجه ضغوطا تضخمية. تابع: النمو المعتدل في قطاع التسليف بلغ ٤٪ تقريبا مقارنة بسنة ٢٠١٤ فهذا دليل على الضعف الحاصل في اقتصادنا للعام ٢٠١٥، الاان الثقة بالقطاع المصرفي بقيت مترسخة، فالودائع نمت بنسبة ٥ بالمئة والبنية الرأسمالية المصرفية تعززت وقد بلغت نسبة الملاءة لدى المصارف اللبنانية على اساس «بازل٣» فوق الـ ١٢ في المئة، وهذا يشهد على ان القطاع المصرفي لا يزال قويا وقادرا على دعم جهوده وجهودكم لتطوير اقتصاد المعرفة في لبنان ولتوفير السيولة لقطاعات اخرى.**

ميزان المدفوعات سلبي

واضاف **سلامه**: «هذه السنة كان ميزان المدفوعات سلبيا بأكثر من ملياري دولار وذلك ناتج عن انعدام حركة المقيمين الا ان ميزان المدفوعات كان سلبيا في السنوات الخمس الماضية اي منذ بدء الحرب في سوريا. هذه السنة، شهدنا انجازات ادت الى تعزيز الثقة بلبنان، فعملتنا مستقرة وهذا انجاز في حد ذاته حينما نرى ان قيمة العملة الوطنية في دول مجاورة في الحوض المتوسط وفي بلدان عربية اخرى قد انخفضت، مع ان هذه البلدان لا تواجه التحديات التي يواجهها لبنان، اما معدلات الفائدة في ٢٠١٥ فتراجعت مقارنة بالعام ٢٠١٤ مع ان تصنيف لبنان بقي B- مع توقعات سلبية».

ولفت الى «ان ادارة السيولة بفعالية أمنت موارد للاقتصاد، لا سيما من خلال جهودنا لتعزيز التسليف، كما ساهمت في استقرار الاسعار في لبنان. بالطبع ان تراجع اسعار النفط كان مفيدا للبنان اذ انه حسن القدرة الشرائية للمواطن اللبناني».

وقال: «في ٢٠١٥ أصدر مصرف لبنان تعاميم عدة ساهمت في تحسين سمعة لبنان وتعزيز الثقة به، انشأنا وحدة لحماية المستهلك مهمتها التعاون مع المصارف لمعاملة العملاء بشكل منصف وعادل. كما اصدرنا تعاميم لتوسيع واعادة تنظيم التسليف في القطاع الخاص نظرا الى المشكلات التي نواجهها في اقتصادنا. نعتقد ان هذا التعميم سيساعد الافراد والشركات على مواصلة نشاطاتهم، على امل ان تحلّ عليهم ايام افضل فيساهمون في نمو الاقتصاد».

وتابع: «اقر مجلس النواب اخيرا اربعة قوانين من شأنها ان تؤمن للقطاع المصرفي والمالي في لبنان كل ما يلزم للحؤول دون ادراج لبنان على لائحة سوداء او التعرّض للعقوبات، وهذه القوانين تتعلق بمكافحة تبييض الاموال ونقل الاموال عبر الحدود».

هيئة الاسواق المالية

واضاف: «عام ٢٠١٥ اطلقنا هيئة الاسواق المالية، وهدفنا انشاء هيئة تساعد في تنظيم الاسواق المالية في لبنان والاشراف عليها، احرزنا تقدما هاما في هذا المجال ونأمل في المستقبل ان نستقطب رساميل اللبنانيين المغتربين ومواطنين من جنسيات اخرى للاستثمار مباشرة في شركات في لبنان، ونحن نستعد لاطلاق منصة تداول الكترونية في النصف الاول من سنة ٢٠١٦، يتم تشغيلها من قبل القطاع الخاص في حين تقوم هيئة الاسواق المالية بالاشراف عليها وتنظيمها».

٢٠١٦ لا تغيير

وقال: «في سنة ٢٠١٦ نعتقد ان التحديات ستبقى على حالها، والواقع اننا لا نرى تغييرا في الظروف السائدة، فأسعار النفط والسلع ستبقى منخفضة مما يؤثر على التحويلات الى لبنان من اللبنانيين العاملين في الخارج، لا سيما في البلدان النفطية في الخليج او في افريقيا، ونتمنى ان تتحسن الاوضاع السياسية في لبنان، لكن في الوقت الحاضر لا نزال نواجه الصعوبات. نضيف الى ذلك الاتجاه الجديد في الولايات المتحدة القاضي برفع معدلات الفائدة، مع ان هذه الزيادة خفيفة الا ان الاسواق تفسر ذلك كبداية لزيادة الفوائد على الدولار».



القدرة ما إلها حدود

في زمن الإنتشار والتواصل ستجدنا بقربك،
شريكاً قوياً يرافق طموحاتك ويقدّم لك خدماته
المصرفيّة في أكثر من 12 بلداً.

حيث البعض لا يرى إلاّ الحدود، نرى قدرة لا
نهاية لها.

لبنان
سويسرا
فرنسا
الأردن
سورية
مصر
السودان
المملكة العربية السعودية
قطر
إمارة موناكو
تركيا
مكتب تمثيلي في أبو ظبي

بنك عوده
وقدرتك تكبر

www.bankaudigroup.com

سمير حمود (رئيس لجنة الرقابة على المصارف):

الاجواء السياسية التي نعيشها حاليا بالاضافة الى الدين العام تعدُّ عناصر سلبية تؤثر سلبا على تصنيف لبنان



للمرة الأولى بعد تعيينه رئيسا للجنة الرقابة على المصارف، تجري مجلة «البيان الاقتصادية» مقابلة مع سمير حمود صاحب الشخصية المحترفة مهنيا والمتمكنة اداريا والمليئة بالتجارب المصرفية والمالية اذ ظهر ان له تاريخاً حافلاً في الحقل المصرفي. بدأت مسيرته المهنية في العام ١٩٧٤ اي مدة ٤٢ عاما عمل خلالها في مختلف الفروع والادارات التنفيذية والرقابية، وهذا كاف ليكون قد اكتسب خبرة في المجال الرقابي.

وردا على سؤال حول وجود اصرار لديه للتشدد مع المصارف في ظل الاوضاع الضيقة وتراجع ايفاء المدينين لقروضهم، اجاب بلهجة مشددة: لانعتمد التشدد انما نطالب المصارف بتسيير الامور ضمن الاصول وعدم اغراق العميل بمديونية غير ملائمة لحجمه.

وبصراحة مبنية على الخبرة قال بالنسبة لسياسة الإقراض «غير المحدود» الذي نفذته المصارف: «في ما يخص القروض الاسكانية كانت تجربة ناجحة وستستمر، اما في ما يتعلق بالقروض الاستهلاكية لأصحاب الرواتب المحدودة فهنا المشكلة وقد ادركت المصارف ذلك بعدما تكبدت بعض الخسائر في هذا المجال».

ولما قلنا للسيد حمود ان القرار ١٣١ الذي صدر لحماية حقوق العملاء ولم يلحظ فيه بند يعطي لجنة الرقابة صلاحية معاقبة المصارف التي تخالف القرار اجاب بثقة: لجنة الرقابة اصلا لايمكنها فرض العقوبة فاللجنة تقترح العقوبة والهيئة المصرفية العليا يكون من اختصاصها فرض العقوبة.

وكانت لنا جولة مع الاستاذ حمود حول التحديات التي تواجه لجنة الرقابة في ظل الانظمة والقوانين العالمية التي تصدر لحماية المصارف ومنعها من التعثر والسقوط والوقوع في افخاخ عصابات تبييض الاموال منهيا اجوبته الجريئة: اننا ملزمون بالتقيد بكل المعايير والقوانين العالمية ولا سيما نظام FATCA لاننا لانستطيع القيام بأي عمل مصرفي من دون المراسلين في الولايات المتحدة واوروبا.

تجربة القروض السكنية كانت ناجحة وسوف تستمر اما القروض الاستهلاكية لاصحاب الرواتب المحدودة فهي المشكلة

خبرة ٤٢ عاما

■ يرجى تزويدنا بلمحة عن مسيرتك في القطاع الخاص حتى وصولك الى رئاسة لجنة الرقابة على المصارف.

– بدأت مسيرتي المهنية في القطاع المصرفي في عام ١٩٧٤ اذ عملت في بنك الريف الذي كانت تملكه مجموعة كويتية عربية ويتولى ادارته بنك التجارة الالماني وبقيت فيه حتى العام ١٩٨٠. مع بداية الحرب في لبنان واشتدادها اضحت السوق اللبنانية خطرة بالنسبة للمجموعة الكويتية والالمانية، ففضلت الانسحاب، ونتيجة لذلك تقلصت اعمال البنك وهو للعلم يعرف حاليا باسم البنك الكويتي الوطني. انتقلت بعد ذلك الى بنك بيروت والبلاد العربية، وكان مصرفا ممتازا ويتمتع بادارة ممتازة وقد وصلت فيه الى شغل منصب مدير التسليف وبقيت اعمل فيه حتى العام ١٩٨٧. مع بداية العام ١٩٨٨ انتقلت الى بنك الكويت التجاري في دولة الكويت وتسلمت ادارة الشركات المتعددة الجنسية فيه وتوزعت مسؤوليتي بين اوروبا والشرق الاقصى، وقد بقيت في منصبي هذا حتى الاجتياح العراقي للكويت اذ انتقلت بعد ذلك الى بنك بيروت والبلاد العربية وعملت فيه بين عامي ١٩٩٠ و١٩٩٣ ثم انتقلت الى بنك البحر المتوسط في العام ١٩٩٣ وبقيت حتى العام ٢٠٠٥ وقد ترقيت فيه الى منصب نائب المدير العام ومدير عام اللايد بنك لفترة معينة بعدما اشتراه البنك. كما وشغلت منصب رئيس مجلس ادارة تلفزيون المستقبل وتوليت مهمة اعادة هيكلته الى جانب عملي في البنك. بالاضافة الى ذلك امارس التدريس في بعض الجامعات وقد درست الاقتصاد والمحاسبة والتجارة المصرفية والادارة المالية وغيرها. وأحمل شهادة دراسات عليا (ماجستير) في ادارة الاعمال من الجامعة الاميركية في بيروت، واجازة في الحقوق والعلوم الادارية من الجامعة اللبنانية.

■ ما هي خبرتك في الحقل المصرفي والرقابي؟

– انا فخور بأنني بدأت الطريق من بدايته، وارتقيت سلم النجاح وتدرجت في الدوائر المصرفية كافة. فقد عملت في ادارة العمليات وبرعت في مضمار التسليف وهو ما عرفت به في السوقين المحلية والعربية. وقد اصدرت كتابا عن موضوع التسليف تحت عنوان «التحليل الائتماني». كما انشأت في بنك البحر المتوسط دائرتين الاولى وتعنى بالتجزئة المصرفية، والثانية لمعالجة المديونيات. وقد كان لهذه الدائرة صداها الطيب في السوق. وعلى صعيد آخر احاضر في العديد من المنتديات وامارس هواية الكتابة في الصحف وتحديدا عن موضوع التسليف.

كيفية التعامل مع عدة انواع من المصارف

■ تتواجد في لبنان أصناف عدة من المصارف التجارية والخاصة والاستثمارية والاسلامية، كيف ستوفق اللجنة بمراقبة كل هذه المصارف ومعظمها تابع للمصارف التقليدية الكبيرة؟

– ما تقوله صحيح، انما لجنة الرقابة لا تتحرك الا تحت مظلة السلطة التنظيمية اي سلطة المصرف المركزي الذي يصدر التعاميم التنظيمية بينما اللجنة تقوم بأعمال الرقابة بموجب هذه التعاميم وثمة في محفظة مصرف لبنان تعاميم كافية ووافية لتنظيم نشاط البنوك التجارية، وبنوك الاستثمار، والاسلامية، الى جانب المؤسسات المالية غير المصرفية بحيث تغطي هذه التعاميم المؤشرات الرقمية من سيولة، ملاءة ورأسمال، كما تغطي النواحي النوعية من ادارة وهيكلية مجلس الادارة في وقت نتحرك كلجنة رقابة لضمان حسن سير العمل في البنوك بحسب ما تتطلبه التعاميم التنظيمية. ولتسهيل تحركنا نصدر التعاميم التطبيقية، وعموما السوق المصرفية المحلية لا تزال في غالبيتها سوق مصارف تجارية لذا نتمنى ان تنشط مصارف الاعمال فيها وتتوسع ونعول حاليا على ما تقوم به اسواق المال في مجال تنظيم السوق المالية وثمة العديد من المشاريع لتنظيم البورصة او حتى بإطلاق بورصة الكترونية لتنشيط السوق المالية برغم طابعها النقدي.

■ المقصود بسؤالنا هل لديكم الاجهزة الكافية لمراقبة كل انماط البنوك هذه؟

– اجل ومن دون شك لدينا موظفون متخصصون في مراقبة البنوك الاسلامية وآخرون بالمصارف

التجارية ولدينا العدد الكافي من الموظفين المؤهلين للقيام بمهامهم المطلوبة والقدرة الكافية للقيام بأعمال الرقابة على افضل وجه. لكن المصارف الاسلامية في لبنان لا تزال خجولة جدا لاسباب معروفة، وسبب انتعاشها في بعض الدول يعود لضخ رؤوس اموال القطاع العام فيها ودعمها من قبل الحكومة.

لا تشدد بل ملاءمة لحماية العميل

■ عرف بالتواتر انكم تصرّون على اعضاء لجنة الرقابة لتشديد رقابتهم على المصارف في ظل الاوضاع الضيقة وتراجع ايفاء المدينين لقروضهم، فماذا حققتم على هذا الصعيد؟

– لا نعتمد التشدد انما نطالب بتسيير الامور ضمن الاصول، اذ نحرص على وضع المصرف تماما كحرصنا على العميل وعدم اغراقه بمديونية غير ملائمة لحجمه. لقد اعتمدنا مبدأ الملاءمة لحماية المستهلك او العميل، اذ يجب تقديم خدمات ومنتجات مصرفية تتلاءم مع احتياجاته وامكانياته وقدراته. وعلى العميل معرفة مخاطر ما يقدم عليه وكلفته الحقيقية ومدى ملاءمته لقدرته. وبالاجمال قام القطاع المصرفي حتى العام ٢٠٠٦ بخطوات كبيرة نحو ما يسمى الاقراض او التسليف بالتجزئة. فاستوعبت المصارف اعدادا كبيرة من المودعين لم تكن يوما تعرف بالمصارف، وقد ساعد في ذلك التطور التكنولوجي الذي سهل عملية التواصل مع المواطنين بأبسط الطرق واسرعها.

■ وهل يعتبر هذا الامر ايجابيا بالنسبة للوضع المالي الذي يعيشه لبنان؟

– الاقراض في كل انحاء العالم هو وسيلة لتحريك الاقتصاد، لكن المشكلة في لبنان ان الحد الادنى للاجور ومعدل الدخل الفردي لا يسمحان للمرء بالاستدانة. فمن واجب المصرف اقراضه المال ليس على اساس الراتب انما على ما يتبقى منه، هذا هو المبدأ في لغة الاقراض الاستهلاكي، ومن هنا تشددنا وتعليماتنا على تطبيق مبدأ عدم اعتماد ما يفوق ثلث الراتب في عملية التقسيط.

الاقراض السكني تجربة ناجحة

■ ما الاستنتاج الذي خرجتم به من هذا الاقراض غير المحدود الذي نفذته المصارف في لبنان؟

– ما خاضته المصارف على صعيد القروض الاسكانية كان تجربة ناجحة وستستمر، اما في ما يتعلق بالقروض الاستهلاكية لاصحاب الرواتب المحدودة فهنا المشكلة. ان القروض الاستهلاكية مفيدة للاقتصاد لكن شرط ان تتلاءم وقدرة المواطن على السداد. لقد ادركت المصارف ذلك بعدما تكبدت بعض الخسائر في هذا المجال الا انها لم تتعدَّ الهوامش الخطرة مع الاخذ بالاعتبار عدم وضع فوائد مرتفعة على هذه القروض انما معقولة ومقبولة وتتناسب مع حركة السوق.

■ كيف يتم التنسيق بين لجنة الرقابة وهيئة مكافحة غسل الاموال ومكافحة الارهاب؟ وهل لكم دوركم في اكتشاف عمليات تبييض الاموال؟

– حكماً، رئيس لجنة الرقابة على المصارف عضو في هيئة التحقيق الخاصة بتبييض الأموال، وأنا شخصياً أحضر كل اجتماعاتها وتعرض عليّ كل الملفات. ويقضي دور لجنة الرقابة تعاوناً مع الهيئة التأكد من إدارة المصرف بشكل سليم وقدرته على مكافحة الإرهاب المالي وعمليات تبييض الأموال. كما عليها التأكد من ان لدى كل مصرف جهازاً متكاملاً للقيام بواجباته على هذا الصعيد، الى جانب امتلاكه تجهيزات تقنية ومعلوماتية تتعلق بكل الأسماء الواردة على لائحة الشبهة في تبييض الأموال. مع اخضاعه كل حساب جديد للتحقيق المسبق وللتذكير، فثمة فصل بين ما يُسمى بالإمتثال والتحقيق، إذ هناك امتثال قانوني ووحدة تحقيق، وعلى رأسهما رئيس وحدة الإمتثال بحيث تنجز أي عملية من دون رقابة عليها. الى ذلك فإن الهيئة تتابع الحسابات المدينة وفي حال لاحظت حركة حسابات مشبوهة لا تتناسب مع إمكانية الشخص المالية التي على أساسها مُنح له القرض، تحيل الملف الى هيئة التحقيق الخاصة التي باستطاعتها الدخول الى الحسابات الدائنة في حال وجود شبهة، بينما لجنة الرقابة من حقها الدخول الى الحسابات المدينة فحسب.

■ صدر القرار ١٣١ عن مصرف لبنان بالنسبة لحقوق العملاء او بالاصح لتوعيتهم ولم نلحظ في القرار اي بند يعطي لجنة الرقابة صلاحية معاقبة المصارف التي تخالف القرار والتعميم المذكور، ما هو دوركم؟

– صدر القرار عن اللجنة كتعميم تطبيقي بهدف حماية العملاء. أصلاً لجنة الرقابة على المصارف لا يمكنها فرض العقوبة إنما تقترحها إذ انها من اختصاص الهيئة المصرفية العليا، ورئيس لجنة الرقابة هو بمثابة المدعي العام، ولا عقوبة تُفرض على أحد إلا إذا ادعى عليه رئيس لجنة الرقابة في الهيئة المصرفية العليا. ان المجلس المركزي والهيئة المصرفية العليا هما اللذان يفرضان العقوبة، أما لجنة الرقابة فتقترح أو تُبرز المخالفة التي على أساسها يحكم بالعقوبة. لجنة الرقابة ترفع توصياتها الى المجلس المركزي الذي يرأسه حاكم مصرف لبنان وهو من يتخذ القرارات النهائية على ان تلتزم المصارف بهذه القرارات.

■ ما هي التحديات التي تواجه لجنة الرقابة في ظل الانظمة والقوانين العالمية التي تصدر لحماية المصارف ومنعها من التعثّر ومن الوقوع في افخاخ عصابات تبييض الاموال، وماذا بشأن قانون فاتكا في لبنان حيث يحمل لبنانيون كثيرون الجنسية الاميركية؟

– نتابع المقررات الدولية وتحديداً معايير بازل حول كفاية رأس المال والأموال الخاصة، والحرص على سلامة أوضاع القطاع المصرفي من حيث السيولة والملاءة. ان معايير بازل بالنسبة الينا هي بمثابة قاموس نتبعه. حتى تاريخه يلتزم القطاع المصرفي بكل المعايير التي حددتها لجنة بازل إن لجهة كفاية الأموال الخاصة أو السيولة، وهو لا يعاني من أي مشكلة بهذا الخصوص.

إلا ان هذه المعايير تتبدل بين الحين والآخر وتفرض على المصارف التكيف معها. ونحن نؤدي دورنا في التأكيد على ان القطاع المصرفي سليم لأنه إذا أخطأنا أو أخفقنا في الإلتزام بهذه المعايير فسنواجه مشكلة كبيرة وسنضيّع علاقاتنا مع البنوك المراسلة، وتصبح من الناحية المصرفية مع العالم الخارجي صعبة للغاية. لذا فمصرف لبنان حريص على تنفيذ المعايير الدولية لكفاية رأس المال، والسيولة وكل معايير بازل. كما واننا نلتزم بهذه المقررات التزاماً كاملاً، لا جدال فيه أو التباس. والتزامنا بهذه المعايير حتى اليوم قاطع. مع الإشارة الى ان القطاع المصرفي منع تدني تصنيف لبنان، إذ اعتبرت وكالات التصنيف الدولية ان قوة ومرونة القطاع المصرفي اللبناني هو الذي استمر في حفظ مكانة لبنان ضمن تصنيفه. لكن تبقى المشكلة الكبرى المتمثلة بما تواجهه الدولة في ماليتها وتصنيفها السيادي. إن الأجواء السياسية التي نعيشها حالياً بالإضافة الى الدين العام تعد عناصر سلبية تؤثر سلباً على التصنيف. وإذا حدث لا سمح الله تدنٍ في التصنيف ستترتب على القطاع المصرفي كلفة عالية، إذ ستكون متطلبات كفاية رأس المال مختلفة، وكذلك متطلبات السيولة، لذا نحن حريصون على الترابط بين الوضع السياسي والسياسة المالية، إذ من غير الممكن حماية البلاد بسياسة منفردة. فالإقتصاد عبارة عن تناغم وترابط وتجانس بين السياستين النقدية والمالية الملتزمة بالموازنة والتي تشكل حماية قدرة الدولة على الوفاء بالتزاماتها، وان تكون مديونيتها بنسبة مقبولة متقاربة مع حجم الناتج المحلي وايراداتها.

المشكلة المالية غير ميؤوس منها

يتابع: حالياً نعاني مشكلة في المالية العامة، لكن غير ميؤوس منها، وهي ليست في وضع قريب من الانفجار فإذا ساد لبنان استقرار سياسي الى جانب الإستقرار الأمني، فإنني أرى ان المواضيع المالية والنقدية ستكون ثانوية، لأن لبنان قادر على تكبير حجم اقتصاده وايراداته وكتلته النقدية أيضاً. لدى لبنان قدرة مميزة على النمو، لكنها مشروطة بالإستقرار السياسي والأمني. لكن وبرغم كل الاوضاع المتردية ظهر قبس الامل على صعيد التشريع بعدما أسرع مجلس النواب الى إصدار القوانين الأربعة التي صدرت مؤخراً، والتي حمت لبنان من وضعه ضمن لائحة الدول غير المتعاونة. ومن ضمن هذه القوانين قانون تبادل المعلومات الضريبية وهو ما طمأن السلطات الأميركية الى تطبيق قانون الإمتثال الضريبي «فاتكا». يبقى ان المصارف لا يمكن ان تخرج من ضمن المنظومة المصرفية العالمية ولا سيّما الغربية منها وتحديدا الأميركية وعلاقتها بالمراسلين في الولايات المتحدة هي بمثابة الأوكسجين للقطاع المصرفي. نقول بصراحة نحن متمسكون بالسرية المصرفية على الحسابات النظيفة. ثم ان التهرب من الضريبة هو جريمة في لبنان وفي الولايات المتحدة وتبادل المعلومات واجب، ولا يمكننا التهرّب بحجة السرية المصرفية.

اننا ملزمون بالتقيد بكل المعايير والقوانين العالمية ولا سيّما «فاتكا» لأننا لا نستطيع القيام بأي عمل مصرفي من دون المراسلين في الولايات المتحدة وأوروبا. ■



حمود سنجور الزدجالي (مصرف سلطنة عمان المركزي):

البنوك العمانية ملتزمة تطبيق معايير بازل التي تعتبر من المتطلبات الاحترازية الضرورية

أكد الرئيس التنفيذي لمصرف عمان المركزي حمود سنجور الزدجالي التزام البنوك العمانية تطبيق معايير بازل كاملة، وأوضح انها تستقطب ما يقارب ٦,٥ في المئة من إجمالي الميزانيات العمومية للبنوك العمانية، مشيراً الى تطورها وتقدمها خلال فترة وجيزة، داعياً اياها الى تطوير أدائها والعمل على طرح منتجات جديدة واستقطاب شرائح واسعة من العملاء، نافياً أي تأثير لأسعار الفائدة على الدولار على السوق المحلية.

البنوك العُمانية ملتزمة بالمعايير

■ انشغلت المصارف المركزية خلال السنوات الثلاث الاخيرة في تنفيذ معايير بازل٢ و٣ وتطبيق تعاميم الخزانة الاميركية لجهة الالتزام بقانون الامتثال الضريبي «فاتكا» FATCA. هل نفذت المصارف الخاضعة لرقابتكم تلك المعايير والتعاميم وما هي ملاحظاتكم حولها؟

– انتهت المصارف العُمانية من تطبيق معايير بازل٢ منذ فترة طويلة، في حين بدأت بتطبيق بازل٣ اعتبارا من العام ٢٠١٤، وبالتالي فإن معظم البنوك ملتزمة تطبيق هذه المعايير التي تساعد في تعزيز مراكزها ومرتكزاتها المالية والتي تعتبر من المتطلبات الاحترازية الضرورية، خصوصا في المرحلة الحالية التي تمر بها دول المنطقة وكذلك المؤسسات حول العالم.

نجاح الصيرفة الإسلامية في السلطنة

■ طرحت الصيرفة الاسلامية حديثا في سلطنة عمان، ما مدى نجاحها حتى الآن؟

– انطلقت الصيرفة الاسلامية في السلطنة منذ ثلاث سنوات واستطاعت ان تستقطب ما يقارب ٦,٥ في المئة من اجمالي الميزانيات العمومية للبنوك، وهذه النسبة تعتبر مرتفعة خلال فترة قياسية ومؤشرا جيدا لنجاح البنوك الاسلامية في سلطنة عمان، الا ان التحديات لا تزال موجودة حيث تعاني بعض البنوك نقصا في الارباح، في حين بدأت البنوك الاسلامية في التطور والتقدم، وخلال فترة زمنية وجيزة ستبدأ بتحقيق الارباح، غير ان المطلوب منها في الوقت الراهن تطوير ادائها والعمل على طرح منتجات جديدة واستقطاب شرائح واسعة من العملاء.

طلبات لدخول السوق المحلية

■ هل لدى البنوك الخارجية النية لدخول السوق العمانية؟

– هناك العديد من طلبات عائدة لبنوك خارجية ومستثمرين محليين، الا ان وجود مصرفيين متخصصين وست نوافذ اسلامية يلبي احتياجات ومتطلبات السوق المحلية.

■ كيف تقرأون تداعيات رفع سعر الفائدة على الدولار بقرار من البنك المركزي الاميركي؟

– لن يكون هناك تأثير كبير لرفع سعر الفائدة على الدولار لتوقعنا بارتفاعها تدريجا. وبالنسبة الينا فإن اسعار الفائدة في السوق العمانية مقبولة راهنا.■



سلسلة المتحدثين للبنك الوطني العُماني برعاية رئيس مجلس الإدارة
تستضيف رئيس مجلس إدارة "دويتشه بنك"

الدكتور بول أشلايتنر يتحدث عن وضع أسواق المال بعد الأزمة









مسقط، سلطنة عمان، ١٣ ديسمبر، ٢٠١٥: نظّم البنك الوطني العماني نسخة شهر ديسمبر من سلسلة المتحدثين للبنك الوطني العُماني التي يرعاها رئيس مجلس إدارة البنك. وقد استضاف البنك في هذه الحلقة الدكتور بول أشلايتنر، رئيس مجلس إدارة المجلس الإشرافي للبنك الألماني الرائد دويتشه بنك، والذي تحدث عن رؤيته حول وضع أسواق المال بعد الأزمة الاقتصادية العالمية، أمام حشد من كبار الشخصيات ورواد الأعمال والطلاب وعدد من عملاء البنك، وموظفيه وذلك بفندق جراند حياة – مسقط.

وكانت سلسلة المتحدثين للبنك الوطني العماني التي يرعاها رئيس مجلس الإدارة قد انطلقت في العام ٢٠١٤ كمنصة تفاعلية يشارك من خلالها القادة الملهمون من مختلف القطاعات تجربتهم وخبراتهم وأفكارهم المبتكرة مع شريحة واسعة من روّاد المجتمع العماني، والطلاب الذين بدؤوا للتو بخط طريقهم في الحياة المهنية، وحتى رواد الأعمال.

وبهذه المناسبة قال محمد بن محفوظ العارضي، رئيس مجلس إدارة البنك الوطني العماني: تواصل سلسلة المتحدثين استضافة أبرز المتحدثين على مستوى العالم. ويشرفنا انضمام الدكتور أشلايتنر إلينا في مسقط لمشاركتنا آرائه القيّمة حول طريقة عمل أسواق المال في ظل الظروف الاقتصادية الحالية الصعبة. وقد حظيت آراؤه باهتمام كبير من قبل الحضور وخاصة مع تنامي عدد الشركات والأفراد العمانيين العاملين في سوق المال العالمية. وكلّي ثقة بأن رؤاه قد تركت صدى طيباً لدى جميع الحضور ولاشك أنها ستساعدهم في في ابتكار العديد من الأفكار الخلاقة.

وتجدر الإشارة إلى أن الدكتور أشلايتنر يشغل منصب رئيس مجلس إدارة المجلس الإشرافي في دويتشه بنك منذ العام ٢٠١٢. كما عمل قبل ذلك لأربعة أعوام مع شركة باين آند كو، وانضم إلى جولدمان ساكس في بوسطن في العام ١٩٨٨، وبعدها شغل مناصب عديدة في فروع الشركة في نيويورك، ولندن، وفرانكفورت، وأصبح أحد الشركاء في العام ١٩٩٤. وخلال الفترة بين عامي ٢٠٠٠ و٢٠١٢، شغل منصب المدير المالي في شركة أليانز في ميونخ. وإلى جانب منصبه الحالي كرئيس مجلس إدارة للمجلس الإشرافي في دويتشه بنك، فإن أشلايتنر عضو في المجلس الإشرافي لشركتي باير ودايملر، وضمن لجنة المساهمين في هنكل.

وقد شملت قائمة المتحدثين المشاركين في الدورات السابقة من سلسلة المتحدثين للبنك الوطني العُماني التي يرعاها رئيس مجلس الإدارة كلاً من سعادة محمد العبّار، مؤسس ورئيس مجلس إدارة إعمار العقارية، والسير تيرانس كلارك، السفير البريطاني الأسبق في السلطنة، ومعالي خلدون خليفة المبارك، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لمجموعة مبادلة، ود. أنوشة أنصاري، سيدة الأعمال ورائدة الفضاء الشهيرة.

أكد التزامه تنمية المملكة العربية السعودية

باتريس كوفينيي (الرئيس التنفيذي للبنك السعودي الفرنسي BSF):



نتبع إدارة مخاطر رشيدة وحذرة هي من صلب استراتيجيتنا

أثمرت الجهود المبذولة من البنك السعودي الفرنسي BANQUE SAUDI FRANSI وبعد خضوعه لعملية إعادة هيكلة كبرى عامي ٢٠١٢ و٢٠١٣ تسجيله ربحاً صافياً بلغت قيمته ٣,٥ مليارات ريال سعودي ولينطلق في توسيع آفاق طموحاته.

الرئيس التنفيذي للبنك باتريس كوفينيي PATRICE COUVEGNES أكد التزامه بتنمية المملكة العربية السعودية عبر توفير منتجات مصرفية للشركات المحلية والأجنبية، وأبدى الحرص على امداد قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة بالدعم اللازم، وفي المجال التكنولوجي أفاد كوفينيي عن تطبيق البنك مفهوم قنوات التسليم المتعددة وهي خاضعة لمراجعة مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) على أساس سنوي، مذكراً باتباع ادارة مخاطر رشيدة وحذرة تحتل صلب استراتيجية البنك، وتركيزه على المتطلبات التنظيمية المختلفة على غرار حماية المستهلك وقانون التمويل الاستهلاكي وقانون الامتثال الضريبي للحسابات الأجنبية (فاتكا) وقانون العقارات، كاشفاً عن تعيين موظفين أكفاء ومدربين بهدف ادراك وتقدير المخاطر الناجمة عن التعرض للجرائم المالية على مستوى العمل والعملاء على السواء.

وقال **كوفينيي** «نحن مسرورون لرؤية هذه الجهود تؤتي ثمارها. فقد استطعنا دعم الايرادات التشغيلية عبر حشد القروض السليمة، وتراكم الودائع الجيدة وهامش فائدة صافٍ ومستقر، وإسهامات مفيدة جرّاء الرسوم المترتبة ونشاط الأسواق الرأسمالية. فعادت كلفة المخاطر الى مستوياتها الطبيعية. كما تم تخصيص المبالغ الهائلة المستردة في العام ٢٠١٤ لاستخدامها كمؤونات إجمالية، ممّا شكّل سنداً وقائياً مهماً للبنك. على العموم، اتسم أداؤنا في العام ٢٠١٤ بالقوة والاندفاع إذ أتاح للبنك السعودي الفرنسي تنفيذ خطته المتوسطة الأجل».

نعمل يداً بيد مع عملائنا

تكلّلت جهود البنك السعودي الفرنسي بالنجاح تزامناً مع نمو الإقتصاد السعودي، الذي يعتبر الأضخم في دول مجلس التعاون الخليجي. وفي هذا السياق علّق **كوفينيي**: «مما لا شك فيه ان المملكة العربية السعودية سجلت نمواً ثابتاً استمر طيلة سنوات عدة. وقد واكب النظام المصرفي السعودي هذا النمو الذي طال قطاعات مختلفة.

فإذا ما أخذنا بالاعتبار منطقة يتم فيها تمثيل البنك السعودي الفرنسي بشكل خاص، يمكننا تسليط الضوء على البنى التحتية القائمة، لا سيما في قطاع المواصلات الذي شهد نمواً متيناً. كما ان الصناعات النفطية والبتروكيماوية تشكّل مجالات مهمة تتطلب استثماراً منتظماً ومتواصلاً. أما استخراج المعادن الذي لم يحظَ في ما مضى بأهمية تذكر، فقد ازداد بشكل كبير مع التنويع الإقتصادي التدريجي في البلاد.

وفي قطاع التجزئة، تنشأ احتياجات مهمة على صعيد تمويل المعدات، لا سيّما قروض المنازل في المقام الأول، مع مراعاة الهيكل العمري للسكان.

إنها مرحلة مشوّقة بالنسبة للمملكة فيما تنفتح أسواقها على العالم أجمع، كما ان البنك السعودي الفرنسي مجهّز بكافة المقوّمات اللازمة لتأدية دور أساسي في جهود التنويع الإقتصادي بالمملكة». وفي هذا الإطار يتابع **كوفينيي**: «نحن ملتزمون تمام الإلتزام بتنمية المملكة العربية السعودية عبر توفير منتجات مصرفية للشركات المحلية والأجنبية، على غرار السندات وتسهيلات كتاب الاعتماد المصرفي الخ، لدعم عملائنا في تنفيذ مشاريع البنى التحتية. يقوم هدفنا على ترسيخ مكانتنا كشريك رئيسي في مشاريع البنى التحتية، والعمل يداً بيد مع عملائنا عبر توفير حلول مالية مصمّمة خصيصاً حسب الطلب».

جدير بالذكر ان قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة هو عنصر حيوي لمستقبل الإقتصاد في المملكة، لذا يحرص البنك السعودي الفرنسي على إمداده بالدعم اللازم. وجاء في معرض كلام **كوفينيي** ما يلي: «يحظى قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة بأولوية واهتمام كبيرين في البنك. وتدلّ المبادرات المتخذة على سرعة الوتيرة التي ندير فيها هذا القسم، فضلاً عن مستوى النمو الناتج عن تطبيق استراتيجية دفع كبيرة في القطاع.

يوفر البنك السعودي الفرنسي مجموعة كاملة من الحلول لعملائنا من الشركات الصغيرة والمتوسطة. وفي الوقت الراهن تتواجد ثلاث وحدات في المناطق المركزية، والغربية والشرقية، كما تشمل استراتيجياتنا المستقبلية إنشاء مكاتب

تمويل تجارية في فروع معينة فضلاً عن استنباط برنامج إقراض من خلال تقديم باقة من المنتجات والخدمات الجديدة».

كما شهد البنك مجال نمو إضافياً مرتبطاً بشريحة أصحاب الثروات، فبحسب **كوفينيي** «يبحث أصحاب الثروات باستمرار عن أفكار وفرص جديدة لزيادة ثرواتهم. وانطلاقاً من هذه الفكرة يسعى قسم إدارة الثروات في البنك السعودي الفرنسي الى تزويد أفضل الحلول عبر تحديد الفرص المتاحة في السوق المحلية، ودول مجلس التعاون الخليجي والعالم عن طريق طرح منتجات متكاملة وأسهم خاصة ومنتجات الطرف الثالث وخدمات الوساطة».

العصر الرقمي

فيما ينمو الطلب على إيجاد حلول جديدة في مجال إدارة الثروات لتلبية احتياجات قاعدة عملاء آخذة في التنامي، لا بدّ من تطوّر التكنولوجيا أيضاً لدعم سكان المملكة الملمّين بالتكنولوجيا. من هنا، تولّى البنك السعودي الفرنسي دفّة القيادة في استخدام أحدث التقنيات من أجل تحسين تجربة عملائه.

وفي هذا الإطار أفاد **كوفينيي**: «طبّق البنك السعودي الفرنسي مفهوم قنوات التسليم المتعددة في ربيع العام ٢٠٠٢، وقضى هذا المفهوم بإنشاء منظومة فروع جديدة، ومركز اتصال جديد وتقديم الخدمات المصرفية عبر الإنترنت. وفي وقت لاحق من العام ٢٠٠٨ قدّم البنك قنوات الرسائل النصية القصيرة والخدمات المصرفية عبر المحمول ومن ثم استثمر البنك في تحديث مركز الاتصال الخاص به والخدمات المصرفية عبر المحمول والإنترنت مواكبة لأحدث التقنيات وصيحات التصميم الجديدة».

جدير بالذكر ان قنوات البنك السعودي الفرنسي متوافقة مع صناعة بطاقات الدفع ومعتمدة من قبل شركات أمن محلية وخارجية. هذا وتخضع قنوات البنك السعودي الفرنسي لمراجعة مؤسسة النقد العربي السعودي على أساس سنوي. ويبقى البنك ملتزماً بالامتثال لقواعد مؤسسة النقد العربي السعودي للخدمات المصرفية الالكترونية.

وأضاف **كوفينيي** مفسراً انه منذ إطلاق البنك لمفهوم قنوات التسليم المتعددة، تحوّلت الخدمات المصرفية عبر الجوّال من خيار الى ضرورة تتنامى أهميتها تدريجياً. فبحسب قوله، تطوّرت الخدمات المصرفية عبر الجوّال من «خيار يحلو التمتّع به» الى ضرورة يترتب الحصول عليها» في المعاملات المصرفية. وفي الواقع، من المتوقع ان تتفوق الخدمات المصرفية عبر الجوّال على كافة الخدمات المصرفية التقليدية الأخرى في المستقبل القريب، كما ان ازدياد نسبة استخدام الهاتف المحمول خير دليل على ذلك. يتطلب هذا النمو ان تكون المؤسسات المالية وغيرها من المؤسسات الخدماتية على أهبة الاستعداد لتلبية توقعات العملاء. وفي السنوات الأخيرة، تضاعف استخدام الخدمات المصرفية التي يقدّمها البنك السعودي الفرنسي عبر المحمول. ففي العام المنصرم وحده، شهد البنك معدّل نمو بنسبة ٤٠ بالمئة مقارنة بالسنوات السابقة، مما يثبت بوضوح ميل الناس للاستفادة من هذه الخدمات. ووفقاً لما أدلى به **كوفينيي** «إن سهولة الاستخدام هي المفتاح الأساسي لكسب عملاء الخدمات المصرفية عبر الجوال. فحين يتعلق الامر باستخدام تطبيق للخدمات المصرفية، يحتل حسن الأداء والبساطة المرتبة الأولى، يليها الأمن». من هنا، يقول **كوفينيي**: «تثبت هذه العناصر الثلاثة بوضوح ان الوقت من ذهب بالنسبة لمستخدمي تطبيقات الجوّال».

ويردف **كوفينيي** قائلاً: «على مستوى قطاع التجزئة صببنا جام تركيزنا على القنوات الإلكترونية مع إصدار نسخة جديدة من تطبيقاتنا للجوال والخدمات المصرفية الإلكترونية في أوائل كانون الثاني (يناير) ٢٠١٥. وسوف نواصل تطوير قنواتنا الإلكترونية التي تحظى بتقدير عملائنا الكرام.

أما من جهة إدارة المخاطر، فسنواصل اتباع السياسة الحذرة الرشيدة التي كانت تحتل صلب استراتيجيتنا. يتمتع البنك السعودي الفرنسي بكافة المقوّمات اللازمة لمواجهة بيئة اقتصادية محفوفة بتحديات أكبر. ونحن نؤمن بأن وفرة من الفرص ستنبثق عن المرحلة التي ندخل أبوابها».



كشف النقاب عن الأنظمة

تعدّ حوكمة الشركات مجالاً آخر يشهد نمواً سريعاً في المملكة العربية السعودية. فقد شرح **باتريس** ان البنك السعودي الفرنسي كثّف مؤخراً جهوده للحرص على الامتثال بشكل كامل للأنظمة التقدمية في المملكة. وقال: «وسّع البنك السعودي الفرنسي بشكل كبير نطاق أنشطة الامتثال فيه وتشعباتها بهدف التأقلم مع البيئة التنظيمية المتغيرة والتي تزداد تعقيداً. وكان هذا الأمر ضرورياً من أجل تجنب أي فشل في الامتثال قد يؤدي الى التعرّض للمقاضاة، والغرامات المالية والقيود التنظيمية والإساءة الى السمعة.

خلال العام ٢٠١٤، زاد البنك تركيزه على المتطلبات التنظيمية المختلفة، على غرار حماية المستهلك وقانون التمويل الاستهلاكي وقانون الامتثال الضريبي للحسابات الأجنبية (فاتكا) وقانون العقارات. وكان ذلك ضرورياً لضمان الامتثال والوعي بتلك المتطلبات التنظيمية.

وفي سبيل الحرص على مواجهة كافة التحديات التنظيمية (على الصعيدين المحلي والدولي)، تم تعيين فريق امتثال على درجة عالية من الكفاءة والتفاني في البنك، لمواجهة هذه التحديات والبقاء مطلّعين على أي متطلبات تنظيمية، وتوقعات وممارسات متغيرة في هذا المجال، فنحن نصبو الى ان يحتل البنك السعودي الفرنسي مركز الصدارة بين روّاد الامتثال التنظيمي».

علاوة على ذلك، يعمل البنك السعودي الفرنسي على إجراء تحسينات كبيرة عبر تعزيز مراقبته وتحكمه بوظائف مكافحة غسل الأموال وتمويل مكافحة الإرهاب (AML-CTF). وفي هذا السياق، يقول **كوفينيي**: «تحظى مكافحة غسل الأموال وتمويل مكافحة الإرهاب بأولوية مطلقة في البنوك عامة، ولا سيّما في البنك السعودي الفرنسي، وينبغي ان تبقى في صدارة أولوياتنا».

بالتالي، يضمن البنك ان يتم تدريب جميع الموظفين على تقنيات مكافحة غسل الأموال. ووفقاً **لكوفينيي** جرى تعيين موظفين أكفاء ومدرّبين بهدف إدراك وتقدير المخاطر الناجمة عن التعرّض للجرائم المالية على مستوى العمل والعملاء على السواء، وذلك نظراً للأثر الذي قد يتركه الامتثال لمكافحة غسل الأموال على سمعة البنك السعودي الفرنسي.

شكر لموظفي البنك

يختتم **كوفينيي** حديثه: «نحن نرمي الى قيادة الأعمال المتنامية لعملائنا، وان نكون الشريك المفضّل لديهم اليوم، ولسنوات عديدة في المستقبل. نحن ندرك ونقدّر المسؤولية التي ألقوها على كاهلنا، ونفخر بمساهماتنا التي لاقت صدّى ايجابياً في شركاتهم. كما أننا شاكرون على تقديرهم لجهودنا التي أدت الى تكلّل مؤسساتهم بالنجاح.

أخيراً وليس آخراً، أود أن أعرب عن تقديري لكافة موظفي البنك السعودي الفرنسي على التزامهم الشخصي وحرصهم الشديد على استمرار تطوّر البنك وتقديم خدمة عملاء على درجة عالية من الامتياز».■

د. روبير عيد (الرئيس التنفيذي للبنك العربي الوطني ANB - السعودية):

انخفاض أسعار النفط يؤثر على المنظومة الاقتصادية ككل لكن الاقتصاد السعودي يمتلك مقوّمات وعناصر قوة



ردّ المصرفي الدكتور روبير عيد الرئيس التنفيذي للبنك العربي الوطني ANB على أسئلة مندوب «البيان الاقتصادية» بطريقة المختصر المفيد، فمن خلال عدة أسطر يوصلك الى الجواب الذي تنتظره شرط أن يمثل الواقع على حقيقته، فالمعروف عن د. عيد أنه يملك خبرة واسعة ومعمّقة في الشؤون المصرفية والمالية والاقتصادية عامة، ففي جوابه عن رأيه بانخفاض أسعار النفط وانعكاسه على نشاط المصارف السعودية، أجاب: «يؤثر على المنظومة الاقتصادية ككل، لكن الاقتصاد السعودي يمتلك مقومات وعناصر قوة».

وللدكتور عيد آراؤه الثاقبة في أجوبته على أسئلة «البيان» المتعلقة بتمويل قطاع السكن والقرصنة الالكترونية ومسيرة البنك العربي الوطني ومواكبته لعدد من النشاطات.

وفي تعليقه على المبنى الجديد للبنك قال بنبرة تنم عن الفخر والاعتزاز بأن المبنى هو معلم من معالم الرياض.

وفي ما يلي نص الحوار:

عناصر قوة في الاقتصاد السعودي

■ **كيف تقرأون انخفاض اسعار النفط وانعكاسه على نشاط المصارف السعودية؟**

– يؤثر انخفاض أسعار النفط على المنظومة الاقتصادية ككل، لكن الاقتصاد السعودي في حالة استقرار، على الرغم من الظروف الراهنة، وذلك نظراً للسياسة الاقتصادية الحكيمة التي تنتهجها الحكومة الرشيدة، إضافة إلى ما يمتلكه من مقومات وعناصر قوة.

■ **في رأيكم ما هي أبرز التحديات التي تواجه المصارف في السعودية؟**

– تراجع أسعار النفط المؤثر بتداعياته على اقتصاد الدول ينعكس بدوره على المصارف العاملة.

تمويل قطاع السكن

■ **تمكنت القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK من اقتحام النظام الالكتروني لمصرف JP MORGAN CHASE حيث استولت على قاعدة المعلومات بكاملها ومن ثم عمدت الى تخريب برامجه، هل تعتبرون أن المصارف العربية يمكن أن تتعرض لاعتداءات الكترونية مماثلة؟ وهل أعدت لحماية أنظمتها الالكترونية تقنياً؟ ويقال أن تكلفة الحماية المطلقة بالغة الثمن؟**

– نتخذ كافة الاجراءات والتدابير الاحترازية الخاصة بتوفير الحماية اللازمة في مجال الأنظمة الإلكترونية، ونستخدم أفضل البرامج لتحصين أنظمتنا المعلوماتية ضد الفيروسات والبرمجيات الخبيثة.

نموّل القطاع السكني ذا الأولوية بالنسبة الى حاجات أفراد المجتمع

نواكب العديد من النشاطات

■ **ما هي آخر التطورات التي شهدها مصرفكم؟**

– يعتبر العام الحالي من الأعوام الجيدة والإيجابية في مسيرة عملنا، ونحن في صدد مواكبة العديد من النشاطات وفي مقدمها تمويل قطاع السكن ذي الأهمية الكبرى والأولوية بالنسبة الى حاجات أفراد المجتمع، حيث يشهد هذا القطاع ارتفاعاً مطرداً في حجم الطلب، فملكية المسكن أصبحت اليوم حاجة ملحة، ونحن متفائلون بتحقيق أفضل النتائج.

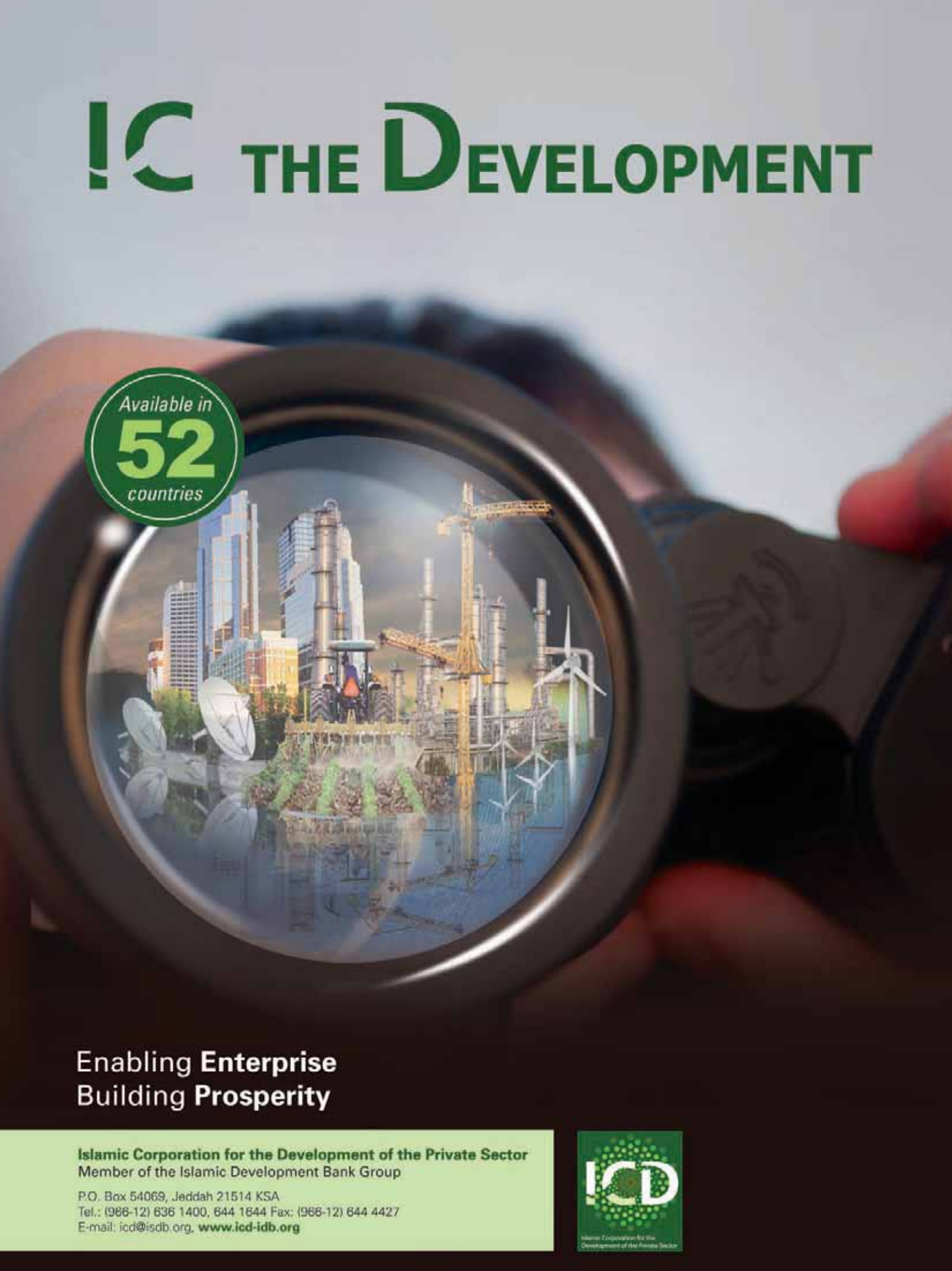
مبنى البنك معلم من معالم الرياض

■ **وكان السؤال الاخير الذي وجهناه الى المصرفي المعروف بقدراته المهنية، لفت نظرنا المبنى الجديد الفخم الذي يمتلكه البنك، فكيف تنظرون اليه؟**

– أجاب **روبير عيد**: يعتبر المبنى الجديد معلماً من معالم الرياض الجديدة التي نفتخر بها، والذي من أبرز سماته تصميمه المميز، فقد تم تشييده على طراز معماري حديث وتزويده بأفضل المواصفات العالمية وأرقى النظم الهندسية، فضلاً عن الحدائق المحيطة به، والتي تضفي عليه جمالاً وتسهم في تحسين البيئة والمحافظة عليها. ■



IC THE DEVELOPMENT



Enabling **Enterprise**
Building **Prosperity**

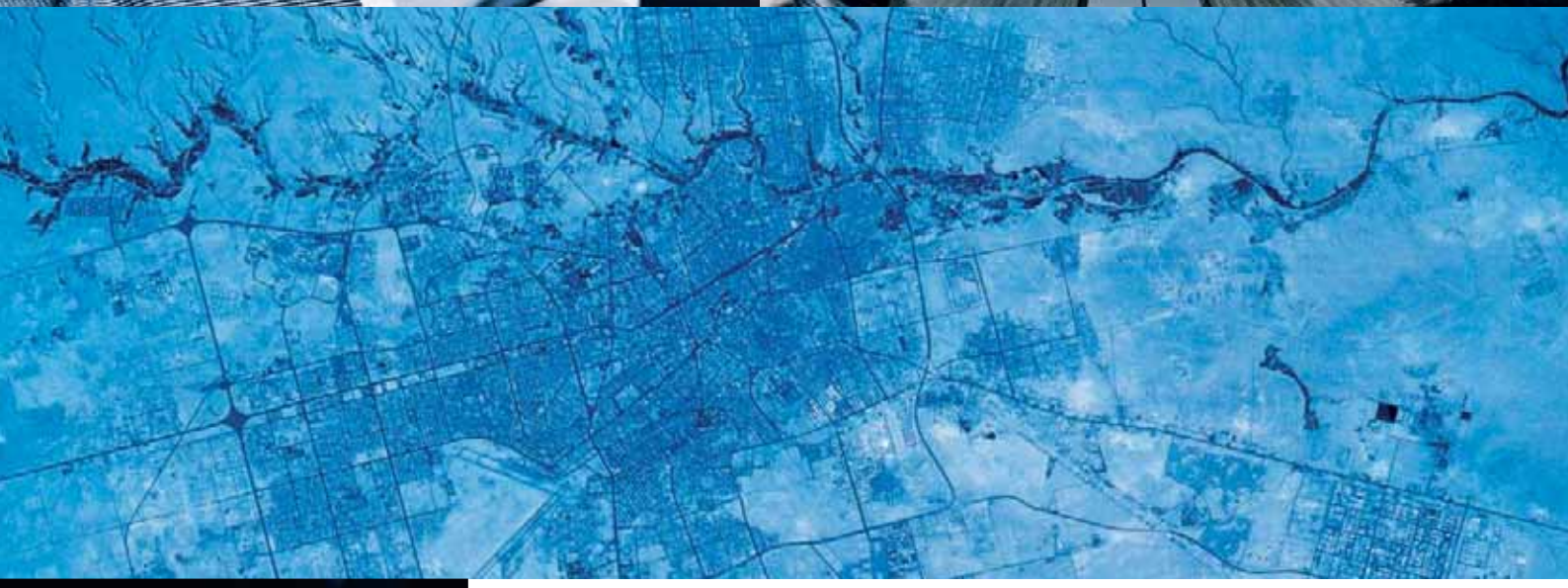
Islamic Corporation for the Development of the Private Sector
Member of the Islamic Development Bank Group

P.O. Box 54069, Jeddah 21514 KSA
Tel.: (966-12) 636 1400, 644 1644 Fax: (966-12) 644 4427
E-mail: icd@isdb.org, **www.icd-idb.org**

ICD
Islamic Corporation for the Development of the Private Sector











Commitment to the Highest Standards of Professionalism & Intergrity

With deep understanding of financial and capital market drivers, wide geographic reach, and proven expertise of a dedicated team of professionals, SaudiMed offers corporations and institutional investors an integrated platform of customized and innovative financial advisory and financing solutions related to:

- Debt & Equity Arranging • Mergers & Acquisitions
- Corporate Finance • Structured Finance • Fund Management
- Private Placements • Restructurings • Divestitures • Joint Ventures

www.saudimed.com.sa

SAUDIMED
Investment Company
شركة البحر المتوسّط السعوديّة للإستثمار

Regulated by the Saudi Capital Market Authority

عبد المحسن الفارس (الرئيس التنفيذي لمصرف الإنماء ALINMA BANK السعودية):

القطاع المصرفي السعودي هو احد الركائز الاساسية لدعم الاقتصاد الوطني



يستمر مصرف الإنماء ALINMA BANK في أدائه العالي وهو البنك الخليجي الأسرع نمواً ولثلاث سنوات، وصاحب المراكز المالية القوية، حيث تجاوزت أصوله ٨٠ مليار ريال سعودي، أما أرباحه الصافية المحققة حتى الشهر التاسع من ٢٠١٥ فبلغت أكثر من مليار ريال.

وفي مقابلة مع «البيان الاقتصادية» تحدث العضو المنتدب / الرئيس التنفيذي لمصرف الإنماء الأستاذ عبدالمحسن بن عبدالعزيز الفارس، عن القطاع المصرفي السعودي فوصفه بالقوي والمتين وانه احد الركائز الأساسية لدعم الإقتصاد الوطني، وقال ان المصارف السعودية مستعدة تماماً لمتطلبات معايير بازل ٣.

وأثناء الحوار توقف الفارس عند المنافسة بين المصارف السعودية وخفف من وطأة تأثير تراجع أسعار النفط على الإقتصاد السعودي مذكراً بمحطات صعبة تجاوزتها المملكة العربية السعودية في السابق، متوقعاً ان يكون تأثير هذا التراجع محدوداً وسوف تتجاوزه المملكة بإذن الله في السنوات المقبلة مع أهمية الإنفاق خصوصا على مشاريع البنى التحتية، حيث ان الإنفاق لا يزال المحرك الرئيسي للاقتصاد الوطني، وأضاف بأنه على الرغم من توفر انظمة حماية متقدمة لدى المصارف تحصنها ضد الهجمات الالكترونية إلا ان عليها المتابعة باستمرار لمواكبة أفضل الانظمة والاجراءات في هذا الشأن، كما اكد على ضرورة الاستثمار في رأس المال البشري مع الإستفادة من أحدث التقنيات وسبل الوقاية، معتبراً ان أهم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي العربي هي تلبية احتياجات الشركاء مع المحافظة على جودة الخدمات والمنتجات والاصول التي تقدمها المصارف لعملائها.

وهنا تفاصيل المقابلة مع الفارس:

قطاع متين

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي في السعودية حالياً؟

– انه قطاع قوي ومتين ويملك رؤوس اموال مرتفعة، والمصارف السعودية في وضع ممتاز من حيث الانظمة والتطبيقات والرقابة وذات ملاءة مالية عالية، ولو نظرنا الى القوائم المالية للمصارف لوجدناها متينة وقوية وحصينة، ويعتبر القطاع المصرفي في المملكة احد الركائز الأساسية لدعم الإقتصاد الوطني، الذي لا يمكن تأدية دوره على الوجه المطلوب من دون دعم قطاع مالي قوي، كما أن مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» (البنك المركزي بالمملكة) تشرف بقوة على القطاع وتضع شروطاً وضوابط مشددة تحفظ للمصارف والبنوك قوتها وملاءتها. مع العلم ان الأخيرة تراعي ليس فقط متطلبات بازل ١ و٢ ولكن حتى بازل ٣ المطلوب تطبيقه خلال سنة ٢٠١٩ وهي مستعدة تماماً لهذه المتطلبات.

كما ان القطاع المصرفي السعودي له اسهامات كبيرة في تنمية كوادر بشرية مميزة يتم الاستفادة منها ليس فقط في المصارف السعودية ولكن في مختلف منشآت القطاع الخاص والعام في المملكة العربية السعودية.

■ يسجّل حالياً دخول بعض المصارف الخليجية للعمل في السعودية، ألا يشكل ذلك ضغطاً على المصارف المحلية العاملة في السوق؟

– هناك عدد من البنوك حصلت على الترخيص اللازم لممارسة أعمالها في المملكة في السنوات الماضية وهي ليست خليجية فقط بل عالمية، وغالباً ما يكون لهذه البنوك مراكز وتنطلق بوحدات تركز على قطاع الشركات بشكل رئيسي، لكن ليس من السهل عليها منافسة البنوك السعودية خصوصاً في قطاعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتجزئة لما تملكه المصارف السعودية من بنية تحتية واجهزة ادارية وشبكة فروع منتشرة في مختلف المناطق. لكن قد يكون المهم في الأمر هو التواجد، إذ ان استراتيجية عدد كبير من البنوك التي تخرج من دولها تقضي بالتوسع من خلال فروع محدودة والتركيز على بعض القطاعات التي تشكل لها قيمة مضافة، ووجود هذه البنوك جيد للقطاع المصرفي السعودي ويعزز الإقتصاد الوطني.

وضع المملكة قوي واقتصادها متين ومميّز

■ في رأيكم، هل انخفاض أسعار النفط سيؤثر على السياسات المتبعة في البنوك السعودية؟

– المعروف ان النفط يمثل المصدر الأعلى للدخل في المملكة ، وان انخفاض اسعار البترول سيؤثر من دون شك على حجم هذه الايرادات، لكن إذا نظرنا في التفاصيل نجد ان وضع المملكة قوي واقتصادها كذلك متين ومميّز. ان سعر برميل النفط حالياً هو أقل من ٤٠ دولاراً والإنتاج يتجاوز ٨ ملايين برميل يومياً ولدى السعودية أكبر احتياطي وأكبر انتاج وكمية مصدرة الى العالم. ويهمنا كثيراً مستقبل البترول وعلينا تذكر ما حدث في الدورات الإقتصادية السابقة خلال عامي ١٩٨٦ و١٩٩٨، عندما انخفضت اسعار النفط بشكل كبير الى أقل من ٧ دولارات والإنتاج المتاح للبيع الى أقل من ٣ ملايين برميل يومياً. وتجاوزت المملكة ذلك بشكل كبير وزاد الانتاج وارتفعت

الاسـعـار لاحـقـاً واسـتـفـادت المـملكة في تنفيذ العديد من مشاريع البنى التحتية العملاقة وكوّنت إحتياطات جيدة واليوم الوضـع أفضـل بكثير من تلك الـفـتـرات بـامـتـلاك السـعـودية احتياطياً عاماً يقدّر بأكثر من ٦٠٠ مليار دولار اميركي مع تراجع كبير في الدين العام الى أقل من ٦ في المئة من الناتج المحلي والدولة لديها قدرة كبيرة على إصدار صكوك لدعم موازنتها، كل ذلك على الرغم من ان متطلبات الدولة المالية اليوم أضخم مما كانت عليه في السنوات السابقة خصوصاً ما يتعلق بالمصروفات اللازمة والدورية، وهذا سوف يؤدي إلى اهمية اعتماد الطريقة الأمثل وهي الإنفاق الذكي الذي يحقق المتطلبات مع كفاءة التشغيل واستغلال الموارد مع تنويع مصادر الدخل.

حلول ضد الهجمات الالكترونية

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر بداعي الإرهاب، هل تعتقدون ان المصارف العربية محصنة ضد هذه الظاهرة وما مدى جهدها المبذول لتطوير التكنولوجيا الخاصة بها؟

– ثمة تفاوت بين المصارف العربية حيال مكافحة هذه الظاهرة وهي ليست حديثة ولكن زيادة التطور التقني والاعتماد على التقنية بشكل اساسي في كثير من الاعمال أديا الى ارتفاع مـخـاطـر هـذه الـظـاهـرة، وعـلـى المـصـارف الاستثمار في مجالات الحماية، واجمالاً القطاع المصرفي السعودي متقدم جداً في المجال التقني وبكل ما يتعلق بالقرصنة والسعي لمكافحتها. ان مصرف الإنماء وقبل البدء بالتشغيل استثمر بشكل كبير في مشاريع البنية التحتية ومنها التقنية وفي حلول الحماية، فلدينا العديد من الفرق المتخصصة في مجال امن المعلومات تعمل بشكل كامل لضمان سلامة وامن معلومات وعمليات الشركاء وحمايتها بإذن الله، وانا هنا أؤكد على ضرورة استثمار القطاع المصرفي في هذا الجانب حيث اننا لسنا معزولين عن العالم وما يجري فيه يمكن انتقاله الينا، لذا علينا ان نستثمر في أحدث التقنيات وسبل الوقاية لكي نستطيع اتخاذ الإجراءات السريعة إزاء أي خطر يواجهنا، وان يكون لدينا خطط طوارئ سريعة لتلافي أي محظور في هذا الجانب والحد من آثاره، أنا مطمئن جداً لوضع



نائب رئيس التحرير اميل زخور يحاور عبدالمحسن بن عبدالعزيز الفارس

تجاوزت ارباح مصرف الانماء خلال ٩ اشهر المليار ريال

المصارف والبنوك السعودية لأنها استثمرت في ذلك وتولي هذا الموضوع أهمية كبيرة.

تلبية متطلبات العملاء

■ ما هي أهم التحديات التي يواجهها القطاع المصرفي السعودي؟

– من أهم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي تلبية احتياجات العملاء أو كما نطلق عليهم في مصرف الإنماء «الشركاء»، و الإبداع في تقديم الخدمة ورفع الكفاءة والحد من التكلفة قدر الإمكان الى جانب المنافسة، على الرغم من أن المنافسة لها جوانب ايجابية كثيرة تعود بالنفع على المنشأة والوطن والمواطن. إن المنشآت التي لا تستثمر في رأس المال البشري وفي التقنية والتدريب والإبداع في ابتكار وتطوير المنتجات ستتأخر وسيترتب على ذلك تحديات وصعوبات كبرى تواجه هذه المنشآت، لذا فإنها دورة كاملة في ما يتعلق بالقطاع المصرفي، وبما يتعلق أيضاً بمتطلبات السيولة والملاءة المالية والمتطلبات النظامية والاشرافية بما في ذلك متطلبات بازل. من هنا على المصارف العربية اليوم بذل المزيد من الجهود في هذا الجانب وهو الاستثمار في رأس المال البشري وان تكون على استعداد دائم لتلبية كل المتطلبات النظامية والاشرافية بدون تأخير مع الاستعداد للتحديات المستقبلية.

تحدي الاستمرار في النمو

■ ما هي آخر التطورات التي حدثت في مصرف الإنماء، وهل أنتم راضون عن النتائج المحققة لهذا العام؟

– اعلنا مؤخراً نتائج الربع الثالث من العام المالي ٢٠١٥، وقد دلت هذه النتائج على الأداء العالي جداً للمصرف، إذ انه من أسرع البنوك الخليجية نمواً ولثلاث سنوات ولله الحمد. كما انه لا يزال يحقق نمواً بنسب ممتازة جداً.

اننا متفائلون بهذا النمو اذ يملك المصرف اليوم بنية تحتية مميزة كما بنى المصرف مراكز مالية قوية وقد تجاوز إجمالي الأصول حالياً ٨٠ مليار ريال سعودي، كما ان إجمالي محافظ التمويل تجاوزت ٥٢ مليار ريال، مع تجاوز ودائع الشركاء ٦٠ مليار ريال، كما أن هناك نمو جيد في حقوق الملكية. أما أرباح الأشهر التسعة الصافية من العام ٢٠١٥ فقد تجاوزت المليار ريال، وكل المؤشرات سواء في نمو قاعدة الشركاء أو الملاءة المالية أو معدلات كفاءة رأس المال ممتازة ولله الحمد ولكن التحدي أمامنا هو الاستمرار في النمو تدريجياً، مع الإشارة الى ان المصرف اليوم يملك ١١٦ فرعاً للرجال والنساء وأكثر من ١١٥٠ صرافا آليا منتشرة في جميع مناطق المملكة، بالإضافة الى نمو اجهزة نقاط البيع والعمليات عبر هاتف الإنماء وإنترنت الإنماء وجوال الإنماء إضافة الى استخدام تطبيق الإنماء للأجهزة الذكية المتوافق مع جميع الإصدارات التي تعمل بأنظمة (آبل – أندرويد – ويندوز فون – بلاك بيري). يبقى التحدي كما ذكرت سابقاً هو الحفاظ على هذه النجاحات والاستمرار في النمو التصاعدي خلال السنوات المقبلة، ولقد وضعنا الخطط المناسبة لذلك ونسأل الله عز وجل التوفيق.

■ كلمة أخيرة؟

– أشكركم على هذا اللقاء، وأتمنى ان يكون القطاع المصرفي العربي حصيناً وحصيفاً يرتكز على الشمولية ويسهم في دعم القطاعات الإنتاجية، واذا كان من حقه النظر الى الربحية، فيجدر به أيضاً دعم الإقتصادات العربية وكل ما يتعلق بتعزيز التمويل الادخاري والاستثماري والحد من التمويل الاستهلاكي قدر الامكان مع الاسهامات في مجالات الخدمة المجتمعية ومشاريع البنى التحتية ذات النفع العام والمتعدي والقطاع المصرفي العربي يمتلك قدرات كبيرة للإسهام في التنمية العربية الشاملة وأسال الله للجميع التوفيق والسداد. ■



بـــروج للتـأمين التعـاونـي
Buruj Cooperative Insurance

فقط مع بروج للتأمين

تبقى متفائلاً في كل الظروف

تميزت شركة بروج للتأمين ، ومنذ تأسيسها، باتخاذ الصدق، الثقة والشفافية منهجاً واضحاً في كافة تعاملاتها، فحظي عميلها بتميز خاص جعله يشعر بل يعيش معنى الأمان كواقع ملموس لا كحلم يسعى لتحقيقه.

لمزيد من التفاصيل تفضلوا بزيارة أحد فروعنا في المملكة أو موقعنا على الإنترنت.

المركز الرئيسي : الرياض
هاتف: ٢٩٣٨٣٨ (١١-٩٦٦+) فاكس: ٢١٧٢٣٥٠ (١١-٩٦٦+)
ص.ب ٥١٨٥٥ الرياض ١١٥٥٣ المملكة العربية السعودية

فرع جدة
هاتف: ٦٥٢٩١٢١ (١٢-٩٦٦+) فاكس: ٦٥٢٩١٣٦ (١٢-٩٦٦+)
ص.ب ٧٤٢ جدة ٢١٤٢١ المملكة العربية السعودية

فرع الخبر
هاتف: ٧١١٧٤٩٨ (١٣-٩٦٦+) فاكس: ٢٦٦١٥٩٨ (١٣-٩٦٦+)
ص.ب ١٦٩١ الخبر ٢٥٩١٣ المملكة العربية السعودية

www.burujinsurance.com

خالد بن سليمان الجاسر

(الرئيس التنفيذي لبنك البلاد AL BILAD - السعودية):



المصارف السعودية تتمتع بملاءة عالية وماضية في تطبيق معايير بازل

يصمم بنك البلاد AL BILAD المنتجات والخدمات التي يقدمها بما يتناسب وقطاعات العملاء المستهدفة، ويقدم التمويل والمنتجات الاستثمارية والعمليات مثل الوساطة والتحويلات بما يلبي طلب عملائه، كما يسعى للانتشار في جميع مدن ومناطق المملكة مع توفير فروع للسيدات ومراكز الخدمات البنكية.

الرئيس التنفيذي للبنك خالد بن سليمان الجاسر المشبع بالخبرة والمعرفة في الشؤون المالية والمصرفية والذي له كامل الثقة بواقع ومستقبل بنك البلاد خاصة والمصارف السعودية عامة، اشار الى استمرار المصارف السعودية في تطبيق معايير بازل وتمتعها بملاءة مالية عالية، لافتا الى تحقيق البنك معدلات نمو اعلى من تلك المحققة في السوق المحلية، منوها بسياسة ساما المتحفظة التي ساعدت المصارف المحلية على تخطي الازمات وعدم التأثر بالمتغيرات والمستجدات.

■ كيف تقيمون وضع الصيرفة الاسلامية في المملكة العربية السعودية خلال العام ٢٠١٥ في ظل التطورات الاقتصادية الحاصلة؟

– القطاع المصرفي السعودي في وضع سليم ولا تزال المصارف السعودية تتمتع بملاءة مالية عالية ومستمرة في تطبيق معايير بازل بحيث ان متطلبات الملاءة فيها اعلى بكثير من المعدلات المطلوبة، لكن لا شك في ان تراجع اسعار النفط سيؤثر سلبا على الاقتصاد برغم متانته وقوته ومعدلاته المرتفعة. وبالنسبة الينا كمصارف سعودية اجد ان المرحلة الحالية ستوجد لنا فرصا اضافية تخولنا المحافظة على معدلات نمو مرتفعة.

على صعيد آخر مر الاقتصاد السعودي بالكثير من التحديات والازمات ونجح في تخطيها ما يؤشر ايضا على قطاع مصرفي متين يتميز بقدرة فائقة على التصدي للازمات.

■■■

حققنا معدلات نمو اعلى من تلك المحققة في السوق المحلية

■■■

فاز البنك بأربع جوائز

■ كيف تقومون اوضاع بنك البلاد خلال العام ٢٠١٥؟

– فاز البنك خلال العام ٢٠١٥ بأربع جوائز وهذا دليل على تطوره المستمر وتحقيقه معدلات نمو اعلى من تلك المحققة في السوق ويعتبر ذلك مؤشرا جيدا يبشر بالخير.

تفوق على مستوى الخليج والعالم

■ هل لديكم مطالب ترفعونها الى مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما»؟

– اعتماد مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» سياسة متحفظة ساعدت البنوك على تخطي الازمات وعدم التأثر بالمتغيرات والمستجدات الحاصلة، الى جانب تفوقها على مثيلاتها سواء على مستوى منطقة الخليج ام العالم.■

«بنك البلاد» يتوج كـ«أفضل أداء لبنك إسلامي» بالمملكة لعام ٢٠١٥

حقق «بنك البلاد» إنجازاً جديداً تمثل بتتويجه بجائزة دولية جديدة ترسخ تفوقه في العمل البنكي، حيث اختاره المؤتمر الـ ٢٢ الإسلامي العالمي السنوي للمصارف، لتميزه في التمويل الإسلامي والقطاع المصرفي من ضمن ١٨ جائزة يقدمها المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية، «كأفضل أداء لبنك إسلامي» في المملكة، حيث تسلم الجائزة الرئيس التنفيذي لبنك البلاد الأستاذ **خالد بن سليمان الجاسر**، وذلك خلال حفل أقامه المؤتمر بالبحرين بحضور الوزراء ومحافظي البنوك المركزية والمصرفيين ومديري الأصول وصناع السياسات ورجال الأعمال.



خالد الجاسر يتسلم الجائزة من رشيد المعراج

وبهذه المناسبة أوضح الأستاذ **الجاسر** ان هذه الجائزة هي الثانية خلال هذا العام من المؤتمر الإسلامي العالمي السنوي للمصارف حول التميز في التمويل الإسلامي والقطاع المصرفي، مشيراً الى أنها تعكس التزام المؤتمر بتبني نهج موضوعي وكلي من خلال تقييمه أداء الصيرفة الإسلامية، وهي إحدى الجوائز العالمية للمصارف الإسلامية من خلال الأداء الذي يمثل الالتزام العالمي للمصارف الإسلامية لنهج موضوعي وكمي لتقييم الأداء المصرفي – مبيناً ان الجائزة تعتبر مؤشراً دولياً مهماً على مكانة البنوك الرائدة في قطاع الخدمات المالية والمصرفية في المنطقة إجمالاً، وأضاف **الجاسر** «كما هو معلوم ان بنك البلاد حدد خلال السنوات الماضية رؤيته وطموحاته المستقبلية وبدأ تنفيذ خطط مدروسة ومرحلية للوصول الى المكانة التي بلغها اليوم، حيث طور من إمكاناته وحسن من أنظمته وتقنياته، وصولاً الى أفضل المستويات والمعايير المعروفة في القطاع البنكي العالمي».

وأكد الرئيس التنفيذي لـ «بنك البلاد» حرصه على المشاركة الفاعلة في التنمية، وتلبية احتياجات قطاعات الأعمال وتقديم خدمة بنكية مميزة للأفراد ليحافظ على مكانته كأفضل بنك إسلامي، ووصولاً الى آفاق أرحب لتحقيق مهمته وفق استراتيجيات تلبي طموحاته المستقبلية وتقابل توقعات العملاء.

يذكر ان الجائزة تمنح لأفضل مؤسسات التمويل الإسلامي بناء على أدائها الذي يتم تقييمه بعد إجراء تقييم متعدد للأداء المالي، الاستقرار المالي، الحوكمة والمسؤولية الاجتماعية ومقارنتها بالمقاييس الخاصة للائحة رواد المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية، والتي تعتبر إحدى الأدوات الرائدة لتقدير الأداء.

MBME

بصفتنا شركة رائدة مزودة لخدمات تحصيل الرسوم والدفعيات في دولة الامارات العربية المتحدة، أم بي أم إي أسست قاعدة متينة متكاملة بمجال توريد وتشغيل وصيانة أجهزة الخدمات الذاتية الذكية والبرمجيات اللازمة لتفعيل هذه الخدمات على الأجهزة، ونحن على إستعداد لتكوين شراكة في جميع الدول وذلك لنشر ثقافة حلول الدفع الآلكتروني.

نوفر حلول الخدمة الذاتية الذكية لكافة الجهات الحكومية والخاصة



أجهزة وتطبيقات شؤون الموظفين وخدمة العملاء

أجهزة الدفع الذاتي متعددة الخدمات

أجهزة إصدار بطاقات الدخول للمواقع والدوائر الرسمية

أجهزة بيع بطاقات الهاتف المحمول

أجهزة إصدار بطاقات دخول الفعاليات ، الملاعب والأماكن الترفيهية

أجهزة إصدار بطاقات هوية الموظف ، رخص القيادة وترخيص المركبات

أجهزة خدمة ذاتية ذكية متعددة الخدمات

1000جهاز منتشر داخل دولة الامارات العربية المتحدة

توفير خدمات دفع ذكية حكومية وخاصة

خدمات دفع 24 ساعة يوميا بدون انقطاع

للاتصال بنا

المكتب الرئيسي - ابوظبي ، الإمارات العربية المتحدة
هاتف: 4432150-2-971+ | فاكس: 4410617-2-971+
البريد الالكتروني: info@mbme.ae | الموقع الالكتروني: www.mbme.ae

MBME.ae MBMEuae

سامر سلام (الرئيس التنفيذي لشركة البحر المتوسط السعودية للاستثمار - SAUDIMED):

ما تشهده المنطقة من تراجع في السيولة وانخفاض موارد تمويل الشركات ينعكس ايجاباً على أعمالنا



تقدم شركة البحر المتوسط السعودية للاستثمار SAUDIMED لعملائها الإقليميين والدوليين من المؤسسات وأصحاب الثروات مجموعة واسعة من الخدمات والحلول المالية بما في ذلك الاستشارات، الترتيب، حفظ الأوراق المالية، بالإضافة الى إدارة الصناديق الإستثمارية.

الرئيس التنفيذي للشركة سامر سلام اعتبر أنّ هناك تحدّيات كبرى تعصف بأسواق المال في المنطقة ولعلّ من أبرزها الأجواء الضبابيّة الاقتصاديّة والسياسيّة وارتفاع حدّة التوترات الأمنية والاجتماعية الاقليميّة. إزاء هذه التطورات، شعور عام من عدم اليقين وانعدام الثقة يخيّم على قطاع الأعمال في المنطقة وهناك توجّه من قبل الشركات ورجال الأعمال والمستثمرين الى التريث حيال القيام بأي أعمال استثمارية كبيرة جديدة.

وكشف السيّد سلام عن برنامج «التمويل المركب» المعتمد من قبل SAUDIMED في ظل دلائل تشير الى حجب التمويل لدى البنوك التقليدية، معتبراً ان ما تشهده المنطقة من تراجع في حجم السيولة وانخفاض موارد تمويل الشركات ينعكس ايجاباً على أعمال «سعودي ميد» لافتاً الى تركيز غالبية التمويلات في السوق السعودية في قطاعي التطوير العقاري والتعليم.

تحدي عدم الثقة

■ في ظل المتغيرات التي تشهدها المنطقة، ما هي في رأيكم التحديات التي تواجه الشركات الاستثمارية والمالية؟

– في ظل المتغيرات التي تشهدها المنطقة، أبرز التحدّيات التي تواجه الشركات الاستثمارية في المنطقة هي:

- القدرة على التأقلم لحاجات قطاع الأعمال التمويلية المختلفة والمساهمة بشكل ايجابي في خلق حلول تمويلية متكاملة.
- العمل على زيادة مستويات الوعي لأهميّة دور الشركات الاستثمارية والمالية في تطوير الأعمال وتوفير فرص اكبر للاستثمار.
- القدرة على مواجهة أي قصور محتمل في المهارات والموارد البشرية والماليّة.

■ ما هي الحلول والبرامج التي تقدمها شركة «سعودي ميد»؟

– في ظل الأوضاع الراهنة، تجهد SAUDIMED لتوفير برامج وحلول تمويليّة مبتكرة لقطاع الأعمال، وأبرز ما نركّز عليه في الوقت الحالي هو «التمويل المركب» STRUCTURED FINANCE الذي يعتبر الحل الأمثل في ظل حجب التمويل من البنوك التقليدية. وقد لمسنا في الآونة الأخيرة اهتماماً كبيراً لهذا النوع من التمويل في المنطقة وخاصة في لبنان والمملكة العربيّة السعوديّة مقدّمة بذلك فرصاً مثيرة للتمويل SAUDIMED في الأجل القريب والمتوسّط.

تمويل عقاري

■ هل يشكل انخفاض العوائد الاستثمارية نقطة ايجابية في عملكم؟

– يركّز المستثمرون في الوقت الراهن على الاستثمارات القليلة المخاطر حتى ولو كانت عوائدها منخفضة، وبالتالي ما تشهده المنطقة من تراجع في حجم السيولة وانخفاض موارد تمويل الشركات ينعكس ايجاباً على أعمالنا. وبالنسبة للسوق السعودية، السيولة مرتفعة فيها برغم تراجعها في الآونة الأخيرة وهذا في رأينا لن يؤدي الى أي تغيرات جذرية فيها.

■ هل تنشطون في تمويل قطاعات معينة دون سواها؟

– في ما يتعلق بالسوق السعودية يتركز العدد الأكبر من التمويلات في قطاع التطوير العقاري، حيث توجهنا الغالب نحو الصناديق الاستثمارية العقارية الى جانب قطاعي التعليم والاستشفاء.

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٥؟

– حققت «سعودي ميد» نتائج جيدة تعد الافضل هذا العام. أما بالنسبة لسنة ٢٠١٦ فانّنا نتطلّع بتفاؤل حذر نحو ترجمة جهودنا على أرض الواقع وتحقيق النتائج المرجوة في ظل الاجواء المضطربة في المنطقة. ■



الأفضـــل، بـكل امتيـــاز
جائـزة أفضـل بنـك فـي المـملكة

عُرفنا في البنك السعودي الفرنسي بجهودنا الحثيثة لتقديم الأفضل، وأخذنا على عاتقنا عهداً، ووعدناكم بالإمتياز. وهانحن، نرى ثمرة جهودنا بـ ٥ جوائز نلناها بجدارة وهي:

- أفضل بنك بالمملكة العربية السعودية لعام ٢٠١٥ م
- أفضل بنك تطوراً لخدمات الشركات الصغيرة والمتوسطة لعام ٢٠١٥ م
- أفضل استخدام للتقنية لعام ٢٠١٥ م
- أفضل خدمة لعملاء الشركات ٢٠١٥ م
- أفضل حساب للشركات ٢٠١٥ م

البنك السعودي الفرنسي
Banque Saudi Fransi
بنـــك الامـتيـاز | Banque of Excellence

800 124 0006 | alfransi.com.sa

عادل سعود دهلوي (الرئيس التنفيذي لشركة اتقان كابيتال ITQAN CAPITAL):

صناديقنا اصابت نجاحات كبيرة وحمت استثماراتنا



ترتكز أنشطة «اتقان كابيتال» عضو مجموعة البركة المصرفية والمرخص لها من هيئة السوق المالية بالمملكة العربية السعودية في اربعة مجالات رئيسية هي ادارة الاصول والاستثمار المباشر والمصرفية الاستثمارية وخدمات الحفظ، وهي مؤمنة بقوة اساليب الاستثمار التقليدية وفاعليتها مع اضفاء صبغة عصرية عليها.

في حديثه الى «البيان الاقتصادية» لاحظ العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة عادل سعود دهلوي تطور القطاع المالي في المملكة العربية السعودية خلال العام ٢٠١٥ برغم التحديات التي يواجهها، وتوقع في حال استمرار انخفاض اسعار النفط انعكاسات سلبية على قدرة الانفاق الحكومي، وعرض للصناديق التي ستطلقها الشركة في قطاعات الصحة والتعليم والغذاء والطاقة البديلة والعقار التي اصابت نجاحات كبيرة وحمت استثماراتها.

■ كيف تقيمون القطاع المالي في السعودية خلال العام ٢٠١٥ في ظل تأثير التطورات الاقتصادية الحاصلة في المنطقة؟

– تطور القطاع المالي بشكل جيد خلال العام ٢٠١٥ برغم التحديات الكبيرة التي يواجهها، ولعل اهمها الانظمة والتطورات الجيوسياسية وتأثيرها على النشاط الاقتصادي في السعودية بحيث انه لم يكن بحيوية العام الفائت.

واتوقع ان يتباطأ النشاط الاقتصادي لأسباب متعددة، منها الاقتصادية المرتبطة بسعر النفط. برغم قوة ومتانة الاقتصاد السعودي وخططه الخمسية وايجابية الانفاق الحكومي على المشاريع الاساسية، سجل الوضع العام للاقتصاد بسبب انخفاض سعر النفط، انكماشا، وإذا ما استمر الانخفاض لفترة اطول، من المتوقع ان يستمر مستقبلا، وسيكون له تأثير سلبي اكيد على قدرة الانفاق الحكومي، وسنلاحظ خلال العام ٢٠١٦ تباطؤاً أكثر مقارنة بالعام ٢٠١٥. يبقى ان كل المؤشرات تدل على أن المشاريع الحيوية ستستمر انما التوقعات تشير الى تباطؤ في إنتاجية وربحية الشركات الخاصة.

■ الملاحظ ان المملكة اتخذت خطوات احترازية خلال العام الفائت، وقد شجعت الاستثمارات الاجنبية للدخول في مشاريع حيوية غير النفطية كالصناعات التحويلية وغيرها، فما تعليقكم على هذه الخطوات وهل ترون ان هناك فرصا استثمارية مجزية؟

– منذ بداية العام ٢٠١١ كانت نظرة شركة «اتقان كابيتال» باتجاه قطاعات واستثمارات محددة مثل العقار وخاصة ذات العوائد الثابتة، كما ركزنا على القطاعات الدفاعية مثل التعليم ، الصحة ، الغذاء والطاقة البديلة، وبنينا عليها فلسفة «اتقان كابيتال» الاستثمارية، واطلقنا عام ٢٠١٢ اول صندوق عقاري هو صندوق الدخل العقاري باسم «ريف ١» ثم «ريف ٢» في السنة التالية، و«ريف ٣» بعدها وهكذا بحيث انها شكلت سلسلة صناديق اصابت الكثير من النجاح. اما في قطاع التعليم فقد أطلقنا صندوق اتقان للتعليم وهو متخصص في التعليم الاولي والاستثمار في قطاع المدارس بشكل مباشر كالاستحواذ

هيئة السوق المالية متعاونة في تطوير الأنظمة المستقطبة لرؤوس الاموال

والادارة. ولدينا شريك استراتيجي اساسي، هو مشغّل من الطراز الاول في الصندوق، وهو شركة «الخليج للتدريب والتعليم»، ونعوّل على الشراكة الاستراتيجية في انطلاقنا بالاستثمار في قطاع التعليم. وكذلك في القطاع الصحي سيكون لدينا شريك استراتيجي عما قريب وسننطلق بصندوق آخر في القطاع وكذلك بالنسبة لقطاع الغذاء. ان تركيزنا على هذه القطاعات يساعدنا في حماية استثماراتنا من التقلبات الاقتصادية المختلفة. كما ونركز على التطوير العقاري على ان يكون نموه محددا وواضحا، فالتطوير العقاري المطلق بدون تخطيط ووضوح للشريحة المستهدفة يمكن ان يعرضه لمخاطر كبيرة، وهو ما واجهه قسم كبير من المطورين خلال العام ٢٠١٥ اذ حصلت تطورات مختلفة في نواحي التنظيم وقانون الرهن العقاري أثرت بشكل كبير في سوق المساكن الخاصة تحديدا.

استقطاب رؤوس الاموال الخارجية

■ السوق في المملكة واسعة وجاذبة للمستثمرين الاجانب لتأدية ادوار مهمة فيها، فما مدى تأثير وجود مثل هذه الاستثمارات الخارجية وقدرتها على الاستحواذ على حصص من السوق؟

– لا نجد منافسة خارجية حاليا، على الاقل في القطاعات التي نستثمر بها. نتمنى وجود استثمار خارجي لانه يستقطب رؤوس اموال اضافية الى السوق السعودية. نحاول من خلال صندوق التعليم استقطاب هذه الاموال، غير ان دخولها يستدعي الكثير من التحضير والترتيب، وقد بدأنا منذ مدة التحضير لهذا الأمر من خلال مشاركتنا في بعض المنتديات العالمية، وسنكون جاهزين لها خلال الأعوام المقبلة لاستقبال الاموال من الخارج لاستثمارها في القطاعات التي نعمل فيها.

■ تقوم مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» بجهود بناءة لتطوير القطاع المالي في المملكة فهل لديكم متطلبات ترفعونها اليها؟

– هيئة السوق المالية هي المسؤولة عن الشركات المالية المرخص لها وقد بدأت خلال الفترة الاخيرة اتخاذ خطوات ايجابية لتطوير الانظمة والقوانين. وقد لمسنا تعاونها معنا بهدف تطوير الانظمة المواكبة لتلك العالمية بحيث يصبح بالامكان استقطاب رؤوس الاموال الخارجية بشكل أكبر. والمطلوب تطوير الانظمة بشكل مستمر وفعال، وقد بدأت الهيئة تتواصل بشكل مباشر مع الشركات المالية للتعاون على تطويرها، هذا امر جيد نتمنى استمراره.

■ هل أنتم راضون عن نتائج الشركة لعام ٢٠١٥؟

– كلا نسعى لكي نكون الافضل، ان «اتقان» ليس مجرد اسم انما هو مبدأنا وشعارنا. كما نحرص على تأدية الافضل مما يجعلنا غير راضين عن نتائجنا ويدفعنا للسعي أكثر وبذل الجهود لتحقيق اهدافنا.

■ لكن هل كانت النتائج جيدة؟

– الحمدلله كانت نتائج طيبة، لقد تأخرنا في إطلاق صندوق التعليم، لكنه انطلق بقوة ولاقى اقبالا واسعا حتى الآن.

■ وماذا بالنسبة لسنة ٢٠١٦؟

– تتميز اتقان كابيتال بقدرات عالية ولديها رؤية واضحة ومحددة، مما يجعلنا دائما في موضع جيد من ناحية تطوير الاعمال، واخذ المبادرة، وتطوير المنتجات، ولدينا حاليا اربعة صناديق تحت التطوير في كل من قطاعي التطوير العقاري والغذاء، ونأمل ان نطلق أحدها خلال النصف الثاني من العام القادم بإذن الله.■

البنك الأكثر أماناً في الأسواق الناشئة وأحد أعلى البنوك تصنيفاً في العالم

موديز	ستاندرد آند بورز	فيتش
Aa3	AA-	AA-

بنك أبوظبي الوطني NBAD

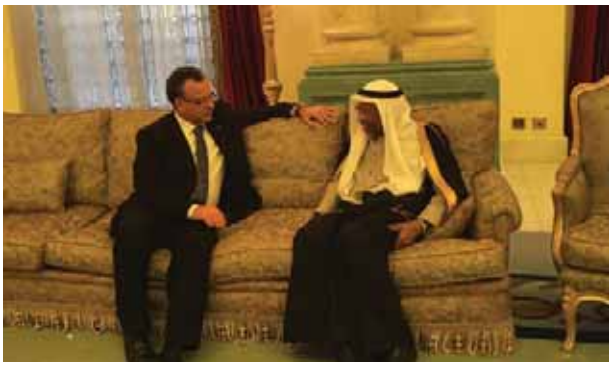
صنفت مجلة "جلوبال فاينانس" بنك أبوظبي الوطني الأكثر أماناً في الأسواق الناشئة وفي الشرق الأوسط للعام 2015، وضمن البنوك الـ 50 الأكثر أماناً في العالم منذ عام 2009. تؤكد هذه التصنيفات المهمة جهودنا المتواصلة لتحقيق التميز..

www.nbad.com

الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: الإمارات العربية المتحدة 6358001 2 971+ عُمان 24761000 968+ البحرين 17560870 973+ الكويت 22904141 965+ مصر 24075000 2 20+
السودان 787750 183 249+ الأردن 5002222 6 962+ لبنان 971021 1 961+
آسيا: الهند 33311111 22 91+ الصين 60952388 21 86+ هونغ كونغ 34134388 852+ ماليزيا 23303800 603+
أوروبا: المملكة المتحدة 3933600 207 44+ سويسرا 7075000 22 41+ فرنسا 53230280 1 33+ جزر القناة 1534835660 44+
الأمريكتين: الولايات المتحدة الأمريكية 8427900 1 202+ البرازيل 4420 3386 11 55+

بمناسبة زيارة الرئيس التونسي للملكة العربية السعودية

البنك الاسلامي للتنمية يساهم في مشروع محطة توليد كهرباء تونسية



د. احمد محمد علي خلال اجتماعه مع الوزير سليم شاكر

بمناسبة زيارة رئيس الجمهورية التونسية والوفد المرافق له للمملكة العربية السعودية، التقى الدكتور **احمد محمد علي**، رئيس مجموعة البنك الاسلامي للتنمية بالسيد **سليم شاكر** وزير المالية التونسي، بمدينة الرياض. وتم خلال اللقاء التوقيع على اتفاقية بيع لأجل بين البنك والشركة التونسية للكهرباء والغاز بقيمة ٢٠٠ مليون دولار اميركي لصالح مشروع الكهرباء بالتربينات الغازية بالمرناقية بتونس.

ويهدف المشروع الى الرفع من المستوى المعيشي ومواكبة الطلب المتزايد على الطاقة الكهربائية في المنظومة الكهربائية التونسية عن طريق انشاء محطة لتوليد الكهرباء بالتربينات الغازية – دورة مفتوحة –بقدرة اجمالية تناهز ٦٠٠ ميغاواط.

وقد وقع الاتفاقية عن الجانب التونسي الوزير **سليم شاكر** ووقعها عن البنك الاسلامي للتنمية، رئيس المجموعة.

وتجدر الاشارة الى ان الجمهورية التونسية من الدول الاعضاء المؤسسة للبنك الاسلامي للتنمية وترتبط بعلاقات تعاون وثيقة معه، وقد بلغ اجمالي تمويلات مجموعة البنك في تونس حتى تاريخه حوالى ثلاثة مليارات دولار اميركي.

البنك الإسلامي للتنمية يعتمد تمويلات جديدة بأكثر من ٤٦٦ مليون دولار أميركي



د. احمد محمد علي مترئسا الاجتماع

وافق مجلس المديرين التنفيذيين للبنك الإسلامي للتنمية في ختام اجتماع الدورة ٣٠٩ برئاسة معالي الدكتور **احمد محمد علي** رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، على اعتماد تمويلات جديدة بمبلغ إجمالي ٤٦٦,٤ مليون دولار أميركي، شملت المساهمة في تمويل مشروعات إنمائية لصالح كل من قازاقستان ولبنان وتركيا وباكستان.

الى ذلك قرر المجلس خلال اجتماعه فتح حسابات خاصة لمشروع ممول في إطار عمليات «إعلان جدة» لتعزيز قدرات التكيف مع موجات الجفاف المتكررة في منطقة السهل الإفريقي، وكان البنك قد اعتمد في أيلول (سبتمبر) ٢٠١٢ في إطار البرنامج الإقليمي لتعزيز قدرات التكيف مع موجات الجفاف في منطقة السهل الإفريقي الذي يشمل سبع دول هي: بوركينا فاسو، تشاد، غامبيا، مالي، موريتانيا، النيجر والسنغال بإجمالي تمويل من البنك الإسلامي للتنمية مقداره ١٧٦ مليون دولار أميركي.

كما وافق المجلس على تقديم أربع منح ومعونات من صندوق الوقف التابع للبنك، لصالح أربعة مجتمعات مسلمة في دول غير أعضاء وهي كندا، اثيوبيا والمملكة المتحدة وزيمبابواي، وذلك في إطار سعي البنك المتواصل من أجل الإسهام في تحقيق التنمية الإقتصادية والتقدم الإجتماعي في الدول الأعضاء والمجتمعات المسلمة في الدول غير الأعضاء.

طاجيكستان توقع اتفاقية لتعزيز المصرفية الإسلامية مع مجموعة البنك الاسلامي للتنمية



خلال توقيع الاتفاقية

استقبل الدكتور **احمد محمد علي** رئيس مجموعة البنك الاسلامي للتنمية بمكتبه بمقر البنك بجدة وفداً وزارياً رفيع المستوى من جمهورية كاجيكستان برئاسة دولة **علي سعيد** النائب الاول لرئيس مجلس الوزراء و**شيرادي جان جال زادا** وزير المواصلات و**خضري قاسم** رئيس مجلس ادارة لجنة الاستثمار وممتلكات الدولة ومحافظ البنك عن جمهورية طاجيكستان.

وقد وقع الجانبان على اتفاقية مساعدة فنية لتعزيز الصيرفة الاسلامية واعداد القوانين الخاصة بها بجمهورية طاجيكستان.

وابدى الوفد، خلال الاجتماع، شكره للبنك على جهوده الملموسة في مختلف مجالات التنمية بطاجيكستان، فيما اشاد رئيس البنك بالتعاون المثمر القائم بين الجانبين وما يجده البنك من تسهيلات لاعماله ونشاطاته بطاجيكستان، مؤكدا تطلعه للمزيد من التعاون من اجل المساهمة في تحقيق آمال وتطلعات الشعب الطاجيكي.

من جانب آخر اجرى الوفد مباحثات مكثفة مع الجهات الفنية داخل مجموعة البنك بهدف التنسيق وتوحيد الرؤى حول جهود ونشاطات المجموعة بجمهورية طاجيكستان.

جدير بالذكر ان حجم التمويلات التي اعتمدتها مجموعة البنك لصالح جمهورية طاجيكستان بلغت حتى تاريخه ٤٠٥ ملايين دولار اميركي، منها ٣٣٥ مليون دولار اميركي اعتمدها البنك لتمويل المشروعات الاستراتيجية ذات الاولوية لحكومة طاجيكستان، ومنها تطوير شبكة الطرق الاقليمية، ومشاريع توليد وامداد الطاقة، ومحاربة الفقر والتنمية الريفية، واعادة تأهيل مشروعات الري، وتزويد المدن بالمياه الصالحة للشرب الى جانب مشروعات الصحة والتعليم والتمويل متناهي الصغر.

الصكوك الوطنية
NATIONAL BONDS

حائز على جائزة
أفضل خدمة لإدارة الثروات لعام 2015



SHARIA COMPLIANT

الاسلامية لتنمية القطاع الخاص تفوز بجائزة المؤسسة الأكثر تميزاً بالتمويل الإسلامي

خالد العبودي: نجحنا في تحقيق أهداف التنمية المستدامة بدعم من مساهمينا



فريق عمل المؤسسة خلال استلام الجائزة

فازت المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص «المؤسسة» بجائزة «المؤسسة الأكثر تميزاً» في المساهمة بالتمويل الإسلامي في حفل جوائز منتدى كوالالمبور للتمويل الإسلامي المنظم بالتزامن مع منتدى كوالالمبور الثاني عشر للتمويل الإسلامي الذي عقد في كوالالمبور – ماليزيا.

وتهدف جوائز منتدى كوالالمبور للتمويل الإسلامي السنوية الى تسليط الضوء على أفضل الممارسات في مجال الصيرفة والتمويل الإسلاميين، والى تقدير جهود ومساهمات الأفراد والمؤسسات في قطاع التمويل الإسلامي.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي والمدير العام للمؤسسة **خالد العبودي**: «نيابة عن المؤسسة، نحن مسرورون بهذه الجائزة القيّمة، إنه لشرف للمؤسسة ان تفوز بهذه الجائزة وسط قائمة طويلة من مؤسسات وقادة التمويل الإسلامي، الذين اجتهدوا لدفع عجلة نمو التمويل الإسلامي في المجال العالمي الى الأمام. ومنذ إنشائها في عام ١٩٩٩، كرّست المؤسسة جهودها لتنمية القطاع الخاص من خلال عمليات ومشاريع مطابقة للشريعة في دولها الأعضاء الاثنتين والخمسين. لقد حققنا نتائج باهرة في الجانب المالي ونجحنا في تحقيق أهداف التنمية المستدامة. وكل هذا جاء نتيجة الدعم القوي لمساهمينا».

اتفاقية تفاهم بين المؤسسة الاسلامية لتنمية القطاع الخاص والهيئة الاسلامية العالمية لادارة السيولة



من اليسار: خالد العبودي ود. داتوك رفعت احمد عبد الكريم يتصافحان بعد توقيع الاتفاقية

وقّعت المؤسسة الاسلامية لتنمية القطاع الخاص (المؤسسة) ICD عضو مجموعة البنك الاسلامي للتنمية مذكرة تفاهم مع الهيئة الاسلامية العالمية لادارة السيولة (الهيئة) تهدف الى تعزيز وارساء اطار للتعاون بغية تعزيز التنمية الاقتصادية والمالية في آسيا وافريقيا. وتم التوقيع في حفل نظم في اسطنبول بتاريخ ٦ كانون الاول (ديسمبر) الماضي بحضور اعضاء مجلس ادارة الهيئة. وفي تعليق له على هذه الاتفاقية قال **خالد محمد العبودي** الرئيس التنفيذي والمدير العام للمؤسسة الذي وقع المذكرة مع الدكتور **داتوك رفعت احمد عبد الكريم** الرئيس التنفيذي للهيئة، «تتجلى رسالة المؤسسة في تشجيع وتنمية القطاع الخاص. ونحن نعمل لتحقيق هذه الرسالة بالتعاون مع مؤسسات دولية كبرى مثل الهيئة الاسلامية العالمية لادارة السيولة والمصارف المركزية والسلطات والمستثمرين في القطاع الخاص»، لافتا الى ان المؤسسة وشركاءها يهدفون الى دعم الاسواق الناشئة لتمكينها من استخدام امكاناتها الكاملة والمساهمة في الاقتصادات المحلية بطريقة فعالة». بدوره اعرب **عبد الكريم** عن سروره بتوقيع المذكرة مع المؤسسة، معتبرا انها ستساهم في تعزيز التعاون بغية تسهيل ادارة فعالة للسيولة عبر الحدود لفائدة المؤسسات المالية الاسلامية ما يعزز الاستقرار المالي في الدول الاعضاء التي تستضيف هذه المؤسسات المالية، خصوصا في منطقتي آسيا وافريقيا.

البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير وبنوك مشاركة ترتب قرضاً جماعياً بقيمة ١٧٠ مليون دولار لدعم معايير السلامة في قطاع الطاقة المصري

رتّب البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير «البنك الأوروبي» للمرة الأولى في منطقة جنوب البحر الأبيض المتوسط وشرقه، قرضاً جماعياً بقيمة ١٧٠ مليون دولار لشركة الانظمة المتطورة «اديس»، وهي شركة مصرية للخدمات النفطية، سيقدم البنك الأوروبي منها ٢٨ مليون دولار كدعم للشركة التي تطبق أفضل معايير البيئة والصحة والسلامة في صناعة النفط والغاز.

ويتضمن القرض الجماعي مساهمة بمبلغ ٢٥ مليون دولار كتمويل إسلامي من قبل المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص (التابعة للبنك الإسلامي للتنمية). ويمثل هذا القرض أول مشروع مشترك بين البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير والمؤسسة والبنك العربي الدولي. وبالإضافة الى توفير التمويل سيضطلع البنك العربي الدولي بأدوار الوكيل العالمي، والوكيل التقليدي، ووكيل الضمان للقرض. كما سيشارك في هذا التمويل كل من الشركة المصرفية العربية، وبنك الكويت الأهلي، وبنك الاعتماد اللبناني، وبنك الاسكندرية والصندوق الرئيسي لتمويل التجارة.



وللمناسبة قال مدير القروض الجماعية بالبنك الأوروبي: «**لورينز جورجنسن**» «نحو فخورون جداً بمواصلة التعاون مع أديس، الشريك الملتزم بمعايير السلامة والبيئة. ويمثل هذا المشروع حدثاً بارزاً في نمو «أديس» وفي توسع البنك في منطقة جنوب وشرق البحر الأبيض المتوسط وشرقه.

من جهته صرح الرئيس التنفيذي لـ «أديس» الدكتور **محمد فاروق** «هذا التمويل الجماعي أساسي لخطة نمو «أديس» حيث سيمكننا من إعادة تمويل الديون الحالية واكتساب أصول جديدة وتوفير ما يلزم من رأس المال العامل. ويمثل حصولنا على هذا التمويل من هؤلاء الممولين الثمانية إضافة الى ٥٠ في المئة من التمويل الآتي من الخارج شهادة على استراتيجية وأداء «أديس» في هذه الظرفية الصعبة، وسيمكننا هذا القرض من مواصلة ريادة سوق خدمات الحفر البحري في مصر».

بدوره قال **خالد العبودي** الرئيس التنفيذي المدير العام للمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص «يمثل هذا التمويل المقدم لـ «أديس» أول ثمرة للتعاون بين مؤسستنا مجموعة البنك الإسلامي للتنمية والبنك العربي الدولي والبنك الأوروبي للإنشاء والتعمير، ومثالاً ملموساً لأسلوب التمويل الإسلامي الذي يلبي تطلعات عملائنا. نحن سعداء بتقديم دعمنا لتطوير ونمو أديس مما سيساعد مصر التي تعد من أهم دولنا الأعضاء على مواجهة التحديات الطاقية».

Sharjah Islamic Bank

مصرف الشارقة الإسلامي

تمويل شخصي لتلبية احتياجاتك



هل تحلم بالاستثمار بمشروع؟... أثاث جديد لمنزلك؟... منح أطفالك أرقى مستويات التعليم وتحقيق ما يتمنونه؟... الزواج وتكوين أسرة؟... نحن نمنحك كل ماتتمناه.

مع التمويل الشخصي من مصرف الشارقة الإسلامي يصبح حلم الأمس حقيقة اليوم:

- نسب أرباح مذهلة تبدأ من ٢.٩٩٪ فقط (٥.٤٧ % تناقصي) سنوياً
- مبالغ تمويل عالية تصل إلى ٢.٥ مليون درهم
- فترات سداد طويلة
- تحويل الإلتزامات المالية من البنوك الأخرى مجاناً وبكل سهولة

للمزيد من المعلومات، قم بزيارة أحد فروعنا أو اتصل بنا الآن على الرقم ٠٦-٥٩٩٩٩٩٩

*تطبق الشروط والأحكام

عبدالله عبد الرحيم (بنك ابو ظبي الوطني NBAD):

حريصون على تجديد برامج الحماية وتطويرها ضد الهجمات الالكترونية



بنك ابو ظبي الوطني NBAD هو البنك الرائد في الشرق الأوسط وأحد البنوك الأكثر أماناً في العالم، ومن أهدافه ان يكون البنك الأول لكل من يرغب في القيام بالأعمال في هذه المنطقة الاستراتيجية التي تربط بين الغرب والشرق.

نائب الرئيس التنفيذي في البنك عبدالله عبد الرحيم وفي حديثه الى «البيان الإقتصادية» نقل تحديات المصارف الإماراتية من تراجع أسعار النفط، وأبدى حرص إدارة البنك على تجديد برامج الحماية وتطويرها ضد الهجمات الالكترونية، معتبراً ان زيادة الاعتمادية على استخدام الأدوات الالكترونية ترفع نسب التعرض للتزوير والاحتيال، متوقعاً تقلص المعاملات المصرفية التقليدية خلال السنوات الخمس عشرة المقبلة.

تاثير سلبي لتراجع أسعار النفط

■ كيف تقرأون الانعكاسات السلبية لانخفاض اسعار النفط على القطاع المصرفي خصوصا وعلى الاقتصاد الاماراتي عموما؟

– عانت السوق انخفاضا في السيولة نتيجة تراجع اسعار النفط، ما انعكس سلبا على الاقتصاد عموما والقطاع المصرفي خصوصاً في وقت حدّ هذا الانخفاض من نمو بعض المصارف المحافظة على سقف معين لنسبة السيولة فيها.

■ القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK تمكنت من اقتحام النظام الالكتروني لاحد المصارف العالمية حيث استولت على قاعدة المعلومات بكاملها ومن ثم عمدت الى تخريب برامجه ، هل تعتبرون ان المصارف العربية يمكن ان تتعرض لاعتداءات الكترونية مماثلة؟ وهل اعدت لحماية انظمتها الالكترونية تقنيا؟ ويقال ان تكلفة الحماية المطلقة بالغة الثمن؟

– حقيقة لا يسعني التحدث عن المصارف العربية ككل، لكن بالنسبة الينا في «بنك ابو ظبي الوطني» فإننا نحرص باستمرار على تجديد برامج الحماية وتطويرها ضد الهجمات الالكترونية بالتزامن مع تحديث انظمة تكنولوجيا المعلومات، ومؤخرا انشأنا قسما مخصصا للحماية من القرصنة الالكترونية وحماية قاعدة المعلومات التابعة للبنك ونبذل في هذا الصدد جهودا ومتابعة متواصلة، الى جانب تكبدنا نفقات باهظة وكل ذلك في سبيل حماية عملائنا.

نظام حماية

■ التوجه الغالب في القطاع المصرفي هو التخلي عن البطاقات البلاستيكية والمعاملات الورقية واستعمال الادوات الالكترونية بديلا منها، هل ان هذا التطوّر يرفع مستوى اخطار التزوير والاحتيال التي تتعرض لها المصارف ام انه يخفف منها؟

– زيادة الاعتمادية على استخدام الادوات الالكترونية يرفع نسب التعرض للتزوير والاحتيال، وهنا لا بد من بناء نظام حماية تكنولوجيا المعلومات التابع للمصرف والعمل على متابعته وتحديثه باستمرار. هذا وساهم التطور التكنولوجي في مساعدة العملاء على انجاز معاملاتهم المصرفية عن طريق الهواتف الذكية، لا سيما وأننا نعيش في عصر السرعة الذي يتناسب واسلوب حياة الجيل الجديد.

ورغم ان المعاملات المصرفية التقليدية لا زالت معتمدة في بعض المصارف من المتوقع تقليص حجم هذه المعاملات خلال السنوات الخمس عشرة المقبلة.

■ كيف تقومون نتائجكم خلال العام ٢٠١٥؟

– تمكنا من المحافظة على مستوى النتائج نفسها المحققة خلال العام ٢٠١٤ وبرغم الانعكاسات السلبية لتراجع اسعار النفط على الاقتصاد سنحاول المحافظة على الاداء نفسه كما في العام السابق. ■

ابو ظبي الوطني افضل بنك للخدمات الخاصة

حازت ادارة الثروات العالمية في بنك ابو ظبي الوطني في الآونة الاخيرة على العديد من الجوائز من قبل جهات مهنية عالمية ومختصة لتميزه في ادارة الثروات والاستثمارات في الامارات ومختلف انحاء المنطقة ومنها: جائزة افضل خدمات مصرفية خاصة في الامارات لعام ٢٠١٥ من «ويلث بريفينغ» لمنطقة دول مجلس التعاون الخليجي، وجائزة افضل خدمات مصرفية خاصة في الامارات لعام ٢٠١٥ من مجلة «ذا بانكر آند بروفيشنال ويلث مانجمنت» للسنة الرابعة على التوالي، وجائزة افضل مدير للدخل الثابت في الامارات لعام ٢٠١٥، وجائزة اختيار المحرر «اي تي اف» لعام ٢٠١٥ .

Alex Thursby (Group Chief Executive - NBAD):

Liquidity is the main challenge facing the banks in the Gulf



Alex Thursby, Group Chief Executive - NBAD, talked in his interview with Al Bayan Magazine, about the main challenges the banks are facing as well as the latest realizations of NBAD. He further shed light on the phenomenon of Cyber attacks and gave us an idea about the effects of the decline in oil price on the banking sector. Below is the Q & A:

*** How has the decline in the oil price affected the banking sector?**

- The economy has obviously been affected and this should not surprise anyone. We are seeing a little less confidence in investment and the environment is showing some stress. It is part of the cycle you go through when you get a drop in the price. I still remain relatively confident about the medium-term but I do think we've got a period of slowness in the UAE and the Gulf region as a whole that will go on possibly another year unless prices come back.

However, there are some industries that are growing well, particularly in Dubai and this is a good sign for the future.

*** Lately, the phenomenon of Cyber attack has spread, some of which are for robbing money and others for terrorism. Is there a demand from the Arab Financial institutions, particularly banks for this type of insurance contract?**

- We spend a lot of money on testing. You have to continuously invest on testing & hiring people to try break-in into your systems. That is part of the regular environment that a good bank should be doing. You then have to continuously invest in terms to the solutions to ensure that this doesn't happen.

*** What are the main challenges facing the banks?**

- The main challenge for the industry right now in the Gulf is liquidity and the cost of that liquidity. The pricing in bond markets is going up as well as theý cost of deposits, so repricing of loans will eventually happen. Banks will have to focus on maintaining strong capital and liquidity positions if we experience a period of slower economic growth even if it means sacrificing returns to ensure safety and stability.

*** What are the latest realizations of NBAD?**

- The "new normal" environment of lower oil prices and uncertainty in global markets has only served to strengthen the confidence we have in our long-term strategy. We are and have been very clear and consistent about our strategy, and we will continue to focus on Retail and Commercial Banking in the UAE by investing in providing our customers with the best products and services. Becoming the top bank in UAE in Retail & Commercial is key to our mission to become the World's Best Arab Bank.



عبد الشكور حسين تهلك

(بنك الامارات دبي الوطني EMIRATES NBD):

برامج الدولة الإنمائية المتنوعة عززت دور المصارف المحلية وسعنا شبكة فروعنا في مختلف الدول



نائب الرئيس التنفيذي الأول ومدير تطوير الأعمال في بنك الإمارات دبي الوطني أكبر البنوك في الإمارات والمنطقة عبد الشكور حسين تهلك قدّر قوة الإقتصاد الإماراتي المتنوع بمواجهة الانخفاض في أسعار النفط وتراجع الواردات العامة، ورأى انه كلما تطورت الأنظمة الالكترونية داخل النظام المصرفي تراجعت نسب التعرض للاعتداءات الالكترونية، منوهاً بدور دولة الإمارات من خلال برامجها الإنمائية المتنوعة، في تعزيز دور المصارف المحلية، كاشفاً عن توسيع شبكة فروعه في مختلف الدول.

تطوير برامج الحماية

■ كيف تقرأون التأثير السلبي لانخفاض اسعار النفط على اقتصاد دولة الامارات عموماً والقطاع المصرفي تحديدا؟

– بطبيعة الحال لانخفاض اسعار النفط تأثير سلبي على الاقتصاد ككل سببه الاساس انخفاض الواردات العامة، وعلى القطاع المصرفي الذي يعاني في هذه الحال تراجعا في حجم ودائعه، بيد ان هذا التراجع لم يؤثر عميقا في اقتصاد دولة الامارات لاعتماده تنويع مصادر الدخل كالاستثمارات والسياحة والتجارة وغيرها.

■ القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK تمكنت من اقتحام النظام الالكتروني لمصرف JP MORGAN CHASE حيث استولت على قاعدة المعلومات بكاملها ومن ثم عمدت الى تخريب برامجه ، هل تعتبرون ان المصارف العربية يمكن ان تتعرض لاعتداءات الكترونية مماثلة؟ وهل اعدت لحماية انظمتها الالكترونية تقنيا؟ ويقال ان تكلفة الحماية المطلقة بالغة الثمن.

– ان مختلف الانظمة المصرفية حول العالم معرضة لهذا النوع من الاعتداءات، ولكن كلما تطورت الانظمة الالكترونية داخل النظام المصرفي تراجعت نسب التعرض لاعتداءات الكترونية. وهذا ما يدفع بالشركات والمصارف الى زيادة الاستثمارات في تطوير برامج الحماية.

سلة اصلاحات

■ ما هي ابرز التحديات التي تواجهونها؟

– في الواقع نواجه تحديات شأن المصارف الاخرى حول العالم، ولكننا نبذل قصارى جهدنا للتوسع نحو المزيد من الاسواق، ونحن في دولة الامارات نحقق نتائج ايجابية في ظل وجود برامج انمائية متنوعة، كما ان الحكومة تستثمر مبالغ ضخمة في مختلف القطاعات معززة بذلك دور المصارف، وهذا كله لا يجب ان يثني الحكام والمسؤولين عن القيام بسلة من الاصلاحات الاقتصادية والاستثمارية والتقنية.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع مصرفكم؟

– نستثمر بشكل مستمر في مجال التكنولوجيا والتقنيات داخل المصرف، كما وسعنا شبكة فروعنا في مختلف الدول، وخصوصا في السوق المصرية، حيث من المقرر ان يصل عدد فروعنا الى مئة وفي جعبتنا العديد من الخطط التوسعية، كما ان للبنك فروعا ومكاتب تمثيلية في الصين، شنغهاي، سنغافورة واندونيسيا.■

«الامارات دبي الوطني» يزيد ارباحه ٢٧ بالمئة الى ٥ مليارات درهم



شاين نيلسون

EMIRATES NBD

اعلن بنك الامارات دبي الوطني EMIRATES NBD عن تحقيق نتائج مالية قوية انعكست من خلال ارتفاع صافي الربح بنسبة ٢٧ بالمئة ليصل الى ٥ مليارات درهم.

وارتفعت القروض بنسبة ٦ بالمئة الى ٢٦١,٦ مليار درهم والودائع بنسبة ٨ بالمئة الى ٢٦٩,٣ مليار درهم خلال الشهور التسعة الاولى من عام ٢٠١٥ وارتفعت الاصول ١٠ بالمئة الى ٣٩٠,٤ مليار درهم. وكما في ٣٠ ايلول (سبتمبر) ٢٠١٥ وصلت نسبة كفاية اجمالي رأس مال البنك ونسبة ملاءة الشق الاول من رأس المال الى ٢٠,٩٪ و١٨,٠ بالمئة على التوالي.

وقال **شاين نيلسون** SHAYNE NELSON الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الامارات دبي الوطني: «عكست النتائج المالية القوية تحقيق نمو سليم في كل من صافي دخل الفائدة والارباح. وقد كان لميزانيتنا العمومية القوية وقدرتنا على جذب والاحتفاظ بودائع الافراد والشركات دور كبير في تحصين البنك ضد التحديات المتزايدة التي واجهتها المنطقة، ونحن سعداء ايضا لاحراز مزيد من التحسن في جودة الاصول والمحافظة على نسب السيولة ضمن النطاق المستهدف من قبل الادارة، وستتيح لنا ميزانيتنا العمومية الاستفادة من فرص النمو المتاحة في الاسواق المفضلة لدينا. ونحن على ثقة بأن نهج عملنا الحصيف سيواصل تحقيق اداء متميز والتعامل بكفاءة مع الفرص والتحديات التي تستجد مستقبلا».



بنك الإمارات دبي الوطني

البنك الرائد في الشرق الأوسط.
الاسم الذي يثق به الجميع حول العالم.

بنك الإمارات دبي الوطني هو مجموعة مصرفية رائدة في المنطقة بلغ مجموع أصول المجموعة 363 مليار درهم (ما يعادل 98.8 مليار دولار أمريكي) وتقوم المجموعة بتقديم أعمال مصرفية رائدة للأفراد في الدولة من خلال شبكة فروعها التي تضم أكثر من 215 فرعاً إضافة إلى ما يزيد عن 889 جهاز صراف آلي وجهاز إيداع فوري في الدولة وفي الخارج. وتعتبر المجموعة اللاعب الرئيسي في مجال الأعمال المصرفية للشركات في الدولة وتقوم بتقديم الأعمال المصرفية الإسلامية والأسواق العالمية والخزينة والاستثمارية والخاصة وإدارة الأصول وعمليات الوساطة.

وتعمل المجموعة في دولة الإمارات العربية المتحدة ومصر والمملكة العربية السعودية وقطر وسنغافورة والمملكة المتحدة ولديها مكاتب تمثيلية في الهند والصين وأندونيسيا.

وتعتبر المجموعة من أكثر المؤسسات نشاطاً في المشاركة بأهم مبادرات التطوير والانماء في دولة الامارات العربية المتحدة كما أنها تقوم بدعم مختلف المؤسسات التعليمية والبيئية والثقافية والخيرية والمجتمعية.

لمزيد من المعلومات، تفضل بزيارة emiratesnbd.com/ar

نجح في تخطي توقعات السوق واتجاهاتها



د. عدنان شلوان (مجموعة بنك دبي الإسلامي DIB – الإمارات):

أتوقع اهتماماً أكبر باستخدام أدوات التمويل الإسلامية حول العالم

من المتوقع ان تساهم خطة إطلاق البوابة الرقمية للإقتصاد الإسلامي في تعزيز جهود إمارة دبي بجعلها عاصمة المعرفة العالمية في هذا القطاع الناشئ، ولطالما عكست هذه البوابة تركيز الإمارة الفريد على الابتكار بما يتماشى مع طموحاتها بأن تكون مدينة ذكية.

واعتبر الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك دبي الإسلامي د. عدنان شلوان في مقابلة مع «البيان الإقتصادية» ان المعايرة مسألة مهمة لقطاع الصيرفة الإسلامية حيث ساهمت المؤسسات المالية الإسلامية في العديد من البلدان بدعم وتطور القطاع عن طريق اعداد المعايير والممارسات المتعارف عليها، وأشار الى دور للمركزي الإماراتي في دعم القطاع وتعزيز إطار العمل التنظيمي خلال الفترة التي تلت الأزمة الأخيرة، منوهاً بأداء سوق الصكوك خلال الأعوام القليلة الماضية، مسلطاً الضوء على إصدارات بنك دبي الإسلامي من هذه الصكوك، متوقعاً اهتماماً أكبر باستخدام أدوات التمويل الإسلامية حول العالم وخصوصاً في الأسواق غير التقليدية، مؤكداً نجاح البنك في تخطي توقعات السوق واتجاهاتها، شارحاً الاستراتيجية الموضوعة والتي أدت الى نمو موجودات التمويل والاستثمار في قسمي الخدمات المصرفية والخدمات المصرفية للمؤسسات، منتظراً عاماً آخر مذهلاً للبنك الاسلامي الاقدم في العالم.

دبي المدينة الأكثر حيوية

■ أعلن صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم قبل عامين أنّ دبي ستصبح العاصمة العالمية للاقتصاد الإسلامي، وها هي الإمارة تشهد اليوم إطلاق البوّابة الرقمية للاقتصاد الإسلامي. بمَ تعلقون؟

– تشكّل مبادرة دبي لأن تصبح عاصمة الاقتصاد الإسلامي انعكاساً لطموحاتها على المدى الطويل ولتوجّهها الفكري الذي جعل من الإمارة إحدى المدن الأكثر حيوية في العالم اليوم. وتُعدّ الاستراتيجية الواضحة وراء تحقيق هذا الهدف وتأسيس مركز دبي لتطوير الاقتصاد الإسلامي خير دليل على التزام الحكومة الرشيدة بهذا القطاع الذي تُقدّر قيمته بتريليونات الدولارات.

وستساهم خطة إطلاق البوّابة الرقمية للاقتصاد الإسلامي التي كشف عنها مؤخراً في تعزيز جهود الإمارة بجعلها عاصمة المعرفة العالمية في هذا القطاع الناشئ. وتهدف إلى تزويد المتعاملين والخبراء والمستثمرين بالمعلومات والإحصاءات حول الاقتصاد الإسلامي، وستساعد أصحاب الشأن على متابعة نمو السوق ومراقبتها. وستتيح لنا أن نقيس رسمياً تقدّم هذا القطاع وتحديد الفرص المختلفة للاستفادة منه.

كما وتعكس هذه البوّابة تركيز دبي الفريد على الابتكار، وتتماشى مع طموحاتها بأن تكون مدينة ذكية. وقد سعى بنك دبي الإسلامي أيضاً إلى تسخير التكنولوجيا بهدف زيادة القيمة التي بإمكانه تقديمها إلى المساهمين في البنك. فعلى سبيل المثال، غيّرت مبادرة «المصرف الذكي» مفهوم تقديم الخدمات إلى المتعاملين ووضعت معياراً جديداً يُحتذى عبر تزويد الفروع بأحدث التقنيات المتطوّرة، وتأمين تجربة سلسة خلال فترات زمنية قصيرة وسريعة.

دور محوري في تطور القطاع

■ يُعتبر وضع معايير وقواعد جديدة من الشروط الأساسية لتطوير قطاع الصيرفة الإسلامية حول العالم. ما رأيكم بذلك؟ وما دور مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي؟

– شكّلت المعايرة مسألة مهمّة للقطاع على مرّ السنوات القليلة الماضية. فقد ساهمت المؤسسات، شأن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (البحرين) ومجلس الخدمات المالية الإسلامية (ماليزيا)، في دعم تطوّر القطاع عن طريق إعداد المعايير والممارسات المتعارف عليها في مجال الصيرفة الإسلامية ونشرها. لكن من الواضح أنّه لا بدّ من تأمين تناغم أكبر بين أصحاب الشأن لتطوير هذا القطاع، ومن الجلي أنّ التطوّر عملية ملازمة لهذا القطاع الناشئ.

لقد أدّى مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي دوراً محورياً في دعم تطوّر القطاع هنا وعزّز إطار العمل التنظيمي في الفترة التي تلت الأزمة المالية الأخيرة. وحسّن مؤخراً خيارات إدارة السيولة المتاحة أمام المصارف الإسلامية عبر توسيع مجموعة الضمانات التي يمكن استخدامها للاستفادة من خدمات التسليف المميّزة التي تقدّمها. وتمّ تداول الخطط والنقاشات حول تأسيس مجلس وطني مركزي لأحكام الشريعة الإسلامية بهدف تعزيز القطاع. غير أنّ ذلك لا يكفي لاستيعاب أنشطة المصارف الإسلامية، ولا سيّما على الصعيد العالمي.

٤٠ مليار دولار قيمة اصدارات الصكوك

■ كيف تقيّمون سوق الصكوك هذه الأيام؟

– بعد النمو المتين الذي شهدته سوق الصكوك في الأعوام القليلة الماضية، لا تزال سوق الصكوك المحلية والدولية تقدّم أداءً جيداً نسبياً على الرغم من التقلّبات التي يشهدها الاقتصاد الشامل العالمي. وقد ناهزت قيمة إصدارات الصكوك منذ بداية العام حتّى اليوم ٤٠ مليار دولار، ولا تزال لائحة المصدّرين المستقبليين للصكوك آخذة في الارتفاع، علماً أنّ توقيت إصدارها يعتمد إلى حد كبير على ظروف السوق.

ولطالما كان بنك دبي الإسلامي من الناشطين في هذا المجال، ولا يقتصر ذلك على إصدار صكّين ناجحين حتّى الآن هذا العام، ولكنه

استطاع أيضاً أن يدير عدّة صفقات في السوق الرأسمالية. ونتوقّع أن نشهد مجموعة متماسكة من الإصدارات الجديدة من الشركات والصناديق السيادية على السواء.

وفي دليل على ثقتنا بالسوق، نتوقّع أن نلمس اهتماماً أكبر باستخدام أدوات التمويل الإسلامية حول العالم، وخصوصاً في الأسواق غير التقليدية، مثل الصكوك السيادية الناجحة التي صدرت مؤخراً في هونغ كونغ والمملكة المتحدة وجنوب أفريقيا. ومن التطوّرات المهمّة الأخرى هذا العام ظهور دبي كأكبر مركز للصكوك في العالم، إذ تخطّت قيمة الصكوك المدرجة في سوق دبي المالية وسوق «ناسداك دبي» تلك المدرجة في المراكز التقليدية شأن ماليزيا والمملكة المتحدة. وسيشهد هذا المجال المزيد من النمو والزخم، في إطار مساعي الإمارة الهادفة إلى أن تصبح عاصمة الاقتصاد الإسلامي.

تخطي توقعات السوق واتجاهاتها

■ حقّقتم عام ٢٠١٤ أفضل أداء لناحية النمو في القطاع. ماذا عن عام ٢٠١٥؟

– وضعنا جدولاً لتحقيق النمو المستدام عام ٢٠١٤، عندما رسمنا خطة على المدى الطويل نحدّد فيها الطريقة التي تخوّلنا تعزيز عملية توسّع المجموعة عموماً. وبناءً على النجاح المذهل الذي حقّقناه العام الماضي، استطعنا حتّى الآن وخلال هذا العام أن نتخطّى توقّعات السوق واتّجاهاتها، وأنا واثق بأنّ عاماً آخر مذهلاً ينتظر البنك الإسلامي الأقدم في العالم.

يسألني الجميع كيف نجحنا في تحقيق ذلك والإجابة ذاتها هي أن الأمر لا يتطلّب الكثير من الذكاء. فقد أنشأنا خلال الأعوام الخمسة الأخيرة تقريباً منصة قوية تركّز على المنتجات والخدمات، والابتكار والتكنولوجيا، واستعمال الموارد بأفضل السبل وتعزيز موازنتنا العمومية. وبفضل اجتماع كل هذه العناصر، أصبح كل ما نقوم به حالياً يضم أعمالاً رئيسية أساسية سهلة. هذه هي ركيزة استراتيجيتنا التي أدّت إلى نمو موجودات التمويل والاستثمار في البنك في قسمَي الخدمات المصرفية للأفراد والخدمات المصرفية للمؤسسات بنسبة فاقت متوسّط نمو القطاع. كما واصلنا تحسين كفاءات الموازنة العمومية عبر إعادة استخدام السيولة من الموجودات الأقل ربحية إلى الموجودات الأعلى ربحية، وإدارة التكاليف والهوامش في الفوائد بحكمة.

كدليل على ذلك، ارتفع صافي أرباح المجموعة في النصف الأول من عام ٢٠١٥ بنسبة ٣٥ في المئة إلى ١,٨ مليار درهم إماراتي مقارنةً بـ١,٣ مليار درهم إماراتي في الفترة ذاتها العام الماضي، وهذا الارتفاع الأقوى في تاريخ البنك منذ ٤٠ عاماً.

وبفضل التركيز الثابت على التنويع والتحسين التشغيلي، نتوقّع مواصلة تحقيق النمو القوي في جميع أقسام البنك، واختتام هذا العام أيضاً بنجاح.

التحوّل الى مصرف إسلامي

■ توسّع بنك دبي الإسلامي إلى أسواق جديدة شأن أندونيسيا وغيرها، هل أنتم راضون عن هذا التوسّع؟

– سيبقى التوسّع الدولي مسألة مهمة للمجموعة لتحسين امتدادها وانتشارها في العالم. لكن كما سبق وذكرت مرّات عدّة سابقاً، لا نتّبع مقاربة جامدة في هذا السياق، بل ندرس ونعاين كل سوق نرى فيها الإمكانيات لنعرف كيفية الاستفادة من حضورنا في تلك المنطقة لتحقيق الأهداف والخطط الرئيسية التي نحدّدها على مستوى المجموعة. ومع أنّنا نتوخّى استخدام نقاط قوّتنا وتبادل تجاربنا ونجاحاتنا، نحن مدركون جداً لحركيات السوق.

فقد أدركنا مثلاً أنّ لأندونيسيا إمكانيات هائلة في مجال الصيرفة الإسلامية، إلا أنّ انتشار هذا المجال لا يزال خجولاً جداً مقارنةً بماليزيا والإمارات العربية المتحدة. لكن عند انتهاج الاستراتيجية والمقاربة الصحيحتين، بإمكاننا تأسيس علامة تجارية تقدّم الخدمات المصرفية إلى المتعاملين في كل مجالات السوق، تماماً كما فعلنا في دولة الإمارات وباكستان وغيرها من البلدان. وبعد أن منحتنا هيئة الخدمات المالية في أندونيسيا مؤخراً الموافقة لزيادة حصتنا في بنك بانين الشريعة إلى ٤٠ في المئة، نعتزم استخدام تجاربنا وخبراتنا لتحويل هذه المؤسسة إلى مصرف إسلامي ناجح يلبّي احتياجات المتعاملين من مؤسسات وأفراد في أنحاء الدولة برمّتها، وليس في مجال الخدمات الإسلامية فحسب.

أمّا في كينيا، حيث لا تزال الصيرفة الإسلامية ناشئة، فنسعى إلى تأسيس عملية تبدأ من الصفر، ونستعدّ للانطلاق هناك في الأشهر المقبلة. وفي المستقبل، نرى إمكانيات هائلة في شرق أفريقيا، إذ تضمّ تلك المنطقة بعض أسرع الاقتصادات نمواً في العالم مع حركيات فريدة في السوق تقدّم فرصاً كبيرة يمكن الاستفادة منها. ومع استمرار البحث عن الأسواق الخارجية، سيكون هدفنا الحفاظ على قيمة علامتنا أينما ذهبنا، وإحداث التغيير، وتحقيق النجاح.

التركيز على مكونات النمو

■ ما خططكم للعام ٢٠١٦؟

– ليست الرياح المعاكسة التي تهبّ في السوق، وتحديداً في ما يخصّ أسعار النفط والسيولة بموضوع لا ندركه، لكن ذلك لن يمنعنا من وضع خطة لتحقيق النمو المستدام العام المقبل. وبما أنّ التوقّعات تشير إلى أنّ الموجودات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ومبادئها ستفوق الـ٢٦٠ مليار دولار بحلول سنة ٢٠١٩، من الواضح أنّ الفرص ستكون وافرة. ولم يطرأ أي تغيير على خطتنا لعام ٢٠١٦، المتوافقة مع استراتيجية النمو التي وضعناها من عام ٢٠١٤ إلى عام ٢٠١٦. فقد كنّا من المؤسسات الأكثر نجاحاً في القطاع المصرفي في آخر عام ونصف العام، ولا أرى داعياً لتغيير هذه المقاربة ولا مبرّر لتراجع زخمنا. سنحافظ على تركيزنا المتواصل على نمو الأعمال الرئيسية وعلى تقديم عروض خدمة مميزة إلى المتعاملين معنا، معزّزين مكانتنا كركيزة لطموحات دبي بأن تصبح عاصمة الاقتصاد الإسلامي.

■ بصفة كونكم من أهمّ الرؤساء التنفيذيين في المنطقة، ما نصيحتكم، وتحديداً في ضوء هذه التغيرات الاقتصادية العالمية والأوضاع السياسية غير المستقرة في بعض الدول العربية؟

– من غير الواقعي أن نضع في رأسنا صورة مغايرة لما هي أوضاع العالم عليه اليوم. ولا مفرّ من التحديات، فهي أمر مسلّم به. لذا يبقى على القادة أن يواجهوا هذه التحديات وأن يرَوا الفرص في ظلّ الأوضاع القائمة، مهما كانت بائسة. ومع أنّه لا يسهل دائماً استباق الفرص، يسمح الذكاء في مجال الأعمال للمرء بأن يتوقّع الاتجاهات المقبلة، شرط أن يتحلّى بالفطنة والموهبة. ولا بدّ من أن يكون الهيكل التنظيمي برمّته مرناً وحيوياً لكي يتجاوب مع الظروف المتقلّبة، شرط أن يكون المسار واضحاً. من هنا انطلقت استراتيجية نمو البنك للأعوام ٢٠١٤ إلى ٢٠١٦. فقط بنينا القاعدة، المالية وغيرها، وحدّدنا مجالات وقطاعات النمو، وراقبنا عن كثب اتّجاهات السوق وظروفها من دون تشتيت تركيزنا عن الخطة. وبالطبع تجنّبنا الخطأ الشائع، ألا وهو عدم التركيز على المكوّنات الرئيسية التي تساهم في النمو، أي إدارة المخاطر والسيولة والرسملة. فهذه المقاربة تؤمن نمواً بوتيرة سريعة، لكن سرعان ما تحل المتاعب، غير أنّنا لا نصرف النظر أبداً عن هذه المجالات. ومع أنّ نموّنا تخطّى نمو السوق، أصبحت عملياتنا العامة أقوى في الواقع، ممّا منحنا الثقة بأنّنا نستطيع إنجاز خطتنا على المدى المتوسط. ■



محمد عبدالله (الرئيس التنفيذي لمصرف الشارقة الإسلامي - الإمارات):

على المصارف الإماراتية وضع سياسة ائتمانية واقراضية دورية

سجل مصرف الشارقة الإسلامي SHARJAH ISLAMIC BANK صاحب الرؤية الاستراتيجية والسياسات الواضحة المتسمة بالحكمة نتائج طيبة، كما وتميّزت انجازاته بافتتاح فروع جديدة وتطوير منتجاته، ومن المنتظر ان يحقق نقلة نوعية في تقنية المعلومات من خلال اطلاقه نظاماً معلوماتياً جديداً بالكامل بداية ٢٠١٦.

الرئيس التنفيذي للمصرف محمد عبدالله الخبير في الصناعة المصرفية الإسلامية والتقليدية وذو الرؤية الواضحة لعالم المصارف الإسلامية بخاصة، دعا المصارف الإسلامية الى وضع سياسة تراعي الأوضاع الداهمة في المنطقة، تراجع فيها كيفية الإقراض دورياً وليس سنوياً بعدما أضحت الخطط الخمسية أو العشرية غير واقعية، ووصف القطاع المصرفي الإسلامي بالحيوي جداً حول العالم وليس في الإمارات فحسب، معتبراً ان الاعتداءات الالكترونية واردة في أي وقت، حاضاً البنوك على احكام ما يسمى بإدارة نظام الامن التكنولوجي، كاشفاً عن خطة توسعية أفقياً وعمودياً لخدمة العملاء بشكل أفضل.

مراجعة سياسة الإئتمان والإقراض

■ كيف تقيّمون تأثير الأوضاع الإقتصادية والسياسية القائمة في المنطقة على القطاع المصرفي الإسلامي تحديداً؟

– الأوضاع الحالية حول العالم، سواء كانت اقتصادية أو سياسية لها تأثير جانبي وجزئي، خصوصاً ان المصارف الإسلامية تعتمد سياسة تمويلية واستثمارية وائتمانية واضحة وتعمل على تطوير هذه السياسة بما يتلاءم والأوضاع السياسية والإقتصادية والاجتماعية.

ان التأثيرات التي حدثت خلال السنوات الأخيرة وتحديداً انخفاض أسعار النفط كانت محدودة، لكنها أدت الى تأخر شركات عن سداد ديونها والى خروجها من السوق، ما انعكس سلباً على مجموعة من المصارف، بما فيها الإسلامية، لذا على هذه الأخيرة وضع سياسة تتناسب مع الأوضاع القائمة في المنطقة. كما عليها ان تطور هذه السياسة لتتلاءم مع مختلف الظروف المحيطة، خصوصاً انها أصبحت داهمة في شكل أصبح لزاماً على المصارف وضع خطة لمراجعة سياساتها الإئتمانية والإقراض بشكل دوري وليس سنوياً أو على مدى سنتين أو ثلاث، بمعنى ان الخطط الخمسية أو العشرية أضحت غير واقعية، كما ان دراسات الجدوى أضحت أيضاً غير مجدية في الواقع نظراً لسرعة المتغيرات، ولا يجدر هنا اغفال مواجهتنا لخطر أزمة مالية عالمية أخرى كما حدث العام ٢٠٠٨ اذا لم نراجع خططنا وسياساتنا واستراتيجياتنا.

ادارة نظام الأمن التكنولوجي

■ هل تؤدي المصارف الإسلامية أسوة بالتقليدية الدور ذاته في تنمية الإقتصاد؟

– للمصارف الإسلامية دور كبير في تنمية الأعمال على مستوى الدول المعتمدة على إصدار صكوك إسلامية. كما ان القطاع المصرفي الإسلامي أصبح قطاعاً حيوياً جداً في العالم وليس في الإمارات فحسب. والبنوك العالمية التي تدخل معنا كشريكة في الصكوك الإسلامية هي أكثر عدداً من العربية، وذلك لأن التمويلات الإسلامية تعتمد جميعها على أصول موجودة وذات ضمانات أكثر من الصناديق الإستثمارية، وهي تؤدي دوراً كبيراً في تطوير وتنمية البنى التحتية في بعض الدول كالإمارات وبعض الدول العربية المجاورة.

■ ماذا عن الاعتداءات الالكترونية التي عانت منها بعض المصارف العالمية، هل المصارف العربية عُرضة لها، وهل هي قادرة على حماية نفسها من خطرها؟

– هذه الاعتداءات واردة ويمكن ان تتعرض لها أنظمة القطاع المصرفي، وهنا من المفروض توافر أنظمة حماية ذات آلية واضحة لدى المصارف لمراقبة الحركة اليومية ومراجعتها وتحليلها، ثم ان إدارة الحماية الالكترونية هي من الإدارات المهمة جداً في البنك والمطلوب ان تعمل على مدار الساعة لمراقبة أية حركة مريبة، فالرقابة هي التي تحمي الأنظمة المعرضة للإختراق رغم انها محكمة ومن الصعب اختراقها.

على البنوك تأكيد جودة إدارة نظام أمن تقنية المعلومات التكنولوجي لديها

الى ذلك، على البنك ألاّ يطمئن لامتلاكه نظام IT حصيناً صعب الاختراق، بل عليه ايجاد إدارة مرافقة لإدارة تقنية المعلومات IT تسمى إدارة نظام الأمن التكنولوجي تقوم بالمراقبة مدى ٢٤ ساعة لرصد أية حركة مريبة. هذه الإدارة موجودة لدينا في المصرف وهي مكلفة، لكنها تحمي المصرف من تبعات ومشكلات كبيرة.

نقلة نوعية بتقنية المعلومات

■ الملاحظ توجه المصارف حالياً نحو الصيرفة الإلكترونية، فأي أخطار تحدق بهذا التوجه؟

– النطاق التكنولوجي وتطوره أمر مهم، ويحتل حيّزاً كبيراً من عمل المصارف، لكن له مخاطره وهو عرضة للاختراق. لذا يجب تأمين الحماية له لحيويته والحاجة اليه.

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققها المصرف خلال العام ٢٠١٥؟

– حقق مصرف الشارقة الاسلامي أفضل النتائج وتميّزت انجازاته بافتتاح فروع جديدة وتطوير منتجات مختلفة. كما انه مقبل على تطوير الأنظمة الالكترونية بشكل كامل أي اننا خلال العام ٢٠١٦ سنحقق نقلة نوعية في تقنية المعلومات، إذ غيّرنا النظام بالكامل وسنطلق النظام الجديد مع بداية العام ٢٠١٦.

عموماً كان العام ٢٠١٥ جيداً وقد تم إنجاز الكثير. كما وضعنا خطة لعام ٢٠١٦ لتحقيق النمو نفسه أو أفضل، ولمواجهة أي تطورات سلبية قد تطرأ على القطاع الإقتصادي.

■ هل هناك خطة لتوسعكم؟

– بالتأكيد وخطتنا ترمي للتوسع بخطى مدروسة وأسس واقعية لنتمكن من خدمة العملاء بشكل أفضل. ■

فروعنا المنتشرة
في تركيا
في خدمتكم



نسعى في بنك برقان لخدمتكم وتلبية احتياجاتكم أينما كنتم.
نرحب بكم في فروعنا المنتشرة في أرجاء الجمهورية التركية.

- 27 فرعاً لخدمتكم في اسطنبول
- 29 فرعاً لخدمتكم بباقي المدن التركية

بنك برقان
BURGAN BANK
أنت دافعنا

تابعونا على Burgan Bank Official page @burganbankgroup www.youtube.com/burganbankchannel

لمزيد من المعلومات اتصل على 1804080. أو تفضل بزيارة موقعنا www.burgan.com

محمد عبد الرحمن اميري (الرئيس التنفيذي لمصرف عجمان):

الحصة السوقية للمصارف الإسلامية ستزيد خلال السنوات القليلة المقبلة



تكمن استراتيجية مصرف عجمان AJMAN BANK في التركيز على سوق الخدمات المالية المتوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية والتي تشهد توسعاً سريعاً، وذلك من خلال تقديم مجموعة متكاملة من الخدمات والمنتجات المبتكرة والتي تم تصميمها لتلبية احتياجات العملاء.

الرئيس التنفيذي للمصرف محمد عبد الرحمن أميري أبدى بعض التحفظات عن وضع قطاع المصارف الاماراتية خلال العام ٢٠١٦ بسبب تراجع أسعار النفط والمشاريع العقارية، واعتبر مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي شريكاً للمصارف أكثر منه منظماً للسوق، متوقعاً زيادة الحصة السوقية للمصارف الإسلامية خلال السنوات القليلة المقبلة، ومشيداً بنتائج المصرف خلال العام ٢٠١٤، حيث بلغت أرباحه ٧٠ مليون درهم بنهاية العام.

تحفظات حيال أداء القطاع المصرفي

■ كيف تقوّمون وضع قطاع المصارف في الإمارات؟

– يعتبر عام ٢٠١٥ من أفضل الأعوام التي مرت على القطاع المصرفي في الدولة خلال السنوات الخمس الاخيرة. لقد واجه القطاع المصرفي في الإمارات ظروفاً صعبة، لكنه استطاع، بفضل من الله تعالى والدعم المستمر للحكومة، تجاوزها والتغلب عليها، وبدأت مظاهر التعافي تظهر على القطاع منذ بداية عام ٢٠١٤. أما عن وضع القطاع في ٢٠١٦، فلدي بعض التحفظات على الأداء المتوقع للقطاع المصرفي خلال هذا العام ويعود السبب في ذلك إلى تراجع أسعار النفط والمشاريع العقارية، حيث أن جزءاً كبيراً من التسهيلات التي تقدمها المصارف والبنوك في الامارات، مرتبطة بهذه المشاريع.

■ هل من مطالب تتوجهون بها إلى مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي بهدف تحسين القطاع؟

– لقد كانت إدارة المصرف المركزي ولا تزال متفهمةً لآلية عمل البنوك والمصارف، وأكدت دوماً على دعمها المتواصل للقطاع، فأصبح المصرف المركزي بمثابة شريك لمصارف ومؤسسات القطاع أكثر من كونه منظماً لها ولعملياتها..

لقد كانت إدارة المصرف المركزي ولا تزال متفهمةً لآلية عمل البنوك والمصارف

زيادة الحصة السوقية للصيرفة الاسلامية

■ في رأيكم هل يولي المصرف المركزي الاهتمام الكافي واللازم للصيرفة الاسلامية؟

– في رأيي، إن من يتوجب عليه فعلاً الاهتمام بالصيرفة الاسلامية اكثر من المصرف المركزي هو البنوك، وذلك باعتبارنا دولة إسلامية، وثقتنا بأن المستقبل هو للصيرفة الإسلامية، وبمجرد أن تنتهج البنوك هذا النهج، فإننا وبلا شك، سنبدأ بالحصول على الدعم المطلوب من المصرف المركزي. أما عن وضع قطاع الصيرفة الإسلامية بشكل عام، فمن الجدير بالذكر أن مبادرة صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم في إعلان دبي عاصمة للصيرفة الاسلامية، كان لها دور كبير في تعزيز مكانتنا وتدعيم موقعنا، وبشكل واضح، وأتوقع أن يستمر تأثير المبادرة على القطاع خلال السنوات القليلة المقبلة، بحيث ستشهد الأسواق زيادة ملحوظة في الحصة السوقية للمصارف الاسلامية. حيث نأمل أن تبلغ حصة المصارف الاسلامية ٥٠٪ من إجمالي السوق وذلك بحلول العام ٢٠٢٠. وتبلغ الحصة السوقية للمصارف الإسلامية في الوقت الحالي ما يعادل ٢٢٪.

مشاريع توسعية

■ هل تأثرتم بالاجراءات التي فرضتها الخزينة الأميركية؟

– إن معظم معاملاتنا المصرفية مترابطة ارتباطاً وثيقاً بالدولار الأميركي ما يعني أن أي تغيير في نسبة الفائدة سيؤثر علينا بشكل كبير ومباشر، إذ أن ما يعادل ٨٠ إلى ٩٠ في المئة من الإيرادات والصادرات الإماراتية مرتبطة بالدولار.

■ كيف تقوّمون وضع مصرف عجمان؟

– يسعدني أن أقول بأن مصرف عجمان يشهد تقدماً وتطوراً ملحوظين، والدليل على ذلك حجم الأرباح التي حققها المصرف بحلول نهاية العام ٢٠١٤، حيث وصلت أرباحنا إلى ٧٠ مليون درهم مقارنةً بالسنوات السابقة، ويعد مصرف عجمان حالياً أحد أسرع المصارف نمواً في المنطقة. كما يمتلك محفظة تتميز بانخفاض نسبة الديون المتعثرة فيها وبنسبة أقل من ١ بالمئة. من ناحية أخرى، نحن بصدد تنفيذ خطط مستقبلية للتوسع والانتشار على مستوى دول الخليج العربي، وبالأخص في كل من السعودية وقطر.■

بنك ظفار
BankDhofar

ثقتكم أساس نجاحنا



18 جائزة مرموقة خلال عام 2015

إن ثقتكم بنا كانت و ما زالت الحافز والدافع الأساسي على بذل المزيد من الجهد والعمل الجاد لنوفر لكم أفضل تجربة مصرفية من منتجات و خدمات بمعايير وجودة عالمية. وقد أثمرت هذه الجهود الحثيثة على حصولنا على العديد من الجوائز وشهادات التقدير من جهات مختلفة محلية ودولية عبر مختلف جوانب عملنا.



Vince Cook (CEO National Bank of Fujairah NBF):

We are very focused on building deep understanding of different industries and sectors



Al Bayan Magazine met Vince Cook, CEO-National Bank of Fujairah NBF who talked about the main challenges they are facing as well as their latest developments. He further expressed his opinion regarding the decrease in oil prices and its impact on the banking sector. Cook said that they don't rely on large scale government deposits where low oil prices are having the biggest impact. Below is the Q & A:

*** How do you read the decrease in oil prices and its impact particularly on the banking sector and generally on the economy of your country?**

- The government in UAE is a principle driver of the economy in many areas. If there is less cash available, then the money is not necessarily there to spend on sort of projects as quickly as you would like so things will get a little bit delayed. From a banking sector point of view, it affects the amount of liquidity in the system. For the National Bank of Fujairah, we operate in the middle market so we are a little bit removed from that problem. We don't rely on large scale government deposits. We work in the private sector economy. We've seen that there is still liquidity available in the market and we see that liquidity in the world as a whole is still very high.

We have a nationwide government-led initiative

*** CYBER ATTACK managed to break into the electronic system of JP Morgan Chase bank, and seize the entire database as well as sabotage its programs. Do you think that Arab Banks could be exposed to such similar electronic attacks? And are they technically prepared to protect their systems? Knowing that the cost of security is very expensive.**

- We are facing attacks everyday, but the fact is that the number of successful ones are very small. If we look at it from UAE perspective, we have a nationwide government-led initiative. It is there to create certain standard of defense and it seems to be working extremely well.

We feel that we do cover the principle risks and obviously our main concern is to be able to continue to service the customers no matter what happens in the background and make sure that they can believe in the integrity of the system. UAE system to a large extent operates very strongly.

We will still grow

*** What are the main challenges you are facing?**

- The economy was very healthy in 2012, 2013 & 2014 but we saw softness in 2015 so we just need to adjust our expectations of growth. I don't think we will grow as fast as we did in the last two years but we will still grow.

NBF Elham

*** What are the latest developments of your bank?**

- We are very much focused on building deep understanding of different industries and sectors. We just launched NBF Elham which is focused on Emirati women entrepreneurs and we believe that this is a group of people that will hold great promise for the future of the private sector in the country, so we want to help these people develop their businesses. That is a very exciting development for us.

بنك الفجيرة الوطني يفوز بجائزة «أفضل بنك محلي في الإمارات» من «إيميا فاينانس»

أعلن بنك الفجيرة الوطني NBF عن فوزه بجائزة «أفضل بنك محلي في الإمارات العربية المتحدة» في حفل توزيع جوائز مجلة «إيميا فاينانس» للخدمات المصرفية في الشرق الأوسط لعام ٢٠١٥. ومع هذه الجائزة تتعزّز سمعة البنك أكثر فأكثر كبنك رائد في الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات وكأكثر المؤسسات المالية اعتباراً في الدولة.

وقال **كريستوفر مور**، الناشر للمجلة، انه من خلال منح الجائزة إلى بنك الفجيرة الوطني، تعترف المجلة بطموح البنك ومكانته الصاعدة على الساحة الدولية. وأردف: «إن نتائج بنك الفجيرة الوطني للأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠١٥ وأداءه بعد الأزمة المالية العالمية مذهلان بالفعل. وقد لفتنا أيضاً النمو القوي لصافي أرباح البنك، والمعدلات الثابتة لنموه السنوي المركب، واهتمامه وتركيزه على تأمين خدمات مصرفية متقدّمة في مجالي الأعمال والتجارة. فضلاً على ذلك، تستحق مبادرات البنك للعمل بأعلى المعايير في مجالات الحوكمة وإدارة المخاطر والموارد البشرية الثناء والتقدير».

يجدر الذكر أن بنك الفجيرة الوطني غدا البنك الأكثر استقراراً من ناحية الأداء العالي في دولة الإمارات، محققاً معدلات نمو سنوي مركّب تتفوّق دائماً بأدائها على السوق بهامش كبير وعلى مدى فترة طويلة. فقد نما صافي أرباحه في خلال الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠١٥ بنسبة ٢٢,٩٪، بالمقارنة مع العام المنصرم، متجاوزاً بذلك عدداً كبيراً من البنوك النظيرة في قطاع الخدمات المصرفية المحلي.

وقال **فينس كوك** VINCE COOK الرئيس التنفيذي لبنك الفجيرة الوطني: «إنه لشرف كبير لنا أن نتسلّم هذه الجائزة. ويأتي هذا التكريم الأخير بُعيد اختيار البنك كالأفضل في الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات في الإمارات العربية المتحدة. وليست هذه الجائزة تأكيداً إضافيّاً على سجلّنا الحافل وتقدّمنا فحسب، بل هي أيضاً إعتراف عظيم بثقة عملائنا وإيمانهم بنا. ولا شكّ في أن هذه الجائزة ستمنحنا المزيد من الثقة للمحافظة على مسارنا الطليعي ضمن جهودنا المستمرة لبناء البنك للمستقبل. وأودّ انتهاز هذه الفرصة لشكر عملائنا وشركائنا، وأخيراً وليس آخراً، لشكر موظفينا لدعمهم وشراكتهم، فمن دونهم، ما كان بنك الفجيرة الوطني ليصل إلى المكانة التي وصل إليها».

Peter England (CEO of RAK Bank):

Liquidity is one of the biggest challenges on the long term



Al Bayan Magazine met Peter England, CEO of RAK Bank who expressed his points of view regarding the decrease in oil prices and its impact on the banking sector & the economy. He further talked about the electronic tools trend and gave us an idea about their results for this year. Below is an account of the interview.

*** How do you read the decrease in oil prices and its impact particularly on the banking sector and generally on the economy of your country?**

- It is going to be very challenging if it remains at its current level or goes lower. One of the biggest challenges on the long - term will be liquidity, it doesn't seem to be a problem at this point at least for banks like us but industry wise if oil price stays low for a long period of time, the cost of funding will go up. Also, we noticed that some of the projects in the region are beginning to be delayed which will eventually have a flow through effect.

*** CYBER ATTACK managed to break into the electronic system of JP Morgan Chase bank, and seize the entire database as well as sabotage its programs. Do you think that Arab Banks could be exposed to such similar electronic attacks? And are they technically prepared to protect their systems? Knowing that the cost of security is very expensive?**

- It is a constant battle everyday, the fraudsters are always coming up with new things to try to break in to the customer systems. The Middle East banks are better prepared than others, in the case of RAK Bank for example we are very well prepared because we suffered a problem like this few years ago and as a result you are naturally much more vigilant than if you haven't had a problem. You have to keep spending more money, time and energy so that as the criminals become increasingly sophisticated you have to try to keep ahead of the game & invest more in terms of monitoring tools and people.

*** In the banking sector, the recent trend is to give up the use of plastic cards or even paper-work and rather use electronic tools. Does this development raises the level of Risk & Frauds or does it reduce such chances?**

- In my opinion in the longer - term you should be less exposed compared to the old days of paper & signature.

*** Are you satisfied with your results for this year?**

- This year has been challenging, but we should close the year with relatively good results. A lot of banks will finish with reasonable results I suspect. Some will do a bit better and others will do a little bit worse. If oil price stays low and geopolitical factors remain difficult, I think next year will be very challenging. Broadly though I expect the UAE to perform well relative to our regional peers.



يفتخر **بنك رأس الخيمة الوطني** بحصوله على **المركز الأول في العالم العربي** من حيث العائد على الأصول، وذلك وفقاً لتقرير مجلة بانكر لأفضل ١٠٠ بنك عربي. إن ثقتك الغالية فينا هي أعظم مكافأة لنا.

بنك رأس الخيمة الوطني
RAKBANK

www.rakbank.ae



محمد قاسم العلي

(الرئيس التنفيذي لشركة الصكوك الوطنية NATIONAL BONDS - الإمارات):

توافر الرعاية الحكومية لنمو أفضل في الاقتصاد الإسلامي

الرئيس التنفيذي لشركة الصكوك الوطنية NATIONAL BONDS محمد قاسم العلي لاحظ نمو الإقتصاد الإسلامي في شكل مطرد، واشترط لتحقيق نمو أفضل في هذا الإقتصاد توافر عوامل عدة أهمها الرعاية الحكومية، منوهاً بإطلاق بوابة الإقتصاد الإسلامي في دبي، مشيراً الى توفير الشركة السيولة في سوق الإمارات، مبدياً طموحه لتحقيق الأفضل وزيادة عدد المدخرين والمساهمة في تسهيل حياتهم المستقبلية. ولم ينسَ محمد قاسم العلي التنويه بمبادرة حاكم امارة دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم لدعمها الحكومي.

دعم حكومي

■ ما تقويمكم للمنتديات التي تناقش موضوع الصيرفة الإسلامية؟

–يشهد الإقتصاد الإسلامي نمواً مطرداً، لكن وللأسف لا يزال حجمه صغيراً قياساً بالإقتصاد العالمي، ما يستوجب جهداً جماعياً بغية تحقيق المزيد من النمو والتوسع.

وبالنسبة الى المنتديات فإنها تشكل عملاً جماعياً ومنصة تجمع صانعي القرار وقادة الأعمال من جميع أنحاء العالم الإسلامي وخارجه حيث يعملون على تحويل الأفكار الى تطبيقات. ولتحقيق نمو في الإقتصاد الإسلامي من المفروض توافر عوامل عدة أهمها وجود رعاية حكومية في كل دولة وعلى المستويات كافة.

وفي ما خص دولة الإمارات فقد أطلق حاكم إمارة دبي الشيخ **محمد بن راشد** مبادرة دعم حكومي تمثلت بجهد جماعي على المستوى القانوني والتشريعات وتقديم المحفزات لجذب الإستثمارات.

عولمة الإقتصاد الإسلامي

■ أطلق الشيخ محمد بن راشد مؤخراً مبادرة «دبي عاصمة للإقتصاد الإسلامي» و«بوابة الإقتصاد الإسلامي العالمي الالكترونية» بمَ تعلقون؟

– إطلاق بوابة الإقتصاد الإسلامي مبادرة مهمة جداً وخطوة رائدة نحو عولمة الإقتصاد الإسلامي كونها تتضمن أخباراً ومعلومات وبيانات، بالإضافة الى مسح سوقي لمختلف القطاعات المكونة للإقتصاد الإسلامي، ما يسهل على المستثمرين الأجانب الحصول على التحليلات للتعرف أكثر على مكونات هذا الإقتصاد الرائد، وقد تم تطوير هذه البوابة بمبادرة من «مركز دبي لتطوير الإقتصاد الإسلامي» بالشراكة مع «تومسون رويترز».

وتشكل هذه المبادرة خطوة مهمة وتأتي ضمن العديد من المبادرات التي أطلقها الشيخ **محمد بن راشد**، والتي من شأنها المساهمة في تحقيق رؤية دبي بالتحول الى عاصمة عالمية للإقتصاد الإسلامي.

توفير السيولة

■ ما هي أهم إنجازات «الصكوك الوطنية» لدعم الإقتصاد الإسلامي؟

– تصدر شركة الصكوك الوطنية البرنامج الأول من نوعه على مستوى العالم والمكوّن من صكوك مضاربة مرتبطة بنظام تحفيز يقدّم من قبل الشركة. وقد قررت الشركة توفير سيولة في السوق وتوظيفها في برنامج يهدف الى تكوين مدخرات للأفراد، الى جانب توظيف الأموال في دعم الإقتصاد المحلي. بحيث انه وللأسف معظم الموجودات في البنوك الإسلامية والتقليدية توظف في اقتصادات خارجية في معظمها غير إسلامية ما يحول دون تحقيق النمو الإقتصادي للبلاد، ولهذا الغرض وظفت شركة الصكوك الوطنية ٩٧ في المئة من موجوداتها داخل دولة الإمارات وفي مختلف المجالات وبطريقة مدروسة ومنظمة، وقد تمكنت من إثبات قوتها في السوق وقدرتها على تخطي مختلف الأزمات.

قيمة مضافة

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة خلال العام ٢٠١٥؟

– نطمح دائماً الى تحقيق الأفضل، كوننا لا نزال شركة صغيرة الحجم ولا تتخطى موجوداتنا ٥,٨ مليارات درهم، مقارنة بتلك الموجودة في السوق والتي يصل إجماليها الى ١,٤ تريليون درهم. كما نسعى الى زيادة عدد المدخرين والمساهمة في تسهيل حياتهم المستقبلية من خلال تقديم عوائد مجزية على الأموال الموظفة لدينا وإيجاد قيمة مضافة لحملة الصكوك. ■



- الخدمات المصرفية للأفراد
- الخدمات المصرفية الإسلامية
- الخدمات المصرفية للشركات
- الخزينة والاستثمار

النجاح يحتاج لشريك، فكنتم خير شركاء

المصرف
AL MASRAF
Arab Bank for Investment & Foreign Trade المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية

40 Since 1975

600 52 9999 www.almasraf.ae

Mark Robinson

(CEO CBI - UAE):

UAE especially prepared to address the impact of the price of oil because of diversified economy



In a Q & A, Mark Robinson, the CEO of Commercial Bank International (CBI) in the UAE, discusses the impact of low oil prices on the UAE banking sector, the importance of investing in security and technology, and how CBI's new leadership team are moving the bank forward with their strategy for growth.

*** How do you read the decrease of oil prices and its impact on the banking sector and economy in UAE?**

- The decrease in the price of oil has reduced budgets of oil-exporting governments in the GCC, placing pressure on regional liquidity, and this has affected both the public and private sectors. However, the UAE has been impacted less due to its diversified economy, which reduces its reliance on oil. It is also the financial capital of the Middle East, attracting investment from across the world and spurring capital market activity in the region. Banks like CBI play a vital role in this cycle by providing small and large businesses with capital for growth.

*** CYBER ATTACK managed to break into the electronic system of JP Morgan Chase bank, and seize the entire database as well as sabotage its programs. Do you think that Arab Banks could be exposed to such similar electronic attacks? And are they technically prepared to protect their systems? Knowing that the cost of security is very expensive?**

- Banks everywhere have to be vigilant about security. Protecting the integrity of our customers' financial information is our top priority and CBI employs various security measures to protect customers' transactions and personal information. Additionally, we provide a number of tools for customers for password and Internet security protection.

*** What are the main challenges you are facing?**

- We are continuously investing in technology, distribution networks, and enhancing our people bench strength. The challenge then becomes about how we do this while still "staying personal" to our clients. We want to ensure that we maintain close relationships with our clients even as we scale our technological abilities.

*** In the banking sector, the recent trend is to give up the use of plastic cards or even paperwork and rather use electronic tools. Does this development raises the level of Risk & Frauds or does it reduce such chances?**

- Investing in electronic solutions is crucial. Digitization has enhanced the way banks and all other sectors do business, including governments. The UAE is an example of how technology transformed the economy. Technology also levels the playing field, especially for smaller players. On the consumer side, electronic services have completely changed the way people manage their finances, giving them incredible flexibility and great accessibility to their banks.

*** What are the latest developments of your bank?**

- Over the last 12 – 18 months, CBI's new leadership team has implemented a new strategy for growth within the bank. This has required significant interventions in all areas, with a focus on capital restructuring.

Looking ahead, we will continue to strengthen our balance sheet and grow the business by focusing on certain segments in the retail and commercial banking markets in the UAE. CBI is now primarily a corporate bank with nearly two-third of our exposure to corporate loans. Over the next five years, our consumer loans' share of the loan book will grow. Our priority areas include trade finance, business banking and Islamic banking.

Peter Baltussen

(CEO Commercial Bank of Dubai):

Investors remain optimistic about UAE



When in Dubai, Al Bayan Magazine met Peter Baltussen, CEO of Commercial Bank of Dubai (CBD) who expressed his points of view regarding the decrease in oil prices and its impact on the banking sector and on the economy.

Baltussen said that they invest a lot of money on protecting customer data to keep them safe and discreet. Following is an extract from the interview.

We are well capitalized, liquid and profitable and in the last two years we have seen a good growth in the banking system

*** CYBER ATTACK managed to break into the electronic system of JP Morgan Chase bank, and seize the entire database as well as sabotage its programs. Do you think that Arab Banks could be exposed to such similar electronic attacks? And are they technically prepared to protect their systems? Knowing that the cost of security is very expensive?**

- Many Arab Banks like ourselves have a rigorous system to have penetration testing on a daily basis by larger international firms. It is all web based. Most banks including ourselves have a very stringent approach towards using internet and ensuring that possible intruders cannot use fake websites to enter into our systems. I am not sure if all banks really take this issue seriously. Protecting customer data are the most important thing and we should keep them safe and discreet. Thus, we do invest a lot of money in making sure that this happens.

*** How do you read the decrease in oil prices and its impact particularly on the banking sector and generally on the economy of your country?**

- We have issued a bond for Commercial Bank of Dubai (4 hundred million dollars) last month so we have done road shows in Singapore, Hong Kong and London. Investors understand the difference between UAE and the rest of the GCC in the sense that only a third of the GDP in UAE is roughly oil and gas related and two thirds is non oil and gas. Clearly, there is an impact because we are a global economy but it is significantly less than some of the surrounding countries in the GCC. We do see that the government is very proactively ensuring that there is no disruption in what we are trying to do in terms of the large infrastructural projects. Banks are still well capitalized, we are liquid and profitable and the last two years we have seen a good growth in the banking system and we will see continuous growth but maybe at a lower base going forward. Investors remain quite optimistic about UAE.



رجائي عياش

(بي ان واي ميلون بنك BNY MELLON BANK):

المصارف تحتاط لمخاطر الاعتداءات الالكترونية وتوظف الكوادر المؤهلة للقيام بالمهمة

وصف المدير الإقليمي للإدارة العالمية للعملاء في منطقة الخليج العربي في «بي ان واي ميلون بنك» BNY MELLON BANK رجائي عياش القطاع المصرفي في الإمارات بالقوي والمتين والمتمتع بملاءة عالية، وقدّر له ان يبقى قادراً برغم التحديات على توفير وسائل تمويل مختلفة لمواجهة التزاماته ونفقاته، كاشفاً عن تحقيقه نمواً برقم مزدوج في مؤشراته كافة نتيجة الخدمات المميزة التي يوفرها لعملائه، مطمئناً الى ان المصارف قاطبة تحتاط لمخاطر الاعتداءات الالكترونية، حتى انها توظف الكوادر المناسبة والمؤهلة للقيام بهذه المهمة.

تأثير سلبي لانخفاض أسعار النفط

■ كيف تقيّمون وضع المصارف في الإمارات وهل تجدون ان لانخفاض أسعار النفط تأثيراً على الإقتصاد عموماً والقطاع المصرفي خصوصاً؟

–بكل تأكيد فانخفاض أسعار النفط له تأثيره السلبي على المصارف والقطاعات الانتاجية الأخرى، لكن القطاع المصرفي في الإمارات قوي ومتين ويتمتع بملاءة مالية عالية. وبرغم انه سيواجه التحديات مستقبلاً سيبقى قادراً على توفير وسائل تمويل مختلفة لمواجهة التزاماته ونفقاته خلال الفترة المقبلة..

■ المعروف ان بنك ميلون يتميز بطابع خاص فهل سيتأثر بهذه التحديات أم ان وضعه مختلف؟

– كل مصرف وان كان يتمتع بخصوصية معينة يتأثر بانخفاض أسعار النفط إذ يؤدي هذا الانخفاض الى تراجع في بعض الإستثمارات المحلية وحركة الاستثمارات من الخارج.

ادارة الثروات اختصاصنا

■ لدى بعض المصارف اليوم اتجاه نحو إدارة الثروات، فما مدى الأهمية التي يعطيها بنك ان واي ميلون لهذا الاتجاه، وماذا حقق فيه؟

–نولي هذا الاتجاه أهمية كبرى والدليل تعيين مدير خاص قبل عام لإدارة هذه الخدمة في منطقة الشرق الاوسط. ان نظرتنا ايجابية لهذا القطاع، ونحن على توسع فيه.

القطاع المصرفي في الإمارات قوي ومتين ويتمتع بملاءة مالية عالية

نمو جيد

■ ما هي أهم الإنجازات التي استطعتم تحقيقها في البنك برغم الظروف الصعبة القائمة في المنطقة حالياً؟

– رغم كل الصعوبات والتحديات التي تواجه المنطقة فقد حققنا نمواً جيداً بلغت نسبته رقم مزدوج في مختلف المؤشرات، وهذا النمو جاء نتيجة الخدمات المميزة التي يقدمها البنك لعملائه والعلاقات المتينة التي تربطه بهم، بحيث يعتبر من أوائل البنوك التي دخلت الى الإمارات. وقد افتتح أول بنك لنا في أبوظبي عام ١٩٩٧ مما يطبعه بصدقية عالية جداً.

■ ما هو الإستثمار الذي يعود عليكم بعوائد مجزية حالياً؟

– لا يزال الطلب على الإستثمارات البديلة، سواء الملكية الخاصة أو العقار عالياً رغم الركود والأوضاع الإقليمية والعالمية غير المستقرة.

انفاق ٨٠٠ مليون دولار على تطوير قطاع التكنولوجيا

■ ألا يؤدي التوجه الحالي نحو الصيرفة الالكترونية في المنطقة الى نشوء تخوف من الاعتداءات الالكترونية كما حدث لبعض البنوك العالمية، وكيف تواجهونها في مصرفكم؟

– القطاع التكنولوجي مهم جداً ولا يمكن اهماله حالياً، وما من مصرف، سواء كان عالمياً أو محلياً، بإمكانه تجاهل التطور التكنولوجي الحاصل في القطاع المالي، وإلا فسيكون حتماً عاجلاً أو آجلاً خارج المنافسة. ومن الطبيعي لدى تطور أي قطاع جديد ان تواجهه مخاطر مستجدة وغير معروفة، في وقت تحتاط المصارف لهذه المخاطر برغم كلفتها المرتفعة. وللعلم فإن بنك ميلون ينفق مئات ملايين الدولارات على صيانة وتطوير القطاع التكنولوجي، كما ان نسبة مرتفعة جداً من قوانا العاملة تعمل في قطاع التكنولوجيا. صحيح ان البنوك ستواجه تحديات ومخاطر جديدة لها علاقة بالتكنولوجيا لكنها تعمل على حماية نفسها منها وهي تنفق بسخاء على ذلك، كما أنها توظف الكوادر المناسبة والمؤهلة للقيام بهذه المهمة. ■

● ملاحظة: يؤكد حديث رجائي عياش تمكنه القوي من اتمام مهمته الدقيقة والمتطلبة للخبرة الواسعة حيث للبنك امتداد اقليمي وعالمي.

ملتزمة تزويد عملائها بحلول أمان في بطاقاتها

باسل التل (نائب الرئيس والمدير الاقليمي لدول المشرق العربي في ماستركارد MASTER CARD):

نوفر رؤية متخصصة وحلولاً رائدة لتطوير التجارة العالمية



أطلقت ماستركارد مؤخراً منتج «درع الحماية» الذي يوفر الحماية لجميع البنوك الموزعة على ٢١٠ دول حول العالم لرصد أي عملية احتيال مصرفي الكترونية، كما أطلقت حلولاً لإتمام عمليات الدفع عبر هاتف المحمول.

نائب الرئيس والمدير الاقليمي لدول المشرق العربي في ماستركارد باسل التل وفي حديث مع «البيان الإقتصادية» رأى ان شعوب منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا استطاعت التأقلم مع الظروف الحالية، وذكّر بالتزام الشركة تزويد عملائها من المؤسسات المالية والتجارية وحاملي البطاقات من الأفراد بحلول أمان من شأنها حماية جميع المشاركين في دورة انجاز معاملات الدفع ببطاقة «ماستركارد»، عارضاً لمزايا منتج «درع الحماية» الذي يوفر الحماية لجميع البنوك الموزعة على ٢١٠ دول حول العالم، مبدياً الحرص على مواصلتها التقدم في مجالات تقديم الخدمات الالكترونية والتسوّق عبر الإنترنت وغيرها. كما توفر رؤية متخصصة وحلولاً رائدة من شأنها تطوير التجارة العالمية، الى متابعتها ميول المستهلكين واتجاهاتهم الشرائية حول العالم عن طريق استخدام نظام فائق التطور لإنجاز معاملات الشراء.

حلول أمان

■ كيف تقيّمون تأثير الاوضاع الصعبة التي تعيشها المنطقة على اعمال شركة «ماستركارد» وما الذي استطاعت تحقيقه خلال العام ٢٠١٥؟

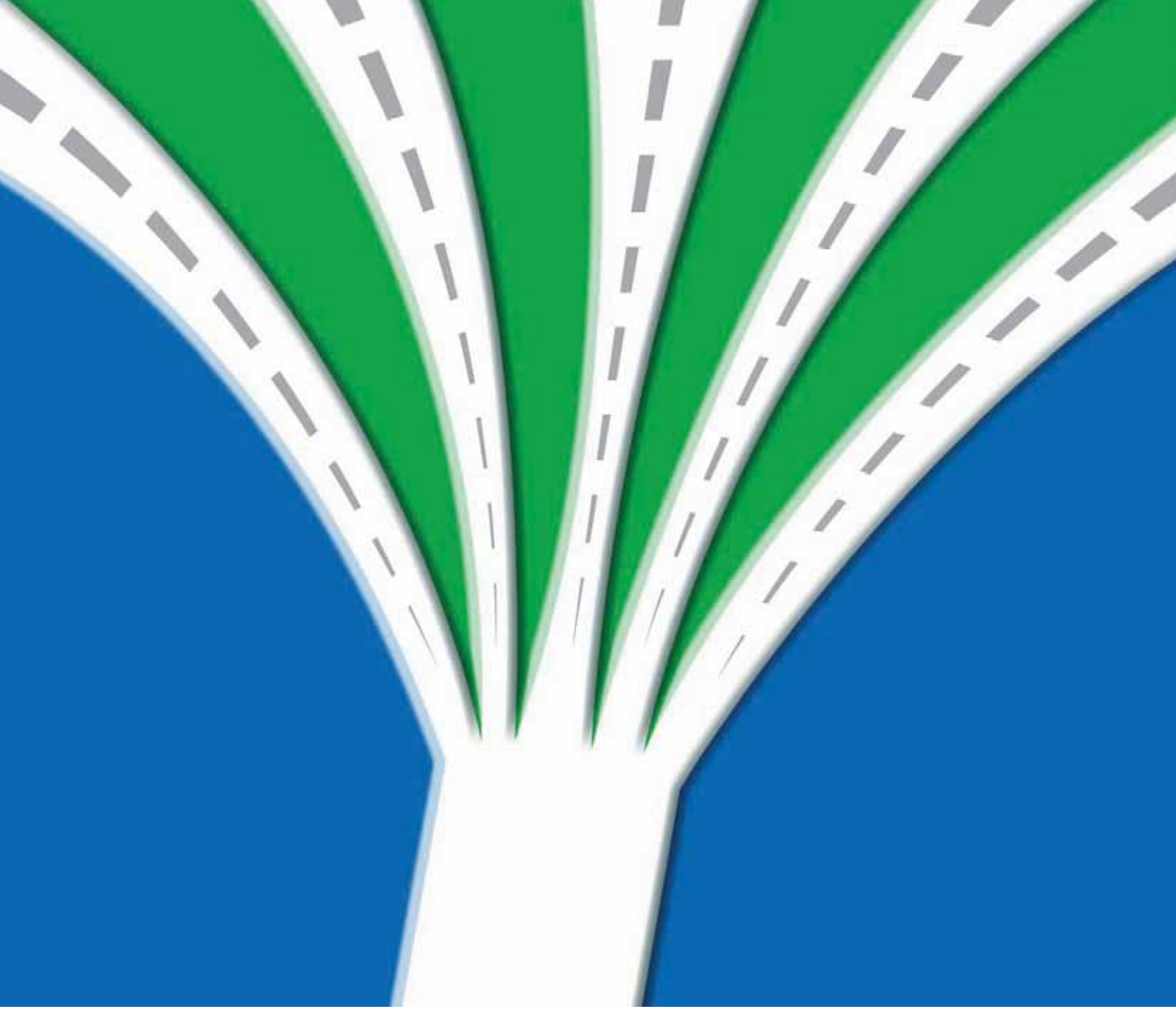
– للاوضاع الاقتصادية المتردية تأثيرها الكبير على المنطقة عموما وتحديدا دول شمال افريقيا والشرق الاوسط، لكن شعوب تلك الدول استطاعت التأقلم مع الظروف برغم تراجع الحركة السياحية فيها جذرياً، حيث انخفض عدد السياح الآتين الى لبنان والاردن ومصر او غيرها. ما يهمنا ان الاقتصاد العربي متماسك حتى الآن، واسعار العملات كذلك. وثمة محاولات حكومية لمساعدة القطاع الخاص الذي يتجه نحو التكنولوجيا والتعليم والابتكار. وقد صدرت مؤخراً قوانين وتشريعات كثيرة لمكافحة ادوات الاحتيال المصرفي والالكتروني. الى ذلك فإن شركة «ماستركارد» ملتزمة تزويد عملائها من المؤسسات المالية والتجارية وحاملي بطاقات ماستركارد من الافراد بحلول امان من شأنها حماية جميع المشاركين في دورة انجاز معاملات الدفع بالبطاقة. كما ان البطاقات التي تستخدمها «ماستركارد» تحتوي على معلومات مشفرة، واستخراج اي من البيانات التي تحتويها امر بعيد المنال. وقد قدمنا مجموعة متطورة من المنتجات المبتكرة وخدمات انجاز معاملات الدفع العالمية والمحلية، واطلقت الشركة هذا العام منتجا اسمه «درع الحماية» ويقدم الحماية لاي بنك، اذ تتوفر فيه منظومة حماية دولية تشمل ٢١٠ دول وهي توفر الحماية للبنك. كما يستطيع البنك رؤية اي شخص يستعمل البطاقة وفي اي مكان من العالم، نوفر اول خط حماية للبنك قبل حدوث عملية الاحتيال. اننا شركة تكنولوجيا عالمية ورائدة، تحقق ارقاما ممتازة الى جانب انها تقدم الكثير من الحلول المتطورة، آخذين في الاعتبار ان التكنولوجيا قطاع لا يهدأ وهو على تطور مستمر وهو جاذب للتطوير والفرص الجديدة. كما تواصل الشركة تقدمها من خلال خدماتها الالكترونية اوالتسوق عبر الانترنت وغيرها.

الى ذلك فإن قطاعنا لم يعد مقتصرا على الصرف بالبطاقة عند البائع بل تحول الى مجموعة من الخدمات المتطورة والمتنوعة.

تقنيات لمنع الاحتيال الالكتروني

■ تعرضت بعض البنوك العالمية للاعتداءات الالكترونية، بم تعلقون على ذلك، خصوصا ان التوجه الحالي لدى كل المؤسسات المالية هو للتخلي عن المعاملات الورقية والبطاقات، وقد كانت لديكم بعض الخدمات المتعلقة بهذا الشأن في العام الماضي؟

– عموما، لا يمكن القضاء على الاحتيال المصرفي والالكتروني تماما، وسيبقى موجودا ما دام هناك خبراء في هذه الاعمال يطاول نشاطهم أعقد شبكات الانترنت الاميركية والروسية والاوروبية التي تتعرض لهجمات الكترونية. لكن يبقى الهدف هو الحد من الاخطار والاضرار. اما بالنسبة للبنوك الاميركية فقد قامت شركة «ماستركارد» بتطبيق جديد في تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠١٥ هو تطبيق «اي.ام.بي تشيب» وذلك لرصد اي عملية احتيال. كما لدينا ادوات كثيرة اخرى لمكافحة الاحتيال الالكتروني، ثم ان البطاقة البلاستيكية ستختفي تدريجيا من المنطقة لتحل محلها البطاقة الذكية، وقد قامت شركة «ماستركارد» بإطلاق حلول لإتمام عمليات الدفع عبر هاتف المحمول. ولكي يتم ايقاف عمليات الاحتيال الالكتروني يجدر التطابق بين اجهزة المحمول والبطاقة التي تكون داخله بواسطة بصمة اليد او العين. كما لدينا طريقة جديدة نعمل عليها حاليا وهي تقوم على نبضة القلب. هذه الطريقة واسمها E.C.G. هي الاحدث في المنطقة لكنها غير متداولة بعد، عموما وسيلة الدفع بواسطة المحمول هي الاكثر نموا حاليا والاسرع، كما يوجد في منطقة الشرق الاوسط وسيلة E-COMMERCE اي التسوق عبر الانترنت او الخلوي وهي تنمو بنسبة ٤٠ في المئة اكثر من اي وسيلة اخرى. ثم ان اكبر متجر لاستخدام البطاقات في لبنان هو «امازون» و«اي باي» و«آي تيونز» وهو اكبر متجر للموسيقى في العالم حاليا. هذه المتاجر لها ايضا رواجها في دبي والاردن، العالم كله اليوم يتحول نحو الوسائل التكنولوجية السهلة في الحياة اليومية والشركة توفر رؤية متخصصة وحلولا رائدة من شأنها تطوير التجارة، وهي تتابع ميول المستهلكين واتجاهاتهم الشرائية حول العالم عن طريق استخدام نظام فائق التطور لانجاز المعاملات الشرائية والبحث عن البيانات ذات الصلة ببعضها البعض او ما يعرف بالتنقيب عن البيانات، كما تقوم الشركة بمساعدة البنوك على استحداث DIGITAL CONVERSIONS في الكثير من خدماتها، اذ باتت البنوك والشركات تعتمد التواصل عبر شبكات التواصل الاجتماعي، وهذا لن يتوقف بل سيتوسع اكثر فأكثر. ■



مع بنـــك الإســـتـثمار
كـل الطـــرق تـــؤدي إلـى الـحـــلول الـمصـــرفيّة.

يوفر بنك الإستثمار أفضل الحلول المصرفية. إننا نقـدم سلسلة كبيـرة من الـخدمـات المميزة الخاصة بالأفـراد والشـركات، مقرونـة ببرامج إستثمارية ذات قيمة إضافية نغلفها بخدماتنـا ورعايتنـا الشـخصيـة. إن كافـة خدماتنا تعتمد على أحدث التقـنيات، وأعلى معـايـيـر الجـودة المعـززة باهتمـامـنا وحـرصـنا لتلبية احتياجاتك المصرفية.

بنك الإستثمار
Invest bank
إختياركم المصرفي

الشارقة – شارع البرج، ص.ب.: ١٨٨٥ هاتف: ٩٧١٦٥٦٩٤٤٤٠+ فاكس: ٩٧١٦٥٦٩٤٤٤٢+ • **المنطقة الصناعية، الشارقة** – ص.ب.: ٣٣٠٠٤ هاتف: ٩٧١٦٥٤٢٠٣٣٣+ فاكس: ٩٧١٦٥٤٣٤١١٤+
المنطقة الحرة لمطار الشارقة – ص.ب.: ٨٨٧٦ هاتف: ٩٧١٦٥٥٧٢٥٣١+ فاكس: ٩٧١٦٥٥٧٢٥٣٢+ • **الذيد** – ص.ب.: ١٤٤٣٣ هاتف: ٩٧١٦٨٨٢٩٩٢٢+ فاكس: ٩٧١٦٨٨٢٩٩٤٤+
دبي – شارع المكتوم، ص.ب.: ١٢٩٥٥ هاتف: ٩٧١٤٢٢٨٥٥٥١+ فاكس: ٩٧١٤٢٢٢٠٨١٨+ • **شارع الشيخ زايد** – ص.ب.: ٢٧٧٣٤ هاتف: ٩٧١٤٣٢١٣١٣١+ فاكس: ٩٧١٤٣٢١٣٣٣١+
أبو ظبي – شارع خليفة، ص.ب.: ٢٨٧٥ هاتف: ٩٧١٢٦٣٩٧٧٧٠+ فاكس: ٩٧١٢٦٣٩٧٧٧١+ • **مصفح** – المنطقة الصناعية، أبو ظبي، ص.ب.: ٩٠٨٧٠ هاتف: ٩٧١٢٥٥٥٥٣٣٦+ فاكس: ٩٧١٢٥٥٥٥٢٧٥+
العين – شارع الغابة، ص.ب.: ١٩٣٣ هاتف: ٩٧١٣٧٦٤٤٤٤٦+ فاكس: ٩٧١٣٧٦٤٥٣٣٥+ • **عجمان** – ص.ب.: ٨٩٩٠ هاتف: ٩٧١٦٧٤٦٧٤٤٤+ فاكس: ٩٧١٦٧٤٦٧٧١١+
رأس الخيمة – ص.ب.: ٣١٩١٣ هاتف: ٩٧١٧٢٣٣٧٣٩٣+ فاكس: ٩٧١٧٢٣٣٦٨٦٩+ • **الفجيرة** – ص.ب.: ١٩٦٩ هاتف: ٩٧١٩٢٢٤٤٤٥٠+ فاكس: ٩٧١٩٢٢٤٤٤٥٣+

Toll free 8006446 **www.investbank.ae**

فيصل كلداري خلال احتفال «المصرف» بعيده الـ ٤٠: نؤكد التزامنا بتقديم افضل الخدمات



من اليمين: شفيق الخوري، حمد العارف، ابراهيم الزعابي، فيصل كلداري، حاتم فرح، يحيى خليل وابراهيم العباس اثناء قطع قالب الحلوى



من اليمين: يحيى خليل، فيصل كلداري، بطي الكندي وشارلز دوغلاس



من اليمين: سوريندرسينك كاندهاري، فيصل دشموخ، عبد الرحمن حسن وألوك بنت



من اليمين: وسيم عدلوني، فارس ابو بكر، احمد العور، خليل الغرير، شارلز دوغلاس ومنال زريقي

احتفل «المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية» AL MASRAF بمرور اربعين عاما على تأسيسه، وفي هذه المناسبة عقد «المصرف» مؤتمرا صحفيا في العاصمة الاماراتية ابو ظبي، تلاه احتفال حضرته شخصيات بارزة إضافة الى رجال اعمال.

والقى الرئيس التنفيذي لـ«المصرف» **فيصل كلداري** كلمة اكد خلالها الاستمرار والالتزام بتقديم افضل الخدمات المالية والمصرفية وبجودة عالية.



من اليمين: ماكوم موريس، شارلز دوغلاس وتي سوين



من اليمين: كنك مدريشا، حمدي عثمان وممدوح ندا

تجدر الاشارة الى ان الارباح الصافية لـ «المصرف» نصف السنوية للعام ٢٠١٥ بلغت ١٨٢ مليون درهم اماراتي بزيادة نسبتها ١٣ في المئة عن الفترة نفسها من العام ٢٠١٤ .

التجاري التونسي البنك الافضل في تونس للعام ٢٠١٥



هشام السفا

البنك التجاري التونسي

للمرة الثانية على التوالي فاز البنك التجاري التونسي بلقب افضل بنك في تونس لعام ٢٠١٥ والذي تقدمه اعرق مجلة في عالم المال والاعمال THE BANKER والمشهود لها على الصعيد العالمي.

وفي المناسبة اكد المدير العام للبنك **هشام السفا** ان البنك نجح في فرض ريادته بفضل استراتيجيته القائمة على النوعية ومراعاة عملائه بمختلف شرائحهم، وهو نال هذا اللقب بفضل جهود جميع موظفيه واطاراته لاستعماله التكنولوجيات الحديثة وتأمين جودة رفيعة في معالجة العمليات المالية لفائدة العملاء.

وبهذا اللقب تؤكد المجلة على الدور الفعال للبنك في المساهمة في تمويل الاقتصاد التونسي وطريقته في الحوكمة الرشيدة واستراتيجيته المرافقة على المستويين الافريقي والدولي.


مصرف التجارة والتنمية، مظلتك المالية في جميع الاحوال
والشريك المثالي لتحقيق آمالك واحلامك.
مصرف التجارة والتنمية من بنغازي الى العالم.
BCD Bank has provided its clients with financial umbrellas in all conditions and at all times.
BCD is your perfect partner in the realization of your dreams and aspirations.
مصرف التجارة والتنمية
BANK OF COMMERCE & DEVELOPMENT
www.bcd.ly

QNB: ربط عملات دول مجلس التعاون الخليجي بالدولار سياسة مناسبة

اكد التحليل الاقتصادي لمجموعة بنك قطر الوطني QNB أن ربط سعر الصرف بالدولار الأميركي هو سياسة مناسبة لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية حيث انها توفر الاستقرار لمعدلات التضخم وللنمو.

وقال التحليل الاقتصادي الأسبوعي للمجموعة، انه مع تقدم دول مجلس التعاون الخليجي في مسار التنويع الاقتصادي، وخصوصاً في ما يتعلق بالصادرات، بإمكانها أن تستفيد أكثر من نظام سعر صرف أكثر مرونة في المستقبل، مشيرا إلى أن هناك إرادة سياسية والتزاما وموارد كافية لدى دول مجلس التعاون الخليجي في الوقت الحاضر، للإبقاء على ربط عملاتها بالدولار الأميركي.

ولفت إلى أن التراجع الحاد الذي طرأ مؤخرا على أسعار النفط أثار بعض التوقعات في سوق العملات حول إمكانية خفض دول مجلس التعاون الخليجي عملاتها، مؤكدا أن هذا الرهان ليس في محله على الأرجح لسببين: الأول أن الربط بالدولار مفيد على المستوى الاقتصادي بالنظر لهياكل اقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي، والثاني أن هناك إرادة سياسية مدعومة بالوفرة في موارد دول مجلس التعاون للحفاظ على هذا الربط.

ولإدراك مزايا هذا الربط، تساءل ما الذي كان سيحدث لو أن دول مجلس التعاون الخليجي كانت تعتمد على نظام سعر الصرف العائم؟ مشيرا إلى أنه في مثل هذا السيناريو، كان تراجع أسعار النفط سيؤدي إلى انخفاض في قيمة العملات المحلية وهو ما حدث في بعض كبرى الدول المصدرة للنفط كروسيا والبرازيل اللتين تراجعت قيمة عملتيهما بواقع ٧١٪ و٨٨٪ على



علي احمد الكواري

QNB

التوالي مقابل الدولار الأميركي منذ منتصف العام ٢٠١٤.

وقال انه حتى في بعض الدول الأخرى المصدرة للنفط التي تعتمد بشكل أقل على الصادرات النفطية مثل كندا والنرويج، شهدت هذه الدول تراجعا كبيرا في قيمة عملاتها (٢٥٪ و٤٢٪ على التوالي خلال الفترة نفسها).

ونبه إلى أن انخفاض قيمة العملة من شأنه أن يثير ارتفاعا كبيرا في التضخم بالنظر إلى الحصة الكبيرة التي تستحوذ عليها السلع والخدمات المستوردة في سلة المستهلكين وهو ما تؤكده التجارب الدولية، حيث تشهد أسعار المستهلك في البرازيل وروسيا تضخما كبيرا، ونتيجة لذلك، كانت البنوك المركزية في دول مجلس التعاون ستقوم برفع أسعار الفائدة لجذب رؤوس الأموال الأجنبية والحد من تراجع قيمة عملاتها والسيطرة على ارتفاع التضخم.

واعتبر أنه على أثر هذا كله، كان النمو سيتأثر سلبيا بشكل شبه حتمي بسبب تراجع الاستهلاك الخاص نتيجة لتقلص القوة الشرائية للمستهلكين من جراء ارتفاع معدلات التضخم، كما كان الاستهلاك سيصبح أقل جاذبية من الادخار بسبب ارتفاع أسعار الفائدة.

وذكر تحليل «كيو ان بي» أن من شأن ذلك كله أيضا تراجع الاستثمار نتيجة لارتفاع أسعار الفائدة، كما أن التقلب المتزايد في معدلات التضخم وأسعار صرف العملات الناجم عن نظام سعر الصرف العائم كان سيجعل من الصعب اجتذاب العمال الأجانب ورؤوس الأموال الأجنبية، وهما المحركان الرئيسيان للنمو في بعض دول مجلس التعاون الخليجي.

وأكد أن هذه الحيثيات تشير بوضوح إلى فوائد النظام الحالي القائم على ثبات سعر الصرف، لافتا إلى ما يراه البعض من أن انخفاض قيمة العملة كان بإمكانه أن يعزز القدرة التنافسية للصادرات ويدفع بعجلة النمو.

ولفت التقرير الى ان دول مجلس التعاون الخليجي نجحت في مراكمة مدخرات كبيرة بالعملات الأجنبية خلال الطفرة النفطية الأخيرة، وبإمكانها استخدام هذه المدخرات للدفاع عن ربط عملاتها بالدولار، حيث تبلغ هذه المدخرات في العديد من دول مجلس التعاون أكثر من ١٠٠٪ من الناتج المحلي الإجمالي.

وقال انه بالرغم من ان بعض هذه الاحتياطيات استخدمت في الأشهر الأخيرة، فإنها تظل كبيرة وكافية للدفاع عن ربط العملات بالدولار حتى لو ظلت أسعار النفط منخفضة لبضع سنوات.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لـ QNB هو السيد **علي احمد الكواري**.

QNB وزاجو يوقعان اتفاقية شراكة

وقع بنك QNB والشركة الصينية العربية للتجارة الإلكترونية «زاجو» اتفاقية شراكة على هامش افتتاح معرض صنع في الصين، وتهدف الاتفاقية الى دعم حركة التجارة البينية بين البلدين في ظل التنامي الإقتصادي الكبير الذي تشهده الدوحة وبكين.

وقال **حمد الجمالي**، مساعد المدير العام لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة في مجموعة QNB على هامش توقيع الاتفاقية: ان بنود الأخيرة تنص على تسهيل فتح اعتمادات الشركات المحلية الراغبة في الاستيراد من شركة زاجو في بنك قطر الوطني، بالإضافة الى ضمان وصول السلع بالجودة المطلوبة وفي الوقت المحدد.

أضاف ان QNB تحرص على عقد الشراكات مع كبرى المؤسسات العالمية لدعم الإقتصاد الوطني وتعزيز التبادل التجاري مع جميع بلدان العالم، مشيراً الى ان الاتفاقية التي وقعت مع «زاجو» ستلعب دوراً محورياً في تسهيل عمليات الاستيراد من السوق الصينية.

QNB يطلق ميزة «ادفع بلمسة واحدة»

خدمة الدفع بلمسة واحدة، هي آخر الخدمات المتطورة والجديدة التي وضعها QNB، المؤسسة المالية الرائدة في الشرق الأوسط وشمال افريقيا في متناول عملائه، عبر الملصقات التي تستخدم تقنية الاتصال قريب المدى (NFC) وذلك بعد نجاح خدمة الدفع باللمس عبر الهواتف المحمولة منذ اطلاقها في ٢٠١٢.

وستمكن هذه الخدمة العملاء من إجراء عمليات الدفع دون الحاجة الى اخراج بطاقات وادخال الأرقام السرية أو البحث عن الأوراق النقدية، مع الحفاظ على نفس مزايا الحماية والأمان.

يذكر انه سبق لـ QNB ان حاز مؤخراً على جائزة أفضل بنك معاملات في الشرق الأوسط وافريقيا، وجائزتي أفضل بنك في الشرق الأوسط لعام ٢٠١٥ وأفضل بنك في قطر لعام ٢٠١٥.



COVERAGE FOR ALL YOUR NEEDS

Aviation | Engineering | Fire | Health | Marine | Motor | Travel

WE COVER YOU TODAY, YOU PROSPER TOMORROW



الدوحة للتأمين
Doha Insurance

INSURE YOUR WORLD

Tel: (+974) 44 292 777 Fax: (+974) 44 657 777
207 C-Ring Road, P. O. Box 7171, Doha - QATAR
E-mail: dicqatar@dicqatar.com
www. dicqatar.com

البنك الأهلي القطري يسجل ١٠,٤٪ نمواً في صافي الأرباح لتبلغ ٥٠٥,٧ ملايين ريال قطري خلال ٩ أشهر

الشيخ فيصل آل ثاني: قدمنا أداء ثابتاً آخر من حيث قوة مبادرات البنك المختلفة في مجال الأعمال

أعلن البنك الأهلي ش.م.ق. القطري عن تحقيق ربح صافٍ NET PROFIT بقيمة ٥٠٥,٧ ملايين ريال قطري خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٥، بنمو نسبته ١٠,٤٪ مقارنة بالفترة السابقة نفسها من العام ٢٠١٤.

وحقّق إجمالي الدخل التشغيلي ارتفاعاً بنسبة ٨,٨٪ ليبلغ ٧٥٣,٣ مليون ريال قطري ويعود هذا النمو بشكل رئيسي الى الإيرادات من غير الفوائد التي ارتفعت بنسبة ٢٨,٦٪ لتبلغ ١٨٢,٦ مليون ريال قطري في ايلول (سبتمبر) ٢٠١٥.

نمت ميزانية البنك العمومية بنسبة ٥,٩٪ مقارنة بشهر أيلول (سبتمبر) ٢٠١٤ لتبلغ ٣٢,٢ مليون ريال قطري نتيجة نمو القروض والسلف.

بلغ إجمالي القروض والسلف ٢٢,٤٢٦ مليون ريال قطري وقد شهد نمواً بنسبة ١١٪.

ارتفع إجمالي التمويل الأساسي بنسبة ١٢,٤٪ ليصل الى ٢٤,٧٦٤ مليون ريال قطري. وضمن إجمالي التمويل الأساسي، ارتفعت ودائع العملاء بنسبة ٨٪ لتصل الى ٢١,٢٤٥ مليون ريال قطري، في حين ان التمويل المستقر الذي يشمل القروض متوسطة الأجل ازداد ليبلغ ٢,٠٠٣ مليون ريال قطري في ايلول (سبتمبر) ٢٠١٥ من ١٨٢ مليون ريال قطري في أيلول (سبتمبر) ٢٠١٤. هذا وتحسّن التمويل المستقر كنسبة مئوية من مجموع الخصوم ليبلغ ٧,٢٪ في أيلول (سبتمبر) ٢٠١٥ مقابل ٠,٦٩٪ في أيلول (سبتمبر) ٢٠١٤.

تحسّن معدّل القروض المشكوك في



تحصيلها ليبلغ ١,١٦٪ في أيلول (سبتمبر) ٢٠١٥ من ١,٢٢٪ في أيلول (سبتمبر) ٢٠١٤، ما يعكس جودة الأصول.

حافظ العائد على متوسط الموجودات على ثباته عند ٢,٢٪ على الرغم من الزيادة في حجم الميزانية العمومية.

استقرّ العائد على متوسط حقوق المساهمين على نسبة مذهلة بلغت ١٦٪ في الأشهر التسعة الأولى من ٢٠١٥.

وتعليقاً على هذه النتائج، قال الشيخ **فيصل بن عبد العزيز بن جاسم آل ثاني**، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في البنك الأهلي: «لقد قدمنا أداء ثابتاً آخر من حيث قوة مبادرات البنك المختلفة في مجال الأعمال. فقد ركّز البنك على زيادة التمويل المستقر، وكنتيجة لذلك، باتت القروض المتوسطة الأجل تمثّل الآن ٧,٢٪ من إجمالي الخصوم. وتقديراً لأدائنا الممتاز، قامت وكالة فيتش للتصنيف الإئتماني، بتأكيد تصنيف العملات الأجنبية الطويلة الأجل على +A، مما يعكس زيادة الأرباح المرتفعة التي حققها البنك الأهلي، بالإضافة الى السيولة المرضية، وجودة الأصول السليمة والنسب الرأسمالية الصلبة».

وأضاف رئيس مجلس الإدارة «لقد اتخذ البنك خطوات استباقية لضمان استعداده وامتثاله لنظام حماية الأجور المرتقب في دولة قطر بدءاً من شهر تشرين الأول (اكتوبر) ٢٠١٥، أي قبل شهرين من موعد بدء التنفيذ في ٢ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٥ كما حدّدته السلطات الحكومية.

أطلق البنك خدمة التحصيل الإلكتروني المخصصة لعملائه من الشركات بهدف جمع المدفوعات عبر الإنترنت من خلال بطاقات الإئتمان والخصم. وسيسمح ذلك بإجراء المعاملات بسهولة تامة ومن المتوقع ان يحسّن كفاءة تحصيل الدفعات بين طرفين عبر استخدام التكنولوجيا الرقمية.

هذا وتمت المصادقة على امتثال البنك لصناعة بطاقات الدفع – معايير أمن البيانات (PCI-DSS) وفق أحدث إصدار لها. ومن المعروف ان (PCI-DSS) هي من أشد المعايير الأمنية في صناعة بطاقات الدفع إذ توفر ضمانات إضافية للعملاء من حيث الأمن والموثوقية في التعامل مع المعلومات الحساسة التي تحتوي عليها بطاقات العملاء.

فاز البنك بجائزة تطبيق تكنولوجيا مخاطر الإمتثال لعام ٢٠١٥ من مجلة ASIAN BANKER وقد تسلّم الجائزة لتطبيقه الناجح لحلول إدارة رأس المال وفقاً لتعليمات مصرف قطر المركزي.

ونودّ في الختام ان نغتنم هذه الفرصة لنشكر مصرف قطر المركزي على قيادته الحكيمة ودعمه لنا».



Ahlibank.
Local, modern, and secure banking.

Ahlibank has been at the heart of the business community in Qatar for over 30 years. For all of that time we have stayed true to our traditional values and they have defined who we are today. We have a credit rating of (A+) from Fitch Ratings and (A) from Capital Intelligence.

In line with the vision of Qatar, we are looking to the future and embracing change whilst retaining our heritage. Across all our business divisions, we are investing in people, technology, processes and premises to bring you tomorrow's banking today.

We offer a range of products and services to serve our current and future customers including; Corporate Banking, Retail Banking, International Banking, Treasury & Investments, Private Banking and Brokerage Services.

Ahlibank. With you.

ahlibank.com.qa

البنك الأهلي
ahlibank

D.R. Seetharaman (Group CEO - Doha Bank):



When in Qatar, Al Bayan Magazine met D.R. Seetharaman, Group CEO of Doha Bank who evaluated the banking sector in the region and expressed his opinion regarding cyber attacks. He further talked about the green banks and their latest developments. D. Seetharaman said that every banker should be professional and transparent. Following is an extract from the interview.

*** How do you evaluate the banking sector in the region for 2015?**

- The deflection in the oil prices reduced the government revenues and according to IMF the current account deficit is possible in many states and fiscal deficit is also set in all the GCC states including Qatar. The macroeconomic stability is strong, we have to understand this. The approach now is to rationalize the mechanism and ensure fiscal discipline. The financial stability is there, economic fundamentals are strong and we have investments in multiple sectors and markets, there is nothing which will invade the overall financial stability of the region but the long term view is to have sustainable performance. The reason why they haven't diminished the production is because they wanted to make sure that the oil price bounce back. We are seeing a short term phenomenon because nobody can sustain below 40 dollars. You have to create more financial market reforms, unify the regulators, create single window for business development, improve the investment climate, etc ...
The bigger picture is to recognize that definite opportunity long term is there and we should not underestimate the capacity of these GCC countries by looking at the short term fluctuations. In my opinion, to create a sustainable economy, we need green economy which means green transportation, green building, non-hydrocarbon development, green banking as well as reducing the waste and have water management.

We have to build tolerance & resilience management

*** CYBER ATTACK managed to break into the electronic system of JP Morgan Chase bank, and seize the entire database as well as sabotage its programs. Do you think that Arab Banks could be exposed to such similar electronic attacks? And are they technically prepared to protect their systems? Knowing that the cost of security is very expensive?**

- Service security is paramount and it is not one bank's issue or one country's issue but it is a global issue. The more we internally integrate the systems, it will unify the investment climate. As for Qatar is concerned, we have seen under the ministry of communication and technology that it is getting unified and more secured parameters are set in. The banks are well regulated to have his compliance model. Nobody is immune but we learn from previous experiences. We have to build tolerance & resilience management.

*** What about the green banks?**

- The Global financial crisis has made me rethink on Green Banking. Banks as Socially responsible citizens should earmark capital for Green Banking apart from capital for regulatory requirements. A portion of the capital of the financial institution should be channelized for investments of green purpose whether it is for water management, water conservation renewable, etc... That will reduce the carbon emission and Doha Bank is the first bank in the region to recognize green banking and at retail level, we should have green credit card, lending and our investments towards green purpose.

*** What are the latest developments of your bank?**

- We will continue to work on our mission, we need to make sure that we produce a consistent return to shareholders, to innovate and expand our footprints in markets, we have started our activities in South Africa and thus we are the first Arab bank to be in Africa. We are going to improve our market share, go into new places, skill up our business model and expand our capital. We want to make sure that we add value to Qatar especially that it is a country of great substance and we want to be an internal part of that substance. We want to promote the global partnership and we will always aim high.

*** What is your message to every banker in the region?**

- Be absolutely professional and transparent, establish high governance standards and ensure that public finance is all about taking care of all the stakeholders, customers, staff, regulators and shareholders, as well as being socially responsible.



خبراتنا



- إحدى الشركات الرائدة في مجال الإستشارات الإستثمارية في سلطنة عمان
- خدمات استثمارية متكاملة بخبرة إقليمية تصل لأكثر من ٢٠ عاماً
- حلول إدارة الثروات في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا وامريكا
- نعتمد منهجا مبني على البحوث المالية والرؤية المتعمقة والتي تتمحور كلها حول عملائنا
- صنفت الشركة كأفضل مدير لإدارة الأصول في سلطنة عمان من قبل جلوبال بانكنج اند فايننس ريفيو

تحقيق أفضل النتائج من خلال توفير استشارات موجهه خصيصا لاحتياجاتك

علمتنا خبرتنا الطويلة في الأسواق المالية والتي تفوق ٢٠ عاماً أن ندرك ونفهم متطلبات مستثمرينا الفريدة مما ساعد المتحدة للأوراق المالية على تقديم الحلول المصممة خصيصاً للمستثمر، حيث نسعى إلى توفير المشورة لمساعدتكم على نيل أهدافكم الإستثمارية.

إن كنت تبحث عن شريك استثماري يُدرك احتياجاتك الفريدة، اتصل بنا على الرقم ٢٤٧٦٣٣٠٠

خدمات الوساطة | إدارة الأصول | إدارة صناديق الاستثمار
تمويل الشركات | إدارة بحوث الاستثمار
E-tadawul - أول موقع إلكتروني للتداول عبر الإنترنت في عُمان

خبراتنا، صُممت لك خصيصاً.

المتحدة للأوراق المالية ش.م.م
UNITED SECURITIES LLC.

ص ب ٢٥٦٦، روي، الرمز البريدي ١١٢، سلطنة عمان. • هاتف: ٢٤٧٦٣٣٠٠ ٩٦٨+ • فاكس: ٢٤٧٠٥٠٠٦ ٩٦٨+ • البريد الإلكتروني: info@usoman.com • www.usoman.com



الشيخ محمد الجراح الصباح (بنك الكويت الدولي -KIB):

قرارات هيئة الرقابة تصب في مصلحة القطاع المصرفي الكويتي

ثمن رئيس مجلس إدارة بنك الكويت الدولي الشيخ محمد الجراح الصباح عاليا القرارات الصادرة عن الهيئات الرقابية المنظمة لأعمال القطاع المصرفي، مشيرا إلى دور هذه التعليمات في تعزيز استقرار القطاع المصرفي الكويتي وفقا لأفضل وأحدث الممارسات الدولية، واصفا الدور الذي يقوم فيه محافظ بنك الكويت المركزي محمد الهاشل، بالمتميز على الصعيدين المحلي والخليجي.

وفي لقاء أجرته معه مجلة «البيان» هنأ الشيخ الجراح محافظ بنك الكويت المركزي محمد الهاشل لحصوله على جائزتي «الرؤية القيادية» و «محافظ البنك المركزي للعام ٢٠١٥» من قبل اتحاد المصارف العربية واللتين تسلمهما مؤخرا من دولة رئيس مجلس الوزراء اللبناني تمام سلام، معتبرا إن تكريم « الهاشل» هو تكريم لدولة الكويت ولكل الكويتيين وللاقتصاد الكويتي بصورة عامة، لاسيما وانه جاء بإجماع كامل أعضاء اتحاد المصارف العربية الذين يمثلون ٢٠دولة عربية، واصفا هذا التكريم بالإنجاز الكبير الذي يؤشر الى قوة ومتانة القطاع المصرفي الكويتي، والمكانة المتميزة التي بلغها على الصعيدين العربي والدولي.

وفي حين اعتبر الجراح أن القطاع المصرفي الكويتي من أفضل القطاعات المصرفية استقرارا وأداءً في المنطقة واقلها تأثرا بتبعات الأزمة المالية العالمية التي عصفت بالكثير من المصارف العالمية والدولية، أضاء على ملامح الاستراتيجية التي وضعها بنك الكويت الدولي للسنوات الخمس المقبلة ٢٠١٥–٢٠٢٠ والتي من شانها إن تحفظ له موقعه الريادي على خارطة البنوك الإسلامية في دولة الكويت من خلال إحداث نقلة نوعية في طبيعة أنشطته بهدف تحقيق عوائد مستقرة قابلة للنمو والاستدامة، ليكون «الدولي» البنك الأسرع نموا في الكويت والأكثر استقطابا للعمالة الوطنية الماهرة.

وفي ما يلي تفاصيل اللقاء:

■ ما الرسالة التي توجهونها بمناسبة تكريم محافظ بنك الكويت المركزي محمد الهاشل؟ وهل لديكم مقترحات أو مطالب ترفعونها إليه؟

– إن تكريم اتحاد المصارف العربية لمحافظ بنك الكويت المركزي **محمد الهاشل** هو تكريم مستحق استمد أهميته من عاملين أساسيين، أولهما أن الجائزتين اللتين حصل عليهما «**الهاشل**» وهما جائزة «الرؤية القيادية» وجائزة «محافظ البنك المركزي للعام ٢٠١٥» تعتبران من أرقى واهم الجوائز التي يمنحها اتحاد المصارف العربية للمكرمين، وثانيهما إنهما منحتا له بإجماع كامل أعضاء الاتحاد الذين يمثلون ٢٠ دولة عربية، وذلك بتوصية من الأمانة العامة للاتحاد على ضوء ما تقوم فيه من دراسات، وما تعتمده من معايير دقيقة لاختيار الفائزين، وهو بنظري تكريم للكويت وللاقتصاد الكويتي بصورة عامة، لأنه يؤشر الى متانة وقوة القطاع المصرفي الكويتي والمكانة المتميزة التي يحتلها على الصعيدين العربي والدولي.

أما في ما يختص بسؤالك عما إذا كان لدينا مقترحات أو مطالب لرفعها إلى محافظ بنك الكويت المركزي، فالتواصل مستمر ومتواصل بين بنك الكويت المركزي ومختلف المصارف العاملة في دولة الكويت وبما يصب في مصلحة القطاع المالي ككل وتعزيز مكانته في دعم جهود التنمية الاقتصادية التي تشهدها البلاد.

■ هل تؤيدون قرارات هيئات الرقابة التي تكون قاسية في بعض الأحيان؟

– في حين أن بعض القرارات التي تصدرها الجهات الرقابية قد لا تلقى استحسانا عند بعض الأطراف أحيانا، إلا أنها قرارات مبنية على سياسات تحوطية تهدف إلى تقليل مخاطر البيئة التشغيلية، وإلى تعزيز استقرار القطاع المصرفي في ظل المتغيرات الاقتصادية المتسارعة التي يشهدها العالم، مع الأخذ في الاعتبار الرؤية الشمولية التي تبنى عليها هذه القرارات والتي تراعي خلق حالة من الانسجام بين مختلف قطاعات الاقتصاد الكويتي وبما يساهم في خلق بيئة اقتصادية مستقرة وقابلة للاستدامة.

■ كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في الكويت؟

– يعتبر القطاع المصرفي من أهم القطاعات الاقتصادية في دولة الكويت، حيث يعتبر ثاني أكبر قطاع اقتصادي في البلاد بعد النفط، وهو القطاع الذي يشكل رديفا هاما وقويا للاقتصاد الوطني ليس فقط لجهة مساهمته الكبيرة في الناتج المحلي الإجمالي غير النفطي للبلاد، ولكن لكونه أيضا من أكثر القطاعات الاقتصادية استقطابا للأيدي العاملة الوطنية، وأكثرها تدريبا للموارد البشرية، واستخداما للتكنولوجيا وتطبيقاتها الحديثة.

ويمتاز القطاع المصرفي الكويتي بمستويات رسملة مرتفعة، ومستويات سيولة مستقرة، كما تمتاز بيئة العمل المصرفي في الكويت بدرجة عالية من التنظيم بفضل جهود الجهات الرقابية المختلفة والتي تتبنى سياسات تحوطية محدثة باستمرار ساهمت في تحقيق المصارف العاملة في دولة الكويت مستويات ربحية جيدة ومتنامية، وبما ساهم في جعل القطاع المصرفي يشكل العصب الأساسي للنظام المالي في دولة الكويت، وعزز مساهمته في دعم جهود التنمية الاقتصادية وتحسين مستويات الشمول المالي لمواطني دولة الكويت. وفي هذا الإطار، فنحن في بنك الكويت الدولي في تحدٍّ دائم ومستمر مع أنفسنا لتطوير منتجاتنا وخدماتنا وتقديمها لعملائنا بصيغة عصرية، تواكب تطلعاتهم واحتياجاتهم، وذلك بالتزامن مع مضينا قدما في تنفيذ خطتنا الاستراتيجية للسنوات الخمس ٢٠١٥ – ٢٠٢٠، التي وضعتها لنا أحد أهم البيوت الاستشارية العالمية كاستراتيجية شاملة تأخذ في الاعتبار مواكبة التطورات الاقتصادية المتسارعة من حولنا والارتقاء بأداء البنك ونتائجه وخدماته، وربحيته، ومن ثم المحافظة على مكانته الريادية وعلى موقعه التنافسي بين البنوك المحلية الأخرى، إن حرصنا على تحقيق أهداف استراتيجيتنا الطموحة تلك، تطلب منا بالتأكيد توفير وتهيئة بيئة عمل داخلية تنافسية اتسمت بالعديد من التحديات واستلزمت بذل المزيد من الجهود والعمل المتواصل، بما في ذلك تنويع نشاطنا، والتوسع في النشاط التمويلي تحديدا ليشمل تمويل قطاعات اقتصادية جديدة ومتعددة، كقطاع الإنشاءات ومواد البناء والنفط والغاز والطاقة والتجارة وأعمال البنية التحتية، والمشاريع المتوسطة والصغيرة، مع الأخذ في الاعتبار زيادة عدد فروعنا، وما يتبعها من أجهزة السحب الآلي لنتمكن من تلبية احتياجات قاعدتنا الجماهيرية العريضة المنتشرة في كافة أنحاء البلاد، مع استمرارنا في تحسين وتنويع عمليات التجزئة المقدمة للعملاء والاجتهاد في ابتكار المزيد منها لجذب عملاء جدد.

وبتوفيق من الله سبحانه وتعالى، فقد بدأنا بحصاد جهود ثمارنا، وهو ما تعكسه نتائجنا المالية وتصنيفنا الائتماني، بالإضافة لحصولنا على جائزة ولقب أفضل بنك إسلامي في الكويت لعامين متتاليين (٢٠١٤–٢٠١٥) من قبل مجلة وورلد فاينانس World Finance المختصة بالشأن المالي والمصرفي، آملين في تحقيق المزيد من النتائج الإيجابية مع مضينا قدما في تطبيق مراحل خطتنا الاستراتيجية خلال السنوات الخمس المقبلة. ■

نصائح قيمة. نتائج مثبتة.



شركة كامكو للاستثمار ش.م.ك (عامة)، ومقرها دولة الكويت، أحد أكبر الشركات الاستثمارية في المنطقة من حيث حجم الأصول المدارة، وشركة رائدة إقليمياً في قطاع الاستثمارات المصرفية، وهي تندرج تحت إشراف هيئة أسواق المال في الكويت وبنك الكويت المركزي. تأسست كامكو في عام 1998 وأدرجت في سوق الكويت للأوراق المالية (البورصة) في عام 2003، وتعد كامكو ذراع إدارة الأصول والخدمات المصرفية الاستثمارية التابعة لشركة مشاريع الكويت القابضة (كيبكو). تمكنت "كامكو للاستثمار" من تعزيز حجم أصولها المدارة ليصل إلى 11 مليار دولار أمريكي تقريباً، وتحقيق سجلاً حافلاً من العمليات الاستثمارية المصرفية الناجحة في أسواق المال يفوق عددها الـ 82 عملية بقيمة 12 مليار دولار أمريكي تقريباً (في الفترة المنتهية 30 سبتمبر 2015). لأكثر من عقدين من الخبرة في مجال صناعة الاستثمار، حازت كامكو على سمعة طيبة إقليمياً مدعومة بأدائها، تبلورت في فلسفتها الاستثمارية المتزنة والحكيمة و نموذج عملها المتطور ومفهومها المتأصل حول تطبيق أعلى معايير الشفافية، لتحافظ بذلك على قاعدة عملائها الواسعة والمتنامية.

KAMCO كامكو

KAMCO Investment company
شركة كامكو للاستثمار

kamconline.com
@KAMCOtweets
+965 185 26 26

أفضل شركة لإدارة الأصول
في الكويت 2015



أفضل شركة لإدارة الأصول
في الخليج 2014



أفضل مدير صفقة
لعام 2012



مازن سعد الناهض (بيت التمويل الكويتي KUWAIT FINANCE HOUSE):



الصيرفة الإسلامية تنمو بوتيرة أسرع من التقليدية

تمكّن بيت التمويل الكويتي «بيتك» بخطوات وثيقة من توسيع أعماله وانجازاته ليتبوأ مركز الصدارة في مجال العمل المصرفي الإسلامي، ويصبح مؤسسة مالية قيادية، ليس في الصناعة المصرفية الإسلامية فحسب، بل أيضاً ضمن قطاع الصناعة المصرفية ككل، الى جانب كونه أكبر الممولين في السوقين الكويتية والإقليمية.

الرئيس التنفيذي لـ «بيتك» مازن سعد الناهض اعتبر المؤتمرات والمنتديات الإسلامية قيمة مضافة للعمل المالي الإسلامي وأشار الى ان الحصة السوقية للبنوك الإسلامية وصلت الى ٤٥ في المئة من إجمالي السوق وان الصيرفة الإسلامية تنمو بوتيرة أسرع من تلك التقليدية، كاشفاً عن مساعدة الدول لدخول أسواق جديدة، والبدء بإصدار سندات غير تقليدية، واجداً من الضروري العمل على معالجة الاختلال النقدي والسياسات المالية من خلال تعاون دول الخليج، عارضاً لخطة «بيتك» المستقبلية لتفعيل دورها في تقديم خدمات مصرفية إسلامية، مبدياً رضاه التام عن النتائج المحققة، مطالباً بإعادة نظر في التشريعات والقوانين الراعية لقطاع العقار في الكويت، واجداً في اعتماد المركزي الكويتي الأسهم المحلية كضمانات للعقار قراراً غير سليم.

نمو الصيرفة الإسلامية

■ كيف تقوّمون المؤتمرات والمنتديات الإسلامية التي نظمت مؤخراً في المنطقة؟

– الفعاليات التي تجمع صنّاع القرار وقادة الأعمال من مختلف أنحاء العالم مهمة جداً كونها تتيح المجال لمحاور نقاش مفتوحة بين المجموعات، وإعطاء الفرصة للمنظمين والمصارف المشاركة لفهم وجهات النظر المختلفة، وبالتالي الوصول الى توافق. كما ان هذا النوع من المنتديات والحوارات يشكل قيمة مضافة للعمل المالي الإسلامي من خلال التطبيقات والتشريعات.

■ ما الدور الذي تؤديه الصيرفة الإسلامية في تنمية اقتصادات الدول؟

– في ما يتعلق بالسوق الكويتية تشكل الحصة السوقية للبنوك الإسلامية ٤٥ في المئة. في حين يصل عدد المصارف الإسلامية والأجنبية مجتمعة الى خمسة مصارف. بينما يصل عدد المصارف التقليدية والأجنبية الى ١٧ مصرفاً. وهذا دليل على ان الصيرفة المالية الإسلامية تنمو بوتيرة أسرع من تلك التقليدية نتيجة تمويل المصارف الإسلامية لمختلف الأنشطة الإقتصادية في دولة الكويت. كما ان لبيت التمويل الكويتي تجارب في العديد من الدول الأخرى منها تركيا على سبيل المثال، حيث لديها فروع في أنحاء مختلفة منها.

تشجيع على الصكوك الإسلامية

■ بعد الأزمة المالية عام ٢٠٠٨ أصبح هناك توجه أكبر نحو التمويلات الإسلامية، في رأيكم كيف تنظر الدول الأجنبية لهذا التوجه في ظل ما نشهد من أزمات اقتصادية وسياسية؟

– في ما يتعلق بالعامل السياسي فإن له تأثيراً مباشراً وفاعلاً على المواطنين ورغبتهم في الاستثمار. لكن بالنسبة للحكومات الأجنبية ومدى تجاوبها مع الصيرفة الإسلامية، حيث ان الدول الأجنبية تصدّر صكوكاً من دون أي ضمانات، وهذا غير مطبق في البنوك الإسلامية. لذا نسعى الى مساعدة هذه الدول لدخول أسواق جديدة والبدء بإصدار سندات غير تقليدية توخياً لأن تلقى إقبالاً من المستثمرين والبنوك الإسلامية. مع العلم ان العديد من الدول الأوروبية والافريقية بدأت تتجه الى إصدار صكوك إسلامية.

■ كيف تنظرون الى إطلاق مبادرة «دبي عاصمة الإقتصاد الإسلامي» بين مختلف الدول الخليجية الأخرى؟

– المطلوب من إمارة دبي العمل بجدية وعلى قدم وساق للوصول الى تحقيق هذا الهدف. إن لدول الخليج مجتمعة اقتصاداً مشابهاً يعتمد على قطاع النفط كما ان معظم تلك الدول ترتبط عملاتها بالدولار الأميركي. ونظراً الى ان القطاع النفطي يشهد مراحل غير مستقرة من الواجب العمل على كيفية معالجة الاختلال النقدي والسياسات المالية من خلال تعاون دول مجلس التعاون وهذا من السهل تطبيقه.

تغيير الثقافة والقواعد

■ شهد «بيت التمويل الكويتي» تغيراً على مستوى الهيكلية الإدارية واعتماد خطط عمل جديدة، ما هي استراتيجيتكم المستقبلية؟

– تعتمد خطتنا المستقبلية على محاور عدة، أولاً تغيير الثقافة والقواعد المعتمدة في السابق كوننا شركة خدماتية نوفر خدمات مصرفية إسلامية. ثانياً، عمدنا الى تبديل طريقة تعاملنا مع العملاء، بحيث أصبح كل عميل مسؤولاً عن حساب شخصي، وتهدف هذه الخطوة الى خدمة الزبائن بشكل أفضل. ثالثاً، العمل على تقليل نسب الهدر من خلال دمج ثلاث شركات رئيسية وهذا ما نتج عنه خفض عدد الوظائف القيادية.

من جهة أخرى، نعمل أيضاً على زيادة حجم الانتاجية وتدريب الكوادر بغية توفير أفضل خدمة للعميل تتناسب واحتياجاته.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة خلال العام ٢٠١٥؟

– حتى الآن، نحن راضون عن نتائجنا المحققة مع زيادة بنسبة ١٥ في المئة مقارنة بالعام الماضي. ومن المتوقع تحقيق هذا العام نتائج أفضل من السابق في حال عدم حصول أي متغيرات.

إعادة نظر بقطاع العقار

■ كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي الكويتي، وهل لديكم أي مطالب لتحسين التشريعات؟

– يعد البنك المركزي الكويتي من أفضل الجهات الرقابية لناحية تطبيق معايير جديدة، إلا ان هناك بعض المطالب في مقدمها إعادة النظر ببعض الأمور أبرزها قطاع العقار في دولة الكويت والذي بخلاف الدول الخليجية الأخرى يعتمد عملية تحديد الأسعار وفق العرض والطلب. إلا ان نسبة العرض أقل مقارنة بالطلب ما يؤدي الى بقاء الأسعار مرتفعة. وفي ما يتعلق بمعايير «بازل ٣» المرتبطة بالضمانات العقارية، قرر المصرف المركزي الكويتي اعتماد الأسهم المحلية كضمانات للعقار، ونجد في ذلك قراراً غير سليم نأمل إعادة النظر فيه. ■



الريادة في العمل المصرفي الإسلامي

سعى البنك الإسلامي الأردني ليكون في الصدارة دائماً بانجازات استطاع إيصالها إلى كبرى المؤسسات والمجلات العالمية التي تعنى بالمؤسسات التي تحقق النجاحات وتساهم في خدمة مجتمعاتها اقتصادياً واجتماعياً .

وحظي بالجوائز الرفيعة لتكون تجربته و ما حققه من نتائج تأكيداً لنجاح العمل المصرفي الإسلامي .

انجازاتنا نعتز بها

مجلة The Banking Executive
- جائزة المصرف الأقوى عربياً في الخدمات المصرفية الإسلامية لعام 2015

المنظمة العربية للمسؤولية الاجتماعية
- جائزة المسؤولية الاجتماعية عربياً لعام 2015

منظمة الأيزو الدولية للمسؤولية الاجتماعية
- رسالة تقدير لمشاركته والتزامه في مشروع المسؤولية المجتمعية حسب المواصفة القياسية ISO 26000 وتقديم خطة الاستدامة الاستراتيجية 2014 - 2018 بإشراف مؤسسة المواصفات والمقاييس الأردنية .

مجلة The Banker Magazine - London
- للعام الثالث على التوالي أفضل بنك إسلامي في الأردن لعام2015

مجلة Global Finance – New York
- للعام السابع على التوالي أفضل مؤسسة مالية إسلامية في الأردن لعام2015
- أفضل بنك إسلامي لخدمات التجزئة عالمياً 2010-2011-2012-2014

مجلة World Finance – London
- للعام السادس على التوالي أفضل مجموعة مصرفية في الأردن لعام 2015
- للعام الرابع على التوالي أفضل بنك إسلامي في الأردن لعام 2015
- للعام الرابع على التوالي / جائزة قيادة الأعمال و المساهمة المتميزة في التمويل الإسلامي لسعادة الرئيس التنفيذي / المدير العام لعام 2015
- وجائزة الشخصية المصرفية في الأردن لعام 2009
- افضل بنك اسلامي لخدمات التجزئة في العالم / 2009-2010-2011

أكاديمية تتويج لجوائز التميز في المنطقة العربية
- للعام الثاني على التوالي / جائزة أفضل المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية الرائدة في الأردن للعام 2014.
وسام الاستحقاق الذهبي في مجال القيادة الحكيمة على مستوى الوطن العربي لعام 2014.
- جائزة نيراس كأفضل مؤسسة مالية إسلامية على مستوى الوطن العربي للعام 2013.

مجلة EMEA Finance – London
- للعام الثاني على التوالي / أفضل بنك إسلامي في الأردن لعام 2014
- جائزة المسؤولية الاجتماعية – الشرق الاوسط لعام 2014

اخبار التمويل الاسلامي/ ماليزيا
- افضل بنك اسلامي في الاردن لعامي 2012 - 2014

مجلة التمويل الدولية / لندن
- للعام الثاني على التوالي / جائزة افضل بنك اسلامي في الأردن لعام 2014

البنك الإسلامي الأردني
عضو مجموعة البركة المصرفية

ميشال العقاد (الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي الكويتي):

نجحنا في تبسيط معاملاتنا المصرفية والحد من مخاطرها



في أول حديث له بمناسبة العام الجديد أوضح الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي الكويتي بأن البنك يسعى إلى تعزيز مكانته البارزة بين البنوك الكويتية والإقليمية من خلال تقديم أفضل الخدمات المصرفية لعملائه، حيث تم تبسيط إجراءات كافة المعاملات المصرفية والحد من مخاطرها. كما أشار العقاد إلى أن استكمال عملية شراء بنك بيريوس مصر سوف يسهم في ارتقاء البنك إلى مصاف البنوك الاقليمية الرائدة من خلال ٣٩ فرعا إضافيا في جمهورية مصر العربية بعد استحواذه بالكامل على بنك بيريوس – مصر.

وفي معرض حديثه عن الأوضاع الاقتصادية وانخفاض أسعار النفط، يرى السيد ميشال العقاد، رئيس الجهاز التنفيذي في البنك، أن الأوضاع الاقتصادية في المنطقة ما تزال غير مستقرة بسبب الأحداث والاضطرابات السياسية التي تشهدها منطقة الشرق الأوسط. وبالنسبة لأسعار النفط، فإن دولة الكويت تعتبر الأقل تأثرا بانخفاض أسعار النفط بين دول الخليج.

قدرة استيعابية للبنوك الكويتية

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي في الكويت خلال عام ٢٠١٦؟

– التوقعات قد لا تكون ايجابية بالنسبة إلى العديد من الدول الخليجية، وقد تتفاوت التأثيرات السلبية لانخفاض أسعار النفط على هذه الدول في وقت تبقى فيه دولة الكويت الدولة الأقل تأثرا بهذا العامل وذلك بسبب اعتمادها سقفا لسعر برميل النفط في موازنتها قريبا من السعر الحالي. وفي حال استمرار تدني سعر النفط فلن يكون حجم عجز الموازنة كبيرا بل يمكن تمويله من خلال إصدار البنك المركزي أو وزارة المالية سندات بالدينار الكويتي لتغطية العجز.

وبالنسبة للقطاع المصرفي في دولة الكويت فإن البنوك المحلية تمتلك قدرة استيعابية كبيرة تقود من خلالها النظام المصرفي. ومن المتوقع على المدى القصير والمتوسط أن تتأثر المصارف بشكل محدود لأن الحكومة سوف تستمر في الإنفاق وطرح مشاريع البنية التحتية، وستساهم المصارف في تمويل تلك المشاريع، غير أننا نشهد بعض التباطؤ في طرح مثل تلك المشاريع.

وفضلا عن ذلك، فإن تطبيق نظام الضريبة على القيمة المضافة إذا ما تم فرضه سيكون أفضل بكثير من تطبيق نظام زيادة ضريبة الدخل على الشركات.

■ ما هي اهم التحديات التي تواجهونها في الكويت؟

– يواجه تجار التجزئة والمستهلكون صعوبات تحول دون تسديدهم المستحقات المتوجبة عليهم، لذلك، فإن المصارف ليست محمية بالكامل.

■ انتشرت خلال الفترة الاخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية بعضها يتم لاغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون إقبالا من المؤسسات المالية العربية، لا سيما المصارف على التأمين لمواجهة هذا النوع من المخاطر؟

نجحنا في استكمال دمج بيريوس- مصر تنفيذا لخطتنا الإستراتيجية في التوسع الإقليمي

– تقوم البنوك باتخاذ كافة الاجراءات الممكنة لحماية أنظمتها من القرصنة الالكترونية، ويعتبر الاستثمار في مجال أمن تكنولوجيا المعلومات من الأولويات لحماية أنظمتها وعملائها من تلك القرصنة. كما يولي البنك الاهلي الكويتي أهمية خاصة لمواجهة تلك المخاطر ويتم التأكد بصفة مستمرة من مدى قدرة أنظمتها على توفير الحماية اللازمة لأمن المعلومات.

عمليات بلا مخاطر

■ تسلمتم الادارة التنفيذية منذ حوالى العامين، فما هي أهم انجازات البنك الاهلي الكويتي؟

– نحن سعداء جدا بالتقدم الذي أحرزناه، وفي الواقع استطيع التحدث عن نقطتين رئيسيتين، الأولى تتمثل في تبسيط الإجراءات والمعاملات المصرفية وذلك لتسهيل تعامل البنك مع العميل. في العادة تتطلب المعاملات المصرفية وقتا طويلا وفي بعض الحالات قد تكون معقدة لبعض العملاء. لذا نحن بحاجة إلى تبسيط هذه الأمور وتسهيلها للعملاء دون الحاجة إلى زيادة المخاطر.

أما النقطة الثانية، فهي أننا كنا نعتبر في الاساس مصرفا محليا يمتلك بعض الفروع في دولة الامارات العربية المتحدة لكننا اليوم أكملنا عملية الاستحواذ على بنك بيريوس – مصر وأضحينا مصرفا إقليميا بإضافة جمهورية مصرالعربية. وسنعمل هناك تحت اسم البنك الاهلي الكويتي– مصر من خلال ٣٩ فرعا منتشرا في كافة المناطق الرئيسية . وتعد هذه الخطوة إنجازا بالغ الاهمية، لا سيما وأن الكويت والامارات العربية المتحدة وجمهورية مصر العربية تعتبر من الاسواق الرئيسية بالنسبة إلينا.

■ هل ما زلتم تؤيدون فكرة الاندماج بين المصارف؟

– هناك عدد كبير من المصارف في الدول العربية، لذا عليها اللجوء بشكل واسع إلى عمليات الاستحواذ والاندماج لتشكيل كيانات مصرفية كبيرة لضمان استمرارها ومنافسة البنوك الأجنبية، وفي ظني أننا على مدى العقد المقبل سنشهد وجود عدد أقل من البنوك الصغيرة، وسوف تضطر هذه البنوك الصغيرة إلى بذل جهود كبيرة لفرض موقعها ومكانتها في السوق ضمانا لاستمرارها.

توقعاتكم للمستقبل

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٦؟

– أتوقع أن ننمو في عام ٢٠١٦ بوتيرة أفضل من عام ٢٠١٥ وخصوصا إذا ما أخذنا دخولنا السوق المصرية في الاعتبار.

■ ما الذي يمكن أن تقوله عن إنجازات محافظ البنك المركزي الكويتي الدكتور محمد الهاشل في القطاع المصرفي الكويتي؟

– في الواقع، أنجز الدكتور **محمد الهاشل** أعمالا رائعة وحقق العديد من الإنجازات، وتمكن من التعامل مع الأحداث الاقتصادية والمالية بشكل مهني وسريع وتمكن من حماية الجهاز المصرفي بمهنية تستحق الثناء.■

مجموعة الخليج للتأمين



نقدم حلول تأمينية متكاملة
في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

لمعرفة المزيد عن مجموعة الخليج للتأمين (gig) وخدماتنا،
يرجى زيارة موقعنا:
www.gulfinsgroup.com

gig
مجموعة
الخليج للتأمين

عصام جاسم الصقر

(الرئيس التنفيذي لمجموعة البنك الكويت الوطني NBK – الكويت):

نعيش حالياً في عالم مختلف وفي ظل مخاطر تواجه المصارف وهذا يتوجب تطبيق المعايير الدولية واعتماد سياسة حذرة ومحافظة



يعدّ بنك الكويت الوطني NBK أقدم بنك وطني في الكويت ومنطقة الخليج العربي بحيث يعود تاريخ تأسيسه الى العام ١٩٥٢. وقد اختير ضمن قائمة أكثر البنوك العالمية أمانا.

الرئيس التنفيذي لمجموعة البنك عصام جاسم الصقر الذي قاد البنك بحكمة وخبرة ليساهم بإيصاله الى المرتبة الأولية التي يحتلها اليوم نوّه بالجهد الذي قام به محافظ بنك الكويت المركزي د. محمد الهاشل، ووصف سياسة البنك المركزي بالحصيفة، موضحاً ان أهداف المصارف الحفاظ على متطلبات المعايير العالمية وتحقيق المزيد من الانتاجية والربحية.

■ هل من كلمة توجهونها لمحافظ بنك الكويت المركزي الدكتور محمد الهاشل لمناسبة تكريمه مؤخراً؟

– نعتز بتكريم الدكتور محمد الهاشل، فهذا دليل ساطع على متانة القطاع المصرفي الكويتي والحصانة التي يتمتع بها بنك الكويت المركزي تحديداً. هذا الإنجاز ليس بجديد على كفاءة معالي المحافظ وقدراته وانعكاسها الايجابي على القطاع المصرفي ككل.

■ في رأيكم، ما هي الإنجازات التي حققها المحافظ خلال توليه منصبه؟

– يعتمد بنك الكويت المركزي سياسة حصيفة في متابعته للشؤون النقدية والمالية والمتغيرات على مستوى العالم ككل ومنطقتنا بخاصة. بالإضافة الى تطبيق المعايير الدولية في مختلف المجالات المصرفية بما لها من تأثيرات وانعكاسات ايجابية.

■ هل لديكم أي مطالب ترفعونها للمحافظ في هذه المناسبة؟

– أهم مطالب المصارف الأساسية الحفاظ على متطلبات المعايير العالمية وتحقيق المزيد من الانتاجية والربحية. نعيش حالياً في عالم مختلف عمّا كان عليه في السابق في ظل مخاطر شتى تواجه المصارف، لذا يتوجب علينا تطبيق المعايير الدولية واعتماد سياسة حذرة للمحافظة على مستوانا.

مواجهة الاعتداءات الالكترونية

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK، هل برأيكم المصارف العربية تملك القدرات الفنية والتكنولوجية لمواجهة هذا النوع من الاعتداءات؟

– تملك المصارف العربية القدرة على مواجهة الاعتداءات الالكترونية، وقد مررنا في السابق في مثل هذه التجارب ونجحنا في تخطيها.

■ كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠١٥؟

– حقق بنك الكويت الوطني نتائج جيدة لهذا العام.

نذكر انه جرى تكريم محافظ بنك الكويت المركزي في حفل لائق يستحقه لما قدمه للقطاع المصرفي الكويتي وللمصارف العربية من خدمات وتسهيلات ساعدت على تحقيق المزيد من الانتاجية والربحية. ■

عادل عبد الوهاب الماجد

(الرئيس التنفيذي بنك بوبيان – الكويت BOUBYAN BANK):

تشكل أصول البنوك الاسلامية في الكويت ٤١٪ من اجمالي أصول القطاع المصرفي



تأسس بنك بوبيان BOUBYAN BANK عام ٢٠٠٤ كبنك يعمل وفق شروط واحكام الشريعة الاسلامية، وهو اول مصرف اسلامي كويتي. وعام ٢٠٠٩ قام بنك الكويت الوطني بالاستحواذ على حوالى ٤٧٪ من بنك بوبيان، وعام ٢٠١٢ رفع هذه الحصة الى ٥٨٪.

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في البنك عادل عبد الوهاب الماجد رأى ان المصارف الإسلامية في الكويت لا تزال صغيرة برغم طاقاتها وقدراتها الواعدة، مبدياً أسفه لحصة البنوك الإسلامية السوقية الضعيفة في الدول الإسلامية، لافتاً الى ارتفاع مجموع أصول البنوك الإسلامية في الكويت الى ٤١ في المئة من إجمالي أصول القطاع المصرفي الكويتي.

■ كيف تقوّمون وضع الصيرفة الإسلامية في الكويت؟

– الصيرفة الإسلامية متقدمة جداً لكنها محصورة داخل الكويت، فمنذ سنوات كان مجموع أصول البنوك الإسلامية أقل من ٣٠ في المئة من إجماليها، أما اليوم فقد وصل الى ٤١ في المئة وهذا دليل على تطورها السريع.

صيرفة حديثة العهد

■ ما هي أبرز التحديات التي ما زالت تواجه قطاع الصيرفة الإسلامية؟

– لا تزال الحصة السوقية للصيرفة الإسلامية متواضعة، مقارنة مع تلك الخاصة بالبنوك التقليدية. فإندونيسيا مثلاً أكبر دولة إسلامية من حيث التعداد السكاني، تقدر الحصة السوقية للمصارف الإسلامية فيها بخمسة في المئة فقط من إجماليها، ويعود ذلك لأن الصيرفة الإسلامية تعتبر حديثة العهد وتأثرت سلباً بالعوامل السياسية والإقتصادية، فمصر مثلاً دولة إسلامية لكن لا توجد فيها صيرفة إسلامية نظراً لتأثر الأوضاع الأمنية والسياسية المضطربة عليها والتي حالت دون وجود مصارف إسلامية، لا سيّما في ظل أزمة الأخوان المسلمين.

تحويل المبادرات الى مشاريع

■ كيف تعلقون على موضوع إعلان دبي عاصمة الإقتصاد الإسلامي؟

– لا شك في أن دبي تمتلك الإمكانيات والقدرات اللازمة التي تجعل منها عاصمة الإقتصاد الإسلامي، وما يساعدها على تحقيق ذلك قيادتها الحكيمة والواعية وبنيتها التحتية، الى قدرتها على تحويل المبادرات الى مشاريع ملموسة. ونحن في الخليج سنستفيد من هذا الموضوع باعتبارنا جغرافيا واحدة وعقيدة واحدة.

■ ما هي أبرز إنجازات بنك بوبيان خلال عام ٢٠١٥؟

– حققنا ارتفاعاً في الأرباح حتى نهاية الربع الثالث من العام الحالي وبلغت ٢٥ مليون دينار كويتي مقارنة مع ٢٠ مليون دينار وبزيادة ٢٤٪ وبربحية سهم بلغت ١٢,٢ فلساً مقارنة مع ٩,٨٣ فلوس عن العام الفائت. وذلك يؤكد قدرة البنك على المنافسة في واحدة من أهم أسواق المنطقة ورفع حصصه السوقية على كافة المستويات. ■

القنوات المصرفية الإلكترونية

معاملات مصرفية
سهلة عبر جميع القنوات
المصرفية الإلكترونية

دير عملياتك المصرفية بكل سهولة عبر ساعة آبل الذكية

لأول مرة في قطر.. يمكنك استخدام الخدمات المصرفية من بنك الدوحة عبر ساعة آبل الذكية

كيفية التسجيل؟

- حمّل تطبيق بنك الدوحة الجديد بنسخته المطورة 3.0.0 على هاتفك الجوال من متجر آبل
- إربط ساعة آبل مع جوال آي فون الخاص بك
- انقر على أيقونة "**ساعة آبل**" في تطبيق بنك الدوحة
- سجّل دخولك باستخدام اسم المستخدم وكلمة المرور الخاصتين بخدماتك المصرفية عبر الهاتف الجوال واتّبع خطوات التسجيل لإنشاء **رقم تعريف شخصي** خاص بجوالك

الآن، وبعد أن أكملت عملية التسجيل، يمكنك النفاذ إلى تطبيق ساعة آبل من خلال **رقم التعريف الشخصي** الجديد الخاص بجوالك

*تطبق الشروط والأحكام
*تنطبق على عملاء بنك الدوحة في قطر والإمارات والكويت

- ملخص الحساب المصرفي
- ملخص كشوف البطاقات
- تفاصيل معاملاتك المصرفية
- أسعار الصرف
- طلب دفتر شيكات
- طلب كشوف حسابات إلكترونية
- حدد مواقع الفروع/شبكات الصراف الآلي

"تتوفر ساعة آبل حصرياً في "سوق الدوحة" www.dohasooq.com وبأسعار لا تضاهى"، إتبع الرابط التالي:
http://goo.gl/LFXS7b



بنك الدوحة
DOHA BANK

4445 6000
www.dohabank.com.qa

علي عبد النبي خاجه

(الرئيس التنفيذي لبنك الكويت الصناعي IBK - الكويت):

نقدّر مسعى المصارف العربية في إقدامها على استخدام أي وسيلة لتفادي الاعتداءات الالكترونية



يحصر «بنك الكويت الصناعي» THE INDUSTRIAL BANK OF KUWAIT اهتمامه بتمويل مشروعات القطاع الصناعي مواكباً عملية التطور والنمو في الكويت، ويعد بذلك مصرفاً متخصصاً في مجاله.

رئيسه التنفيذي علي عبد النبي خاجه وفي حديث الى «البيان الإقتصادية» عن شؤون وشجون المصارف الكويتية قال ان الأخيرة وبفضل سياستها التحفظية استطاعت الحفاظ على مؤشراتها العالية، محيياً إدراكها للأخطار ومواجهتها بما ملكته من قدرات وامكانات، واصفاً الإقتصاد الكويتي بالمستقر والجيد حتى في ظل انخفاض أسعار النفط.

■ **كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي في الكويت؟**

– انه قطاع مستقر تماماً ويتميز بملاءة وكفاءة ماليتين. وقد استطاعت المصارف الكويتية الحفاظ على مؤشراتها العالية في ظل الأزمات المالية التي حدثت حول العالم بفضل سياستها المتحفظة، بالإضافة الى المخصصات التي اعتمدتها لكي تكون مهيأة تماماً لأي طارئ.

■ **تمكنت القرصنة الإلكترونية من اقتحام مصرف «جي بي مورغن» والإستيلاء على كل برامجه. في رأيكم هل المصارف العربية معرضة لمثل هذه الاعتداءات وهل تملك التقنيات والبرامج اللازمة لحماية نفسها، خصوصاً ان هذه البرامج مكلفة جداً؟**

– القرصنة الإلكترونية ظاهرة عالمية تطاول كل المصارف، ما يحتم عليها تطوير قدراتها التقنية وتدارك مثل هذه الاعتداءات التي غالباً ما تكون أسرع من تحركها. لدى المصارف العربية العديد من البرامج التي توفر الحماية لها وهي أكثر حرصاً في التعامل مع التهديدات وتدارك الكثير من المشكلات بهذا الشأن. إلا انني لا أرى انها ستتوصل للتغلب عليها نهائياً لافتقادها الى الحصانة الكاملة، لكنها لا تعدم أي وسيلة لتفادي هذه الإعتداءات وتداركها قبل حدوثها.

مصرف متخصص

■ **كيف كانت نتائج بنك الكويت الصناعي خلال العام ٢٠١٥؟**

– بنك الكويت الصناعي متخصص ومعني بالتنمية من خلال اهتمامه بالقطاع الصناعي المحلي ويحاول من خلال القروض الميسّرة التي يقدمها لأصحاب المشاريع ان يرفع حصة الصناعة من الناتج المحلي وهو يحقق مسعاه هذا، كما ويدير المحافظ الخاصة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة ومحفظة زراعية يديرها بالنيابة عن الدولة، ويواكب عملية التطور والنمو في الكويت. ولا بد من القول ان اقتصاد الكويت مستقر وجيد حتى في ظل انخفاض أسعار النفط، والأوضاع على كل المستويات قادرة على مواجهة التحديات.

■ **ما هي آخر المستجدات في البنك؟**

– يعد بنك الكويت الصناعي مصرفاً معنياً بالتنمية الصناعية وعليه فنشاطاته الاساسية محصورة في تمويل المشاريع الصناعية. ■

إلهام يسري محفوظ (رئيسة الجهاز التنفيذي للبنك التجاري الكويتي CBK):

المحافظ الهاشل جنب المصارف الكويتية وقطاعي العقار والأسهم تداعيات الأزمة المالية العالمية



«البيان الإقتصادية» أجرت مقابلة مع رئيسة الجهاز التنفيذي في البنك التجاري الكويتي السيدة الهام يسري محفوظ صاحبة التجربة المصرفية الطويلة مستصرحة اياها حول تكريم محافظ البنك المركزي الكويتي محمد الهاشل، ومما قالته محفوظ انها فخورة جداً بهذا التكريم واعتبرته تكريماً للبنوك العربية قاطبة، منوهة بما قام به الهاشل لتجنيب المصارف الكويتية تداعيات الأزمة المالية عام ٢٠٠٨ وكذلك قطاعي العقار والأسهم، مقدرة تواصله مع المصارف المحلية ودخوله في نقاش معها للاطلاع على ميزانياتها واحتياجاتها.

■ **بمَ تعلقون على تكريم سعادة محافظ البنك المركزي الكويتي محمد الهاشل ؟**

– أنا سعيدة جداً وفخورة بهذا التكريم، أعيش في الكويت منذ ثلاثين عاماً وأعمل في القطاع المصرفي حيث كوّنت خبرتي العملية وأعتبر ان تكريم سعادة المحافظ هو تكريم للبنوك الكويتية، وبالتالي البنوك العربية قاطبة. لقد قام سعادة المحافظ بإصلاحات عديدة منذ تسلمه القيادة في البنك المركزي، اتهمه البعض بالتشدّد إلا انني وجدت ان كل خطواته سليمة تصب في الحفاظ على الكيان والوضع المالي للبنوك الكويتية، ولا سيّما لدى حدوث الأزمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨. لقد أثرت الأزمة على كل الدول بنسب متفاوتة لكن في الكويت تمكن البنك المركزي من حماية القطاع المصرفي وابقائه محصناً متيناً.

■ **هلا وضعتينا في صورة الإنجازات التي قام بها المركزي الكويتي؟**

– حققت البنوك الكويتية خلال عامي ٢٠٠٥ و٢٠٠٦ نسب نمو قياسية دفعتها الى التفكير بالتوسع والانتشار بقوة، لكن المركزي الحريص وبموجب قانون خاص بالقروض كبح جماحها وألزمها عبر اجتماعات مع كل منها خفض نموها الى نحو ٨٠ في المئة، ما جعل هذه البنوك تسيطر على نمو محافظها من دون النظر الى الربحية وان تجعل محافظها الإئتمانية ذات نوعية عالية وان يكون نموها ضمن معدل معقول. كما كان البنك المركزي ينظر الى قطاعات اخرى مثل العقار والاسهم وكان يتخوف منهما ويتابع نتائجهما الربعية اولا بأول وعندما وقعت الازمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨ احسن التصرف مرة اخرى فألزم الوزارات والجهات الرسمية بضخ السيولة في البنوك المحلية بدل توظيفها في الخارج، فجنّب بذلك البنوك ما تعرضت له المصارف الاجنبية صاحبة رؤوس الاموال خارج الحدود، وقد كان للحكومة الدور الكبير في ذلك فتوفرت السيولة وزاد حجم الفائض بشكل كبير.

الامر الاهم في الموضوع هو عملية التواصل مع البنوك الكويتية، اذ ان البنك المركزي على اتصال بها كل ثلاثة اشهر للنقاش حول الميزانيات واحتياجات كل منها على حدة، اذ لكل بنك ظروفه الخاصة، لذا التواصل والحوار الذي يجريه، سواء سعادة المحافظ او المديرون العاملون تحت امرته في البنك يعتبر نوعا من المساندة، حتى لو كانت غير معلنة وقد لمسناها بقوة في البيانات والارقام المحققة. اذا هناك نوع من المساندة الواقعية والكلام مبكر عن المخصصات قبل نهاية العام لذا لا مفاجآت ابدا. ■

عناية تهنئكم بحلول العام الجديد

2016

"في شركة عناية للتأمين تعتمد إستراتجيتنا الأساسية على حماية أصولنا مع إكتشاف فرص جديدة لتوفير منتجات و خدمات مبتكرة لخدمة سوق العمل كل هذا مدعوم بقوة فريقنا، ثقافة شركتنا و الأهم دعم شركتنا الأم (صناعات الغانم) نحن أكثر من متحمسين لدعوتكم جميعاً لتكونوا جزءًا من هذه الرحلة المشوقة"

أنس العتيبي

المدير العام – و نائب رئيس مجلس الادارة

عناية للتأمين

www.enaya.com

K-RE Tower| Al Sharq | Al-Shuhadaa Street | P.O. Box 5859
Safat 13059 | Kuwait

بنك مسقط يفوز بجائزة بنك جي بي مورغن لتميزه في مجال تحويل الاموال



عبدالرزاق بن علي بن عيسى
بنك مسقط



صورة تذكارية لاسرة بنك مسقط خلال تسلم الجائزة

فاز بنك مسقط المؤسسة المالية الرائدة في السلطنة، بجائزة الاعتراف بالجودة من بنك جي بي مورغن JP MORGAN BANK وذلك تقديرا لادائه المميز في مجال تحويل الاموال، علما بأن البنك قد حصل على هذه الجائزة للمعاملات بالعملات الاجنبية المتعلقة بعمليات الدفع بالدولار الاميركي، كما سبق وان فاز بنك مسقط بهذا النوع من الجوائز التقديرية من مختلف المؤسسات المالية العالمية.

وبهذه المناسبة قام مؤخرا وفد من بنك جي بي مورغن بزيارة للمقر الرئيسي لبنك مسقط لتقديم الجائزة بحضور عدد من المسؤولين بالمؤسستين. وتعتبر الجائزة شهادة عالمية لالتزام بنك مسقط بأعلى مستويات الجودة من خلال تلبية المعايير الصارمة في مجال تحويل الاموال، علما بأن كلا من دائرة العمليات المركزية ودائرة الخزينة ودائرة خدمات التجارة العالمية تتولى عمليات تحويل الاموال في البنك في حين تتولى دائرة الانظمة والاجراءات المسائل الفنية والامنية المتعلقة بهذه العمليات، حيث اقامت دوائر البنك علاقات عمل مع اكثر من ٥٠٠ بنك مراسلة على مستوى العالم كما ان البنك من المؤسسات الرائدة والمعروفة على مستوى المنطقة.

هذا وقد جاء منح الجائزة لبنك مسقط اعترافا بالجودة الاستثنائية لمعاملات نظام «سويفت» وهو نظام الكتروني للحوالات المالية حول العالم والخاص بعمليات الدفع بالدولار الاميركي، محققا نسبة ٩٩,٣ في المئة من الحوالات الخالية من الاخطاء وتم منح الجائزة على اساس اجراء تقييم حول جودة ودقة معاملات سويفت لعمليات الدفع عن طريق بنك جي بي مورغن JP MORGAN BANK.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لبنك مسقط هو **عبدالرزاق بن علي بن عيسى** .

بنك مسقط ينال جائزة التميز في مجال تحويل الاموال باليورو



صورة تذكارية مع الجائزة

نال بنك مسقط، المؤسسة المالية الرائدة في سلطنة عمان جائزة التميز من بنك دويتشه الالماني DEUTSCHE BANK تقديرا لادائه المميز في مجال تحويل الاموال.

وتعتبر الجائزة شهادة عالمية لالتزام بنك مسقط بأعلى مستويات الجودة من خلال تلبية المعايير الصارمة في مجال تحويل الاموال.

وجاء منح الجائزة للبنك اعترافا بالجودة الاستثنائية لمعاملات نظام سويفت SWIFT وهو نظام الكتروني للحوالات المالية حول العالم والخاص بعمليات الدفع باليورو، محققا نسبة عالية من الحوالات الخالية من الاخطاء، وقد منحت الجائزة على اساس اجراء تقييم حول جودة ودقة معاملات SWIFT لعمليات الدفع عن طريق بنك دويتشه الالماني.

بنك مسقط يقدم ٢٠ بعثة دراسية لخريجي دبلوم التعليم في السلطنة

سالم الكعبي: برنامج «جسر المستقبل» يواصل نجاحاته في مواصلة الطلاب مشوارهم الدراسي



وقّعت وزارة التعليم وبنك مسقط اتفاقية تعاون بينهما يقدم البنك بموجبها ٢٠ بعثة دراسية داخلية لخريجي شهادة دبلوم التعليم العام.

وتأتي هذه المبادرة من بنك مسقط تنفيذا للتوجيهات السامية لصاحب الجلالة السلطان **قابوس بن سعيد** بضرورة الاهتمام بالشباب العماني وفتح مجالات التعليم والتدريب امامهم وتعزيز دور القطاع الخاص في التنمية المستدامة، كما تأتي هذه المبادرة ضمن برنامج جسر المستقبل والذي اطلقه البنك بداية عام ٢٠١٢، بهدف تمكين الشباب لمواصلة دراساتهم الجامعية وتطوير وتعزيز مهاراتهم المختلفة، اضافة الى تعزيز دور البنك في مجال المسؤولية الاجتماعية.

للمناسبة قدم نائب مدير عام الائتمان ببنك مسقط **سالم بن محمد الكعبي** الشكر والتقدير لوزارة التعليم العالي على جهودها المستمرة في تطوير مجالات التعليم العالي بالسلطنة، معربا عن سعادته بهذا التعاون والشراكة بين الوزارة والبنك لتنفيذ اتفاقية تقديم البعثات الدراسية لخريجي شهادة دبلوم التعليم العام وذلك ضمن مبادرات برنامج «جسر المستقبل» الذي يواصل تحقيق نجاحات مستمرة في تمكين الشباب العماني من مواصلة مشوارهم الدراسي الجامعي.



إضافة جديدة لمجموعة
جوائزنا المتميزة

بنك الإسكان
Housing Bank
بنكي للحياة

The Banker
Bank of the Year 2015
JORDAN

Housing Bank for Trade and Finance @TheHousingBank / www.hbtf.com

آراء حول رحلة التحوّل والنجاح

للبنك الوطني العماني NBO



نظرا لما لدى الرئيس التنفيذي للبنك الوطني العماني السيد احمد المسلمي من معلومات ومؤشرات عن مسيرة البنك المليئة بالنجاحات والابتكارات، وحيث رأى ان فترة عام كامل تعتبر في قطاع المصارف فترة زمنية طويلة، تُمكّن المرء من فهم ما سيطلع عليه عن مسيرة البنك خلال العام ٢٠١٥ و«هو اول عام كامل من عمر رحلتنا التحوّلية والتي تهدف الى ان نصبح البنك المفضل في السلطنة» كما جاء في بداية حديثه الشيق، تمنينا عليه ان يكتب لنا ما يريد ان يعرفه عنه العملاء، فلبى طلبنا مشكورا.

ولدى اطلاع القارئ على حديث احمد المسلمي سيعرف انه في حضرة مصرفي اصيل يلم بكل الشؤون المصرفية والمالية: اسسها، معاييرها، تطوراتها، ابوابها الاستثمارية كافة، وهذا ما سمح له بأن يعلن صراحة أن رحلة التحول التي قام بها تهدف الى ان يصبح البنك الوطني العماني البنك المفضل في السلطنة.

وهذا ما كتبه السيد احمد المسلمي:

بقلم: احمد المسلمي
الرئيس التنفيذي للبنك الوطني العماني

إن فترة عام كامل تعتبر في قطاع المصارف فترة زمنية طويلة. ولكي يفهم المرء جيداً ما يعنيه ذلك، ما عليه سوى أن يتأمل جيداً في مسيرة «البنك الوطني العماني» خلال عام ٢٠١٥، وهو أول عام كامل من عمر رحلتنا التحولية، والتي تهدف إلى أن نصبح البنك المفضل في السلطنة.

إن من السهل الحديث عن إعداد خارطة طريق لتحقيق ذلك الهدف، لكن التطبيق العملي يبقى محفوفاً بالتحديات؛ فنحن نطمح إلى مواصلة الابتكار في جميع منتجاتنا وخدماتنا لتلبية احتياجات العملاء على أكمل وجه. وقد تجلى هذا النهج بوضوح خلال عام ٢٠١٥ من خلال توظيف البنك لتطبيقات التكنولوجيا، والاستثمار في القنوات الرقمية، والسعي لتوفير تجارب متميزة ضمن مختلف نقاط تواصلنا مع العملاء. وقد تضمنت تلك الإنجازات إطلاق موقعنا الإلكتروني الجديد الذي يوفر لنا تجربة مبسّطة وسهلة الاستخدام، كما يوفر أساليب جديدة للتفاعل الرقمي مع البنك، فضلاً عن توفير الخدمات المصرفية عبر تطبيقات الهاتف الجوال بما في ذلك خدمة الدفع المريح (EZpay) التي تمكّن العميل من تحويل الأموال إلى رقم الهاتف الجوال الخاص بالمستفيد بدلاً من تحويلها إلى رقم حسابه المصرفي.

كما تشتمل قائمة الابتكارات التكنولوجية الأخرى للبنك على تطبيق الواقع المعزز (NBO AR) لأجهزة الهاتف الجوال بهدف تمكين العملاء من الوصول إلى أقرب فرع أو جهاز صرف آلي، وتحديد أفضل العروض والصفقات خلال التجوال في المراكز التجارية وشوارع السلطنة؛ بالإضافة إلى إطلاق خدمة الحماية (ثري دي 3D) لتعزيز تجربة التسوق الإلكتروني، وخدمة النظام البيومتري لفتح الحسابات، وهناك أيضاً مشروع تجريبي بالتعاون مع شركة «ماستر كارد» العالمية من أجل طرح نظام الدفع بدون لمس (NBO Beam) قبل تطبيقه على مستوى السلطنة في وقت لاحق من العام الجاري. كما يوفر البنك برامجه التدريبية بأسلوب رقمي عبر إطلاق منصة التعليم الإلكتروني (@cademy 24x7) التي تبسّط لموظفي البنك سبل التعلم والتطوير في أي وقت ومكان.

وبعد نجاحه في إصدار السندات خلال عام ٢٠١٤، استقطب «البنك الوطني العماني» اهتماماً لافتاً من جانب المستثمرين الدوليين؛ حيث نجح من خلال استراتيجيته الواضحة وميزانيته العمومية القوية في كسب ثقة واحترام المستثمرين العالميين، مما أتاح لنا إصدار سندات بقيمة ٣٠٠ مليون دولار أميركي هذا العام.

تضمنت الحملة الترويجية التي نظمها البنك لاستقطاب المستثمرين اجتماعات رفيعة المستوى مع أكثر من ٥٠ مستثمراً بارزاً في هونغ كونغ، وسنغافورة، وأبوظبي، ودبي، ولندن؛ وقد سجل الاكتتاب تغطية واسعة بواقع ١,٨ مرات. وتساعد صفقة الإصدار هذه على الارتقاء بهيكلية رأسمال البنك وتعزيز مكانته النقدية بالمقارنة مع نظرائه في المنطقة. ولا شك في أن نجاح البنك في إصدار سندات رأسمالية من الطبقة الأولى يمثل إنجازاً مهماً ينسجم مع استراتيجيته الخمسيّة الطموحة في أن يصبح البنك المفضل في السلطنة.

من جهة أخرى، حققت نافذة الصيرفة الإسلامية «مزن» بالبنك نجاحاً لافتاً منذ إطلاقها عام ٢٠١٣ وحتى اليوم، حيث تم افتتاح ٤ فروع جديدة لها خلال عام ٢٠١٥ مع مواصلة العمل على افتتاح فروع أخرى في مواقع استراتيجية، الأمر الذي يضمن تعزيز انتشار «مزن» عبر أرجاء السلطنة في المستقبل القريب.

إن سعينا الدؤوب لمساعدة الموظفين على استكشاف إمكاناتهم وطاقاتهم يشكّل سمةً مميزة في مسيرة «البنك الوطني العماني»، فقد استكمل ١٢ خريجاً عُمانياً برنامج تطوير الخريجين في البنك خلال عام ٢٠١٥. وفي إطار التزامه بدعم التوطين، شارك البنك مؤخراً في فعاليات «معرض الوظائف وريادة الأعمال الخامس لكليات العلوم التطبيقية». كما أعلن البنك مؤخراً عن تقديم ١٥ منحة دراسية لطلاب من الأسر ذات الدخل المحدود بهدف استكمال تحصيلهم العلمي في أفضل الجامعات العالمية. علاوةً على ذلك، أنشأ البنك ٢٥ شاغراً وظيفياً للخريجين الجدد وذلك ضمن مختلف إداراته، فضلاً عن تقديم منح دراسية لخمسة من موظفيه لمتابعة تحصيلهم العلمي ونيل درجة الماجستير في إدارة الأعمال.

يدرك «البنك الوطني العماني» أن الخريجين العمانيين هم قادة الأعمال في المستقبل، وأن الشركات الصغيرة تمتلك اليوم القدرة لأن تغدو شركات كبرى في المستقبل؛ ولذلك يساهم البنك بقوة في دعم تلك الشركات التي تمثل قطاعاً استراتيجياً من الاقتصاد العماني. وعدا عن توفير التمويل والدعم التقني، يفخر البنك كذلك بلعب دور توجيهي فعال خاصة من خلال شراكته المتواصلة مع مبادرة «ناجحات» التي ينظمها «المركز الوطني للأعمال» بهدف دعم رائدات الأعمال الطموحات.

كذلك، فإننا نسعى جاهدين إلى تنشئة وإلهام جيل جديد من رواد الأعمال من خلال تنظيم «سلسلة المتحدثين للبنك الوطني العماني برعاية رئيس مجلس الإدارة» التي تمثل منصة فريدة تجمع القادة الملهمين في عالم الأعمال وتتيح لهم تبادل خبراتهم

ومعارفهم وأفكارهم مع قطاعات واسعة من المجتمع العماني. وقد تم تنظيم ٤ نسخ من هذه السلسلة خلال عام ٢٠١٥ ضمت سعادة **خلدون المبارك**، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة «مبادلة» للتنمية؛ وسعادة **محمد العبار**، المؤسس ورئيس مجلس إدارة شركة «إعمار العقارية»، والدكتورة **أنوشة أنصاري** التي تعد من رائدات الفضاء القلائل في العالم، والدكتور **بول أخلايتنر**، رئيس مجلس الإشراف والمراقبة في «دويتشه بنك».

لقد اعتمد «البنك الوطني العماني» خلال عام ٢٠١٥ على خبراته الواسعة وقوته المالية لدعم القطاعات الاستراتيجية المهمة في الاقتصاد، والمساهمة في تحقيق أهداف التنويع الاقتصادي في سلطنة عمان. حيث لعب البنك دور المدير المشترك في صفقة إصدار سندات لـ «مجموعة النهضة» بقيمة ١٢٥ مليون دولار أميركي، كما وقع اتفاقية بقيمة ١١٦ مليون دولار أميركي مع شركة دلما للطاقة بهدف توريد أحدث خمس حفارات لصالح «شركة تنمية نفط عمان». علاوةً على ذلك، رسّخ «البنك الوطني العماني» دعمه للقطاع العقاري من خلال توقيع اتفاقية شراكة استراتيجية مع «الجمعية العقاريّة العمانية»، وساهم أيضاً في تحفيز قطاع السفر والسياحة العماني عبر توقيع مذكرة تفاهم مع وزارة السياحة لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة ضمن هذا القطاع الحيوي، فضلاً عن مساهمته في ترسيخ مكانة السلطنة كوجهة رياضية كبرى عبر تنظيم «نهائيات بطولة البنك الوطني العماني الكلاسيكية للغولف».

وخلال عام ٢٠١٥، لم يدّخر «البنك الوطني العماني» جهداً لتأكيد مسؤولياته تجاه المجتمع؛ حيث قمنا بإطلاق مبادرة «إفطار صائم» التي شملت توزيع سلال غذائيّة على الأسر ذات الدخل المحدود في السلطنة. كما أطلقنا في وقت سابق من العام «جائزة البنك الوطني العماني للابتكار في قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة» بهدف التشجيع على ابتكار أفكار جديدة بين الشباب العماني وتشجيعهم على تحويلها إلى مشاريع صغيرة ومتوسطة بالاعتماد على خطط واستراتيجيات فعالة ومستدامة. كما أطلقنا «أول برنامج للغولف للفتيات» في نادي «مسقط هيلز»، بالإضافة إلى دعم مبادرات كل من «الجمعية الوطنية للسرطان»، و«جمعية التدخل المبكر للأطفال ذوي الإعاقة»، و«جمعية البيئة العمانية»، وذلك بهدف التوعية بالقضايا الحرجة التي تؤثر على مجتمعنا. وكنا أيضاً سعداء بمشاركتنا في احتفالات العيد الوطني الخامس والأربعين عبر إطلاق موكب احتفالي كبير يعتبر الأول من نوعه في السلطنة، وقد ضم الموكب شريحة واسعة من مجتمع العاصمة مسقط. من جهة ثانية، ساهمت نافذة الصيرفة الإسلامية «مزن» بدعم «مسابقة القرآن الكريم» التي أقيمت في ولاية السيب وشارك فيها طلاب من ٥٥ مدرسة محلية.

في سياق آخر، نواصل دعم المواهب العمانية التي ترسخ حضور السلطنة على المستوى العالمي. ومن بين هؤلاء **أحمد الحارثي**، نجم سباقات السيارات العماني وسفير العلامة التجارية لـ «البنك الوطني العماني» والذي حظي بإشادة دولية واسعة. كما ساهمنا أيضاً برعاية سائق الدراجات العماني **ماهر البرواني** خلال رحلته عبر القارات والتي شهدت تغطية إعلامية واسعة. وقد أطلق البنك أيضاً بطولة غولف مخصصة للاعبين الهواة بهدف منحهم فرصة اللعب مع محترفي الغولف العالميين خلال فعاليات «بطولة البنك الوطني العماني الكلاسيكية للغولف» هذا العام.

ويسعدني القول أن رحلتنا النوعيّة قد حققت نجاحاً لافتاً وإشادة واسعة؛ إذ يفخر البنك بحصوله على جائزة «أفضل بنك للعام» خلال حفل توزيع جوائز مجلة «بانكر» التابعة لصحيفة «فايننشال تايمز»؛ كما تبوأ المرتبة الأولى كأفضل بنك في سلطنة عمان بحسب نتائج استطلاع «بزنس توداي – إرنست آند يونغ ٢٠١٥» والذي يعتبر أشمل تقييم للمؤسسات المصرفية وغير المصرفية والشركات المالية في عمان. كما حصد البنك أيضاً جوائز مرموقة خلال العديد من الفعاليات ومنها حفل توزيع جوائز «مؤشر المقارنة المعيارية لتجربة المتعاملين»، و«جوائز الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لأداء مديري الصناديق ٢٠١٥»، و«الحفل السنوي الثالث لتوزيع الجوائز في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا»، وجوائز «بانكر ميدل إيست للمنتجات الماليّة – عمان ٢٠١٥».

ونتطلع في «البنك الوطني العماني» إلى بلوغ المرحلة التالية من مسيرتنا والتي ستشمل افتتاح مقرنا الرئيسي الجديد في منطقة العذيبة والذي سيمثل تحفة معمارية رائعة بحلول عام ٢٠١٧، وستبلغ مساحة المكتب ٥٠ ألف متر مربع، مما يتيح لنا الارتقاء بعمليات البنك نحو آفاق جديدة.

وسيواصل البنك في غضون ذلك مسيرة الابتكار في عروضه وخدماته بما يتخطى توقعات العملاء، ويدعم أهداف السلطنة، بالإضافة إلى أنه سيعزز من أهدافه ورؤيته بأن يصبح البنك المفضل في السلطنة.

معلومات من الحديث

اعمال ناجحة حققها البنك خلال رحلته النوعية.
ابتكارات تكنولوجية عديدة، اصدار سندات بملايين الدولارات، انشاء نافذة للصيرفة الاسلامية، مساعدات اجتماعية متواصلة، تدريب الخريجين العمانيين على العمل المصرفي، دعم القطاعات الاستراتيجية المهمة للاقتصاد، حصد جوائز تقديرية عالية المستوى، الحصول على جائزة افضل بنك للعام.

البنك الوطني العماني يقدم جائزة نقدية للمجموعة الفائزة في مسابقة البنك للابتكار

أعلن البنك الوطني العماني NBO عن اسم الفائز بجائزة البنك للابتكار في قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة للطلاب، وهي مسابقة فريدة من نوعها تم تصميمها لإلهام جليل جديد من رواد الاعمال في السلطنة. وقد تمكنت مجموعة «يوريكا» وهي مجموعة من طلاب جامعة السلطان قابوس من الفوز بالجائزة، والتي ستمكنهم من تطوير فكرة تجارية مبتكرة وذات جدوى للإقتصاد العماني.



صورة تذكارية

وخلال الاحتفال بتوزيع الجوائز، خاطب **محمد بن محفوظ العارضي**، رئيس مجلس إدارة البنك الوطني العماني الطلاب قائلاً: «إن عملية تنويع الإقتصاد العماني مستمرة تعتمد على بلورة أفكار وطموحات شباب مثل أولئك الذين شاركوا في مسابقة جائزة البنك الوطني العماني للابتكار في قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

من جهة أخرى، علّق **أحمد المسلمي**، الرئيس التنفيذي للبنك الوطني العماني قائلاً: «إن أول جائزة للابتكار في قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة من البنك الوطني العماني تعتبر مثالاً آخر على استمرار البنك في التزامه بإلهام الشباب في السلطنة ودعم شركائنا في المجتمع.

عبد القادر شير البلوشي (مدير عام اليسر للصيرفة الإسلامية AL YUSR سلطنة عمان):

الصيرفة الاسلامية اخذت حقها في السوق المحلية



يعتمد اليسر للصيرفة الإسلامية AL YUSR في عملياته المصرفية على فروع الخدمات المصرفية الاسلامية المنفصلة والمخصصة بمواقع استراتيجية في المدن الرئيسية داخل السلطنة، ويزود «اليسر» عملاءه بمنتجات مبتكرة مطابقة للشريعة الاسلامية ويقدم الخدمات لهم من خلال منافذ توزيع على اعلى مستوى وبأسعار تنافسية.

مدير عام البنك عبد القادر شير البلوشي رأى ان الصيرفة الاسلامية في السلطنة اخذت حقها وتحديدا في حصتها من اجمالي القطاع والبالغة نسبتها ٦,٥ في المئة وان هذه النسبة حصلت عليها من البنوك التقليدية، واعتبر النوافذ الاسلامية اقوى لاستعانتها ماليا بالمصارف التجارية الأم، موضحا ان المصارف الاسلامية بدأت بتطبيق نظام خدمات وحلول تكنولوجية متطور برغم تكلفته العالية، لافتا الى ان العميل المصرفي في المنطقة العربية يفضل التعامل الشخصي على الآلة، مطالبا البنك المركزي العماني بإصدار انظمة متكاملة ترعى الصيرفة الاسلامية، كاشفا عن خطة ثلاثية بدأت ادارة البنك بتنفيذها.

النوافذ الاسلامية اقوى

■ الصيرفة الاسلامية في سلطنة عمان حديثة العهد لم يمض على انطلاقها اكثر من ثلاثة اعوام، كيف تقيمونها وتقرأون حضورها في السلطنة، وهل اخذت حقها كما يجب؟

– اجل لقد اخذت حقها رغم انها صيرفة جديدة، وقد كان «اليسر» آخر نافذة اسلامية فتحت بعد خمس نوافذ اسلامية، ولو نظرنا الى البلد الاول الذي اعتمدها اي ماليزيا لوجدنا ان الصيرفة الاسلامية تشكل ٧ في المئة فقط من اجمالي القطاع وفي البلد الثاني الذي اعتمدها اي باكستان فإن النسبة تصل الى ١٠ في المئة ما يدل على أن النسبة هي بين ٨ او ٩ في المائة كمعدل وذلك بعد مضي اكثر من ١٥ سنة، بينما في سلطنة عمان فقد بلغت نسبتها ٦,٥ في المائة وخلال فترة وجيزة، هذا ما اكده سعادة محافظ البنك المركزي، وهذه النسبة جيدة في بلد كسلطنة عمان.

■ يقال ان هذه النسبة اخذت من حصة الصيرفة التقليدية فهل هذا صحيح؟

– قد تكون البنوك الاسلامية من ضمن التجارية اذ ان معظم سكان السلطنة وبحسب خبرتي بالمصارف التجارية يتعاملون مع البنوك لذا لا يوجد مشكلة في موضوع الشمول المالي ونسبة ٦,٥ في المئة اخذت من البنوك التجارية.

■ هل صحيح ان النوافذ الاسلامية تبرع وتنجح اكثر من المصارف الاسلامية؟

– تعتبر النوافذ الاسلامية اقوى من المصارف الاسلامية في بعض النواحي، اذ باستطاعتها الاستعانة ماليا بالمصارف التجارية الأم.

المصارف الاسلامية اقل تكلفة

■ كيف تقرأون الوضع المصرفي في سلطنة عمان في ظل الاحداث السياسية والاقتصادية في المنطقة الى جانب انخفاض اسعار النفط وتأثيره على الاقتصاد ككل؟

– الاوضاع ليست مريحة بالنسبة للبنوك اجمع، بما فيها البنوك الاسلامية وهي تعاني من مشكلات مختلفة في ظل هذه الظروف المقلقة.

■ هل من تحديات معينة تواجهها المصارف الاسلامية في السلطنة؟

– الصيرفة الاسلامية في السلطنة صناعة جديدة وتعاني بعض المشكلات، تكمن أولاها في مفهوم المواطنين لهذه المصارف. وقد كانت هذه المصارف مطلبا شعبيا خصوصا بعد احداث ما يسمى «الربيع العربي» و انا شخصيا اختلف مع هذه التسمية، وقد وجدت المصارف الاسلامية لتلبية المطلب الشعبي وحاجات المستهلكين للتمويل وتقديم الخدمات المصرفية حسب مبادئ الشريعة الإسلامية وهي عادة ليست اقل تكلفة من المصارف التجارية.

اهتمام بحماية البيانات والمعلومات

■ يتوجه حاليا القطاع المصرفي نحو الصيرفة الالكترونية بالكامل، فما مدى التطور التكنولوجي الذي تطبقه المصارف العمانية؟

– التكنولوجيا من اهم ركائز المصارف لتقديم المنتجات والخدمات على انواعها، وقد بدأت المصارف الاسلامية بتطبيق نظام خدمات وحلول تكنولوجية متطور رغم كلفته العالية، وهو دائما بحاجة للتطوير.

■ انتشرت خلال الفترة الاخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية التي اخترقت بعض المصارف العالمية، فإلى اي مدى المصارف العربية قادرة على حماية انظمتها ضد هذه الاعتداءات الالكترونية؟

– تنفق البنوك مبالغ باهظة لتأمين انظمة حماية ضد الاعتداءات الالكترونية وقد وقع الكثير من المشكلات في هذا المجال، لكننا في عمان نولي اهتماما بالغا بحماية كل البيانات والمعلومات، كما ان الاستثمار بنظم الحماية المخصصة لهذا الشأن مستمر ولا يتوقف ابدا والمبالغ التي تصرف على هذه النظم هي مبالغ باهظة جدا، لكن العميل في منطقتنا العربية يفضل التعامل الشخصي بجانب التعامل بواسطة الآلة, كما ان استخدام التقنيات الحديثة مكلف جدا، سواء كان بالسعر او عدد الموظفين المتخصصين بهذه التكنولوجيا.

خطة ثلاثية

■ هل لديكم اي مطالب تتعلق بالصيرفة الاسلامية ترفعونها لسعادة حاكم المصرف المركزي؟

– ان الاهتمام الذي يوليه البنك المركزي والجهات المختصة في الحكومة بالصيرفة الاسلامية جيد، لكنني اطالب بالمزيد وبايجاد انظمة متكاملة وايجاد سبل لتوفير سوق خدمات مصرفية اسلامية متنوعة.

■ كيف كانت نتائج اليسر لعام ٢٠١٥ وما هي خططكم لعام ٢٠١٦؟

– بدأ اليسر بالعمل المصرفي من خلال فرع واحد في مسقط عام ٢٠١٣ ثم اضاف فرعا آخر في صلالة عام ٢٠١٤ وكانت خطتنا تقضي بالتوسع في سبعة فروع، فأنشأنا الفرع الثالث في منطقة نزوى ثم في المنطقة الشرقية، وبعدها في المنطقة الداخلية في صحار، لدينا حاليا خمسة فروع، اذ تأخرنا بفتح الفرعين الاخيرين بسبب عدم ايجاد الموقع المناسب لهما، على امل ان نفتتحهما بداية العام ٢٠١٦. لقد وضعنا خطة ثلاثية ونعمل على تنفيذها ونتمنى ان نحقق الافضل مستقبلا. ■

■■■ النوافذ الاسلامية أقوى لاستعانتها ماليا بالمصارف التجارية ■■■

بنك عُمان العربي
OMAN ARAB BANK

اليُسر

٤ حلول مصرفية إسلامية...

لمدخراتك !



حساب اليُسر للإدخار
- إضافة الأرباح إلى حسابك على أساس شهري
- مُتاح بالريال العُماني و بالعملات الأجنبية الرئيسية

وديعة اليُسر الثابتة (مضاربة)
- تقدم خيارات مرنة لزيادة العائد
- فترة الإيداع تتراوح ما بين ٣ أشهر، ٦ أشهر، ٩ أشهر أو ١٢ شهر
- عائد ربح حلال

حساب اليُسر الجاري
- بدون رسوم على الحد الأدنى للرصيد
- مُتاح بالريال العُماني مع اصدار دفتر الشيكات

وكالة استثمار
- مُتاح بالريال العُماني و بالعملات الأجنبية الرئيسية (للشركات والأفراد)
- أنت تحدد مدة الاستثمار مقابل عائد مجدي ومنافس يصل إلى مؤشر ربح ٤٪ سنوياً (بموجب خبرتنا السابقة)

*حسب سياسة وتعليمات الرقابة الشرعية

اليُسْرُ
al yusr

اليسر للصيرفية الإسلامية
Al Yusr Islamic Banking

فروع اليسر

فرع الوطية (مسقط):	٢٤٧٥٤٢٧٩
فرع العذيبة (مسقط):	٢٤٧٥٤٩٨١
فرع صلالة:	٢٤٧٥٤٧٢٣
فرع نزوى:	٢٤٧٥٤٧٤٣
فرع إبراء:	٢٤٧٥٤٨٤٠
فرع فلج القبائل (صحار):	٢٤٧٥٤٨٧٧
فرع البريمي:	٢٤٧٥٤٩٤٩

نقدم لكم منتجات مصرفية إسلامية مطابقة لمبادئ الشريعة الإسلامية للأفراد والشركات مع خدمات الادخار المميزة بعوائد منافسة.

سارع، وافتح حساب اليُسر اليوم !

لخدمات الأفراد المصرفية، اتصل على ٢٤٧٥٤٦٦٦ لخدمات الأعمال التجارية الخاصة للشركات اتصل على ٢٤٧٥٤٦٨٩،
أو تفضل بزيارة موقعنا www.alyusr.om



د. جميل الجارودي (الرئيس التنفيذي لبنك نزوى - سلطنة عُمان):

مستمرون في النمو وسننتقل قريباً الى المرحلة الثانية من التوسع

يقدّم بنك نزوى NIZWA BANK مجموعة كاملة من الحلول المصرفية للأفراد والشركات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة الى الشركات والمؤسسات الحكومية، كما يهدف البنك ليكون المفضل لدى العُمانيين، وقد جهز بأحدث ما توصلت اليه النظم المصرفية والبرمجيات الهادفة الى توفير أفضل تجربة مصرفية إسلامية للعملاء.

الرئيس التنفيذي الدكتور جميل الجارودي نصح بالاستمرار في الانفاق والإستثمار حتى في ظل انخفاض أسعار النفط، وأشار الى ان الحكومة العمانية اتخذت قرارها بتنفيذ كل المشاريع الحيوية، وذكّر باستحواذ الصيرفة الإسلامية في القطاع المصرفي العماني على نسبة ٦,٥ في المئة من إجمالي موجودات المصارف، معتبراً انها حققت إنجازاً جيداً حتى الآن، متوقعاً ان تصل النسبة الى ٢٠ في المئة سنة ٢٠٢٠، مؤكداً استمرار بنك نزوى في النمو، واعداً بالإنتقال الى المرحلة الثانية من التوسع.

نمو ثابت للسلطنة

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي في سلطنة عمان خلال العام ٢٠١٥ في ظل انخفاض أسعار النفط وتأثيره على الإقتصاد عموماً؟

– انخفاض أسعار النفط ومفعول الإنكماش الذي حدث في بعض اقتصادات دول الخليج لم يبلغا مداهما بعد، وإذا تشاءم المرء واعتبر ان الأزمة مستمرة الى ما شاء الله فلن يحدث بالنتيجة أي انفاق أو استثمار أو توظيف للأموال، وستتفاقم الأزمة الإقتصادية وتظهر عندها انعكاسات سلبية على كل القطاعات الإنتاجية وفي مقدمها القطاع المصرفي. والمعروف ان أي دولة تعاني مديونية خلال انكماش اقتصادها ستتجه الى السوق للإستدانة، وهذا ما حدث في بعض الدول التي طرحت سندات الخزينة، وفي هذه الحال ستتراجع نسب السيولة لدى المصارف وتصبح عملية الإقراض بسعر أعلى مما يسبب نوعاً من الإنكماش الإقتصادي.

فحالياً من أراد البدء بمشروع يتجه لتأجيله حتماً في ظل أسعار الفائدة المرتفعة والانكماش في الدورة الإقتصادية، وبذلك سنعاني سلسلة من الإخفاقات. لكن إذا اعتبر المرء في ظل طول مدة انخفاض أسعار النفط ان اقتصاده سليم وثابت وقوي وبإمكانه تجاوز الأزمة حتى لو اضطر للإستدانة فإن هذا التفاؤل سينعكس حتماً على القطاع الخاص الذي سيستمر بالإستثمار. إذاً يواجه الواقع بحسب كيفية النظر الى المشكلة والتفاعل معها. وبالنسبة الى سلطنة عمان فالنفط لا يزال المصدر الأهم للدخل القومي والسعر المتدني للنفط والمغاير لما هو موضوع في الميزانيات التقديرية للإنفاق سيؤثر الى حد ما على بعض المشاريع، لكن يبدو ان الحكومة اتخذت قرارها في الإستمرار بتنفيذ كل المشاريع الحيوية، ما يشجع على استمرار الدورة الإقتصادية. ومما يميّز السلطنة حالياً انها تنعم بنمو ثابت وان كانت غير محصنة بالكامل بتأثير من الوضع الإقتصادي العام فيها، لكن باعتقادي ان الأزمة ستمر، خصوصاً ان بعض الدراسات تفيد بأن سعر برميل النفط لن يبقى متدنياً على هذا الشكل، وان استمر الحال على ما هو عليه لسنة أخرى فالإقتصاد العُماني قادر على تحمله.

انجاز الصيرفة الإسلامية

■ هل ثمة أقنية أخرى بدأت دول الخليج بالإعتماد عليها في اقتصادياتها؟

– أجل، بعض الدول لا يشكل النفط جزءاً رئيسياً من ايراداتها، بالتالي تستطيع تحمل انخفاض سعره. لكننا نسأل الى أي مدى تستطيع ذلك؟ فلقد درجت دول الخليج على تبني خطط خمسية لكن هذه الأخيرة ستكون عرضة للتهديد أو الفشل في حال تراجع أسعار النفط خلال المدة الموضوعة، ويمكن ان تكون الخطة منكمشة أو متواضعة تلحظ نوعاً من التقشف أو قد تكون متوازنة ومتفائلة.

■ ما مدى تطور الصيرفة الإسلامية في سلطنة عمان، خصوصاً ان بنك نزوى هو أحد بنكين إسلاميين متكاملين فقط في السلطنة؟

– شكلت مجمل الموجودات الخاصة بالصيرفة الإسلامية في القطاع المصرفي العماني بحسب الإحصائيات الصادرة خلال الأعوام الثلاثة الأخيرة نسبة ٦,٥ في المئة من إجماليه، ما يؤشر الى نموها سنة بعد أخرى ويدل على قبولها وبأنها بدأت تفرض نفسها على الساحة.

ألا ترون ان نسبة ٦,٥ في المئة خجولة؟

– بالعكس تماماً، فإذا قسنا النمو على الأعوام ٢٠١٣ و٢٠١٤ و٢٠١٥ لوجدنا ان نسبة ارتفاعه تصل الى ٦٠ في المئة. كما ان نمو اجمالي ودائع البنوك الإسلامية كافةوصل الى حوالى ملياري دولار وبلغت نسبة الصيرفة نحو ٤٠ في المئة، وفي ما لو نظرنا الى حصتها التراكمية في السوق، لقد حققت الصيرفة الإسلامية انجازاً جيداً حتى الآن، وإذا استمر نموها بهذا الشكل فستبلغ خلال سنة ٢٠١٨ أو ٢٠٢٠ حوالى ١٥ أو ٢٠ في المئة من إجمالي حجم السوق الذي يعتبر موازياً لما عليه في دول الخليج.

نمو تصاعدي

■ ما هي أهم تطورات بنك نزوى؟

– انه مستمر في النمو ولديه الان ١١ فرعاً تمتد من أقصى الشمال الى أقصى الجنوب على الخط الساحلي بما فيها ثلاثة فروع في الداخل. وعندما نحقق نقطة التعادل بين الإيرادات والمصاريف بحيث يسجل البنك أرباحاً سننتقل الى المرحلة الانتقالية الثانية من التوسع الجغرافي.

■ ما المدة التي تتطلبها هذه المرحلة؟

– مع بداية سنة ٢٠١٦ نكون قد وصلنا الى نقطة التعادل، اننا في مرحلة بناء مؤسسة جديدة متخصصة بصناعة جديدة. وقد كانت التحديات كبيرة جداً لكننا استطعنا برغم ذلك تحقيق نمو تصاعدي ونحن نبني للمستقبل وليس لمجرد تحقيق الربح. اننا نبني مؤسسة يفخر بها الجميع.■

"أفضل أداء لمصرف إسلامي في سلطنة عُمان"



بنك نزوى يحصد جائزة مرموقة في:
المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية للعام ٢٠١٥

نتيجة لموقعنا الريادي كأول بنك إسلامي في السلطنة، فقد تم تكريمنا في أضخم تجمع عالمي لقيادات الصيرفة الإسلامية.

يأتي فوز بنك نزوى بجائزة "أفضل أداء لمصرف إسلامي في عُمان" نتيجة أدائه المميز في تطوير قطاع الصيرفة الإسلامية، الذي أسهم في تحقيقه للريادة محليا وإقليميا وعالميا في ثلاث مجالات رئيسية: الاستقرار المالي، والأداء المالي، إضافة إلى الحوكمة والمسؤولية الاجتماعية.

وقد أثمرت جهودنا المميزة في تحقيقنا للعديد من الجوائز المرموقة إقليميا وعالميا خلال العام ٢٠١٥. إلا أن الأهم من ذلك، هو فوزنا بثقة وتقدير عملائنا لذا فإننا نود أن نوجه باقة شكر وعرفان لدعمهم المستمر. حيث يأتي هذا الإنجاز ليرسخ علاقتنا الوثيقة مع عملائنا وشركائنا لذا فإننا ملتزمون لنقدم لهم قيمة حقيقية وذلك من خلال الحفاظ على خدمات ذات معايير عالية المستوى، وتوفير خدماتنا من خلال أحدث القنوات المتاحة في السوق، وتعزيز مستوى الابتكار في المنتجات والخدمات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية إضافة إلى تعزيز مستوى التنافسية في تسعير المنتجات والخدمات لنكون "البنك المُفضل" في السلطنة.

'أفضل بنك إسلامي'
جوائز التمويل الإسلامي

'أفضل برنامج للحفاظ على الموظف وتحفيزه'
جوائز مراكز الاتصال في الشرق الأوسط

'أفضل بنك إسلامي للخدمات المصرفيّة للأفراد في عُمان'
مؤتمر العالم الإسلامي للخدمات المصرفية للأفراد

بنك نزوى
Bank Nizwa

مصطفى احمد سلمان

(رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة المتحدة للأوراق المالية UNITED SECURITIES سلطنة عمان):

المنافسة تساعدنا على التطور وتقديم الافضل



رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي في الشركة المتحدة للاوراق المالية UNITED SECURITIES مصطفى احمد سلمان عرض للمؤشرات السلبية المتأتية من انخفاض اسعار النفط على اقتصادات دول الخليج، واستثنى من الاخيرة سلطنة عمان التي توقع لها ان تعاني ظروفا تقشفية، وحدد مشكلة القطاع المالي فيها بالتأخير في اقرار بعض القوانين الراعية للعمالة داخل سوقها، كاشفا عن تركيز السلطنة على قطاعات رئيسية في مقدمها الزراعة بعدما اختلفت الاولوية، عارضا لصناديق الشركة الاستثمارية، ، منوها بحافز التنافس على التطور وتقديم الافضل، معلنا تشجيعه الدمج بين الشركات العمانية.

■ كيف تقيّمون اقتصاد سلطنة عمان في ظل الظروف السياسية والإقتصادية وتداعياتها في المنطقة، بالإضافة الى انخفاض سعر النفط. كيف تقرأون الواقع الإقتصادي ككل والقطاع المالي تحديداً؟

– كما نعلم مر اقتصاد المنطقة خلال ٢٠١٥ بمراحل عدة. في عام ٢٠١٤، كان الوضع بالإجمال مستقراً خلال الأشهر الأولى الى ان بدأ سعر برميل النفط بالإنخفاض في نهايته بعد قرار «اوبك» عدم خفض الإنتاج، ووقتها أفادت الدراسات ان سعر البرميل لن ينخفض عن ٧٠ دولاراً. وقد بدأت الدول تعالج أوضاعها المالية ضمن هذا السقف، فكانت المفاجأة بتراجع سعر البرميل الى ٤٠ دولاراً، ويقال انه لو عاد فارتفع فلن يكون بمعدل كبير وهذه كلها مؤشرات سلبية على اقتصادات دول الخليج في الوقت الراهن برغم اتخاذ بعض هذه الدول احتياطات كافية تتيح لها الصمود لوقت أطول، وهذا كله لا ينسحب على سلطنة عمان التي ستعاني ظروفاً تقشفية لانها تتمتع بالخبرة الكافية للتعامل مع هكذا ظروف صعبة، وقد اتجهت لاعتماد نمط انفاق مستجد وزيادة وارداتها. وقد بدأ المسؤولون في الدولة بدراسة تجارب الدول الأخرى، الى جانب استقطاب الخبراء من مختلف الدول للإستفادة من خبراتهم على هذا الصعيد، ما سيثبت النمو الإقتصادي لسنة أو سنتين ويبدّل من الخطط المعدة واتجاهها نحو الوضوح أكثر.

أما بالنسبة للقطاع المالي فليس من مشكلة نظراً لتمتع السلطنة بتنوع القطاعات وجذب الاستثمارات الخارجية، لتنحصر المشكلة في التأخير بإقرار بعض القوانين الراعية للعمالة، أي من يجب ان يكون في الوظائف الدنيا؟ هل هو العماني أو من جنسية أخرى تشغل أصلاً هذه الوظائف؟.. العماني اليوم عمل جاهدا لرفع مستواه المهني والتقني ومن الصعب عليه تقبل فكرة العمل في هذه الوظائف المتدنية، لذا فإن التحدي السريع لخلق الوظائف المناسبة هو أساس المشكلة حالياً في عمان، مع الأخذ بالاعتبار وجهة نظر أصحاب الأعمال في ان الإقتصاد يوجد الوظائف وليس العكس.

اولوية قطاع الزراعة

■ كما قلتم للإقتصاد العماني مقومات أخرى غير قطاع النفط فهل سيفعّل الإستثمار فيها؟

– هناك تركيز على قطاعات رئيسية تعمل السلطنة على تطويرها من بينها قطاعات الثروة السمكية والزراعية والسياحة. وقد كان الإهتمام بالسياحة أولاً، لكن اليوم وصلت الدولة الى مرحلة واقعية بدأت معها بتحديد الاولويات، فوضعت الصناعات التحويلية في المرتبة الأولى ثم الزراعة وبعدها الثروة السمكية ثم السياحة. وهذا الوضع طبيعي وواقعي.

■ كنتم قد اطلقتم سابقا صناديق عدة وتتجهون لاطلاق صندوق استثماري جديد في ٢٠١٥. ما هي آخر التطورات على هذا الصعيد؟

– يتم العمل في الصندوق الاول الذي سبق واطلقناه بشكل ممتاز اذ ارتفع حجم اصوله الى اكثر من ٤٠ مليون دولار. اما الصندوق الثاني الذي كنا بصدد اطلاقه فقد تم تجهيز كل الاوراق والموافقات الخاصة به ونحن ننتظر الوقت المناسب لاطلاقه، اي استقرار سعر النفط خلال الربع الاول من العام ٢٠١٦ مع الاشارة الى انه صندوق متوازن الجزء الاكبر منه معد لاكتتاب السندات والدخل الثابت وهو صندوق مفتوح وباستطاعة اي كان في المنطقة والعالم المساهمة به، خصوصا ان النظام العماني يرحب بأية جنسية للاستثمار في سلطنة عمان.

■ في كل احاديثك السابقة كنت تشير الى ضرورة تنويع الاستثمار فما هو المجال الذي تراه اكثر امنا وضمانا للاستثمار فيه؟

– لا بد من خلق وتعزيز المشاريع في سلطنة عمان والمنطقة عموما، وفي هذا الاطار تقدم معظم شركات الاستثمار بعض الفرص المتوافرة في اسواق العالم وتسوقها لدى المستثمرين المحليين، ولكنها للاسف نادرا ما تبرز المشاريع الموجودة في المنطقة وتسوقها لدى مستثمرين وبالعكس، ربما من السهل على شركات الاستثمار ان تستقطب الاستثمار الخارجي بشكل افضل، ربما نكون بحاجة لمراجعة بعض القوانين والاجراءات لتخدم وتسهل هذا التوجه، ودراسة الحاجة إلى إضافة بعض القوانين الضرورية مثل التملك كما هو حاصل في معظم دول العالم.

مع التنافس

■ هل يوجد شركات منافسة لكم في السلطنة وعلى مستوى الخليج؟

– التنافس موجود ونحن نحبذه لانه يفتح الآفاق امامنا ويدفعنا لدراسة المنتج الجديد المنافس ونحاول اطلاق منتج افضل منه، ان المنافسة تساعدنا على التطور وتقديم الافضل.

تسويق الشركات المساهمة

■ ما هي خططكم لعام ٢٠١٦؟

– سنعمل اكثر على دمج الشركات وتقديم مختلف انواع الدراسات. سنركز في العام ٢٠١٦ بشكل اكبر على الشركات والتحليلات ونضغط على ادارة هيئة سوق المال كي تمنحنا فرصة لمقابلة الشركات المساهمة بغية تسويقها، كما اننا نشجع على الدمج، وقد ساعدنا بطريقة غير مباشرة في دمج الشركة العمانية العالمية للتنمية مع «اونك» اذ ان تغيير الملكية الذي حدث في «اونك»، ساهم في دمج الشركتين الضخمتين وأصبح للشركة الجديدة إدارة أفضل يعوّل عليها المساهمة بتعزيز الإقتصاد الوطني.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم للعام ٢٠١٥؟

– طبعاً، ففي ظل التحديات الموجودة وبمقارنة ميزانيتنا مع الميزانيات الأخرى نجد انها أفضل بكثير. لقد حققت معظم الشركات حتى الشهر التاسع من ٢٠١٥ خسائر كبيرة. أما نحن فكان وضعنا أفضل. لقد ارتكبنا بعض الأخطاء سنحاول ألاّ نكررها في ٢٠١٦، متسلحين بقدرة على الخروج من الظروف الصعبة الحالية بفرص جديدة واعدة.■

عبد الحكيم عمر العجيلي (الرئيس التنفيذي لبنك ظفار BANK DHOFAR - سلطنة عمان):



نجحنا في إعداد استراتيجية واضحة مبنية على فهم السوق ومعرفة متغيراتها ومستجداتها والاستفادة من خبراتنا في القطاع

رد الرئيس التنفيذي لبنك ظفار BANK DHOFAR عبد الحكيم عمر العجيلي على أسئلة «البيان الإقتصادية» فجاءت إجاباته شاملة ووافية نقلت واقع القطاع المصرفي في السلطنة وما تعانيه المصارف فيها من منافسة، وقد وفق العجيلي في تبيان استراتيجية البنك المبنية على عوامل عدة.

ماذا في تفاصيل إجابات العجيلي:

■ كيف تقرأون انخفاض أسعار النفط وانعكاساته على القطاع المصرفي خصوصاً وعلى اقتصاد بلدكم عموماً؟

– مما لا شك فيه أن انخفاض أسعار النفط له انعكاسات على مختلف القطاعات التجارية والصناعية والاستثمارية وغيرها، ويمتد ذلك التأثير ليشمل القطاع المصرفي بشكل مباشر أو غير مباشر. أما بالنسبة للقطاع المصرفي في سلطنة عمان فيقوم البنك المركزي العماني بشكل مستمر بمتابعة التطورات على المستوى المحلي والإقليمي والعالمي وإصدار القوانين والأنظمة والتوجيهات التي من شأنها تعزيز استقرار القطاع واستمرار دعمه لمسيرة التنمية الشاملة ودعم المشاريع المختلفة في كافة أنحاء السلطنة.

■ هل تعتبرون أن المصارف العربية يمكن أن تتعرض لإعتداءات إلكترونية ؟ وهل أعدت لحماية أنظمتها الإلكترونية تقنياً؟

– تعد القرصنة الإلكترونية من التحديات الكبيرة التي تتعرض لها المصارف خصوصاً في وقتنا الحالي، وتتنوع أشكالها وأنواعها بحسب التطور الذي يشهده قطاع التكنولوجيا، ولكننا في بنك ظفار ندرك ذلك لذا نؤكد على التزامنا بتطبيق معايير الجودة العالمية وأعلى مستويات الأمن والحماية من خلال اتباع أفضل الممارسات في القطاع المصرفي وتوظيف أحدث وسائل التكنولوجيا الحديثة، حيث يعد بنك ظفار من البنوك العمانية المعدودة الحاصلة على شهادة «آيزو ٢٧٠٠١» في أمن المعلومات منذ عام ٢٠٠٩ وذلك لتطبيق البنك لنظام أمن شامل ومتكامل، حيث تقدم هذه الشهادة للمؤسسات التي تتبع المعايير الدولية المعتمدة وتوفر أعلى مستويات أمن المعلومات. ويخضع البنك لنظام تدقيق ومتابعة بشكل سنوي من قبل مدققين عالميين معتمدين لضمان الالتزام واتباع معايير الأمن والحماية المعتمدة دولياً بحسب نظام «آيزو ٢٧٠٠١»، ويضمن بنك ظفار لزبائنه السرية التامة والمصداقية والمحافظة على بياناتهم ومعلوماتهم الشخصية بما يتوافق مع المواصفات والمعايير الدولية لمنظمة الآيزو، ويوظف البنك نظام معلومات متكاملاً يحتوي على بوابات حماية مختلفة مما يعزز قدرته الأمنية، علاوة على اتباع استراتيجية أمن وحماية شاملة تمكننا من متابعة أية مخاطر محتملة بشكل احترازي مما يسهل عملية التصدي لهذه المخاطر واتخاذ الإجراءات اللازمة لضمان حماية حسابات الزبائن، كما نعمل باستمرار على مراقبة الأنظمة الأمنية الداخلية والتأكد من كفاءتها لمواجهة أية مخاطر داخلية أو خارجية، ونؤكد حرصنا على الاستثمار في أنظمة الحماية واتباع أعلى المعايير الأمنية العالمية، والاستثمار في ما يمكننا من تحقيق رؤيتنا كمؤسسة مالية رائدة تقدم أفضل تجربة مصرفية للزبائن.

القطاع المصرفي العماني قوي ومتين

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها؟

– لا تخلو أية بيئة أعمال من تحديات سواء في ما يتعلق ببيئة الأعمال نفسها أو بالتطورات التي يشهدها القطاع، وبالتالي يجب أن تدرك أي مؤسسة تسعى للنجاح والتميز أنه يجب الوقوف على هذه التحديات وفهمها وإيجاد الحلول المناسبة لها والتغلب عليها، ولكن بصفة عامة يتسم القطاع المصرفي العماني بالاستقرار نسبياً مقارنة بالقطاعات المصرفية في الدول الأخرى، وبالطبع هناك العديد من التحديات التي يواجهها القطاع ولكنه قوي ومتين لدرجة تعطيه المقدرة على مواجهة الأزمات، حيث يعمل البنك المركزي والجهات التنظيمية على التقليل من آثار هذه التحديات، وبالتالي إمكانية تجاوزها والانتقال لمراحل أخرى، ومن جهة أخرى تعد التنافسية من أكبر التحديات في القطاع المصرفي العماني حيث تتنافس البنوك من أجل التميز في تقديم خدمات ومنتجات مبتكرة والعمل على زيادة حصتها في السوق وتنويع إيراداتها، وهذا ما أدركته الإدارة العليا لبنك ظفار حيث نجحنا ولله الحمد في إعداد استراتيجية واضحة مبنية على فهم السوق والاستفادة من خبرتنا الطويلة في القطاع المصرفي العماني ومعرفة المتغيرات والمستجدات في السوق، وبالتالي نعمل دائماً على تصميم منتجات مبتكرة وتقديم خدمات متميزة تتناسب تماماً مع حاجة زبائننا وتفي بمتطلباتهم وتلبي تطلعاتهم.

خطة استراتيجية لتطوير الكفاءات العمانية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مصرفكم؟

– بالنظر إلى وضع الأسواق الإقتصادية المحلية والعالمية والمستجدات في القطاع المصرفي نسعى للاستمرار في تحقيق النجاح ومتابعة العمل ومضاعفة الجهد المبذول حالياً للتميز في جميع ما نقوم به من أعمال، بالإضافة إلى الاستثمار في الموارد البشرية حيث نتبع في بنك ظفار خطة استراتيجية شاملة لتمكين وتطوير الكفاءات العمانية بما يتماشى مع توجيهات البنك المركزي العماني، كما يعد بنك ظفار من المؤسسات العمانية الرائدة في استقطاب وتوظيف الكوادر العمانية، حيث يوفر بيئة عمل تشجع على الإبتكار والإبداع وتطوير الأداء في قطاع حيوي يتسم بالتنافسية والسرعة على المستوى المحلي والعالمي، كما نعمل على تنفيذ المبادرات المتنوعة التي تهدف إلى تنمية المجتمع، ودعم المشاريع الاقتصادية المختلفة التي تساهم في دفع عجلة التنمية الوطنية، ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وقد أسفرت هذه الجهود عن كسب ثقة الزبائن من أفراد ومؤسسات وتحقيق الأهداف التي تم وضعها خلال السنوات الماضية، حيث أصبح إسم بنك ظفار مرادفاً للخدمات المصرفية الرائدة والمتميز والفورية، واليوم بنك ظفار يعد من أسرع مؤسسات القطاع المصرفي نمواً وتميزاً في مختلف جوانب الأعمال، وقد أدى ذلك إلى حصول البنك على ١٨ جائزة مرموقة محلية وإقليمية ودولية كجائزة أفضل بنك لقطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وجائزة أفضل موقع إلكتروني، وجائزة أفضل بنك لتمويل المشاريع، وجائزة أفضل إدارة نقدية ضمن جوائز التمويل والبنوك الآسيوية ٢٠١٥، بالإضافة إلى جائزة أفضل مشروع للتشغيل الآلي للفروع في الشرق الأوسط ضمن جوائز المصارف الآسيوية ٢٠١٥، وجائزة أفضل بنك إسلامي في السلطنة ٢٠١٥ ضمن جوائز مجلة «ذا بانكر»، وجائزة أفضل خدمات مصرفية عبر الهاتف النقال ٢٠١٥ وجائزة أفضل نافذة مصرفية إسلامية ٢٠١٥ من مجلة التمويل العالمي، وجائزة أفضل بنك لقطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة وجائزة أفضل خدمات مصرفية إلكترونية وجائزة أفضل بنك إسلامي في السلطنة ضمن جوائز الإستطلاع العالمي للسوق المصرفي ٢٠١٥، وجائزة التميز في التنفيذ الآلي المباشر للتحويلات الخارجية باليورو من بنك كوميرز الألماني، وجائزة التميز في التنفيذ الآلي المباشر للتحويلات الخارجية بالدولار الأمريكي من سيتي بنك، وجائزة أفضل ٢٠ مؤسسة ضمن جوائز مجلة عمان الإقتصادية ٢٠١٥، وجائزة أفضل استراتيجية وجائزة أفضل موقع إلكتروني ضمن جوائز "ذا بانكر ميدل إيست" ٢٠١٥، وجائزة ولاء الزبون وجائزة أفضل مؤسسة قيادية ضمن جوائز منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وآسيا ٢٠١٥. ■

عادل اللبان (رئيس مجموعة البنك الأهلي المتحد):

القطاع المصرفي العربي يرزح بين عاصفتي التشريعات الرقابية وتداعيات التراجع الإقتصادي ولا مجال لدفن الرؤوس في الرمال



حائز على لقب «الشخصية المصرفية» لعام ٢٠١٥ من جمعية المصرفيين العرب في المملكة المتحدة في شهر نوفمبر الماضي، وذلك بعد حصوله على جائزة «الشخصية المصرفية العربية» من إتحاد المصارف العربية في ٢٠٠٩ وعلى جائزة مجلة يوروموني (Euromoney) عن «الإسهام المتميز في تطوير القطاع المصرفي في الشرق الأوسط» في ٢٠١١.

إنـه عادل اللبـان، الرئيس التنفيذي للبنك الأهلـي المتحـد Ahli United Bank والمصرفي العربي البارز الذي يؤكد أن الحكومات العربية والأجهزة المصرفية العربية تواجه تداعيات وتحديات لم تواجهها من قبل من حيث الحجم والضراوة والتعددية في ما يشبه العاصفة الكاملة Perfect Storm ، موضحاً أن الجهاز المصرفي العربي يرزح تحت عاصفتين، عاصفة التشريعات والتعاميم المصرفية على مستوى البنوك المركزية والاجهزة الرقابية في العالم العربي ودولياً والتي تتزامن مع أشد أزمة إقتصادية شهدتها المنطقة منذ ثمانينات القرن الماضي نتيجة لإنهيار أسعار البترول في فترة تزايدت عجوزات الميزانيات للدول العربية لمعدلات غير مسبوقة نتيجة لاستفحال بنود الإنفاق في مجال الدعم الإجتماعي والتوظيف والمصروفات العسكرية كتبعات للربيع العربي، متزامنة مع زيادة مطردة في التطرّف الديني الذي صار متواجداً في شكل داعش وغيرها من التنظيمات الإرهابية التي استولت في غفلة من الزمان على رقعة أرض كبرى في الهلال الخصيب، قلب العالم العربي وتزامنت أيضاً مع زيادة شديدة في حالة الإحتقان بين الدول وداخلها على أساس طائفي مقيت.

ويضيف اللبان بأننا – رغم كل ذلك – نتطلع لقيام صناعة مصرفية محترفة وعصرية في الوطن العربي لتدعم مبادرات التنمية الإقتصادية الجادة والإصلاح الإجتماعي الضروري لمواجهة الأزمات الإقتصادية وتحقيق تطلعات الشعوب، وكي تخرج هذه التطلعات من باب التمنيات لتصبح واقعاً فعلياً، يجب أن تقوم كل البنوك العربية وفي مقدمتها العاملة في بريطانيا بدورها المطلوب في دعم هذا التوجه المحوري ومواجهة الصعاب التي تحول دونه بما لديها من معرفة وخبرة وإنفتاح أكثر على أحد أكبر الأسواق المصرفية والمالية العالمية.

مسيرة كفاح

■ بم تعلقون على إختياركم شخصية العام المصرفية من قبل جمعية المصرفيين العرب في المملكة المتحدة (٢٠١٥) وقبل ذلك من قبل اتحاد المصارف العربية (٢٠٠٩)، وماذا تعني لكم هذه الجائزة؟

– فخور جداً بالجائزة وأتشرف بها وفيها الحق الكبير للعديد من الاشخاص الأفاضل الذين كانوا قدوة لي في مسيرتي المهنية خاصة المصرفيين الكبار الذين قدموا لي الدعم والتوجيه في بداية عملي في البنوك، وفيها الحق الأكبر لزملائي في البنوك المختلفة التي عملت بها الذين جمعتنا مسيرة عمل وكفاح ونجاح طويلة، وأؤكد أنه لولا وجود هؤلاء جميعاً لما تمكنت من تحقيق هذه النجاحات والفوز بهذا التقدير من زملاء المهنة، كوني أؤمن حقاً – وليس تواضعاً مصطنعاً – بأن النجاح هو نتيجة العمل المشترك في منظومات جادة ومحترفة شاءت الظروف أن أتولى دفة الأمور فيها.

عاصفة التشريعات والتعاميم

■ كيف تقيمون القطاع المصرفي في العالم العربي في ظل الظروف التي تشهدها المنطقة والقوانين الزاجرة المفروضة من جانب الخزانة الاميركية؟

– يرزح القطاع المصرفي العربي حالياً بين عاصفتين، عاصفة التشريعات والتعاميم والتعليمات المصرفية، سواء على مستوى البنوك المركزية العربية او على مستوى الأجهزة الرقابية الدولية، والتي للأسف تؤدي في مجملها إلى إرتفاع تكلفة تنفيذ ومراقبة الأعمال المصرفية وإنعكس بالتالي سلباً على كافة المصارف خاصة الصغيرة منها ذات القدرات المادية والبشرية الأكثر محدودية، كما أنه من المرتقب إقتصادياً أن يدخل العالم العربي في ما يسمى بالعاصفة الكاملةPerfect Storm في الأعوام القادمة وذلك نتيجة التزامن الغريب في تراجع أسعار النفط مع إستمرار مستحقات ثورات «الربيع العربي» دون وجود سياسات واضحة قابلة للتنفيذ لمواجهة هذا الوضع الإقتصادي السيئ الذي يأتي في إطار أوضاع سياسية متردية من حيث الإنقسام والتشتت بين الدول العربية والذي بلغ أشدّه، كما تأتي هذه العاصفة في إطار إحتدام طائفي غير مسبوق داخل الدول وبينها نتيجة لتمدد الفكر التكفيري والإحتقان الطائفي، وعلى البنوك وهي مرآة الإقتصاد والسياسة أن تواجه كل هذه التحديات في آن واحد وهي عاصفة لم أر مثلها في أكثر من ثلاثين عام من العمل المصرفي وأرجو أن تمر بخير على المنطقة ومصارفها.

سياسة التحوط

■ ما هي الخطوات التي ستعتمدونها كمجموعة بنك الاهلي المتحد؟

– من أساسيات المواجهة أولاً إدراك مخاطر الموقف وتقديره السليم دون اللجوء إلى دفن الرؤوس في الرمال والتزايد في التفاؤل في غير محله، فالبنوك العربية ككل البنوك مؤتمنة على ودائع زبائنها وحريصة على تحقيق طموحات مساهميها مما يستدعي التحوط الشديد والواقعية المهنية ويزيد الخطر من أهمية حسن التوقع والإستعداد لمواجهة ما ستأتي به الريح من عواصف ومتاعب والسعي لتفاديها وتخفيف آثارها قدر المستطاع.■

أكثر من 600 فرع
عبر 5 قارات



من خلال شبكة فروعنا المنتشرة عالمياً، نتيح لكم الوصول إلى الأسواق المختلفة خصوصاً أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا الواعدة والتي نعتبر أحد أقدم البنوك فيها وأكثرها أماناً وموثوقية.

البنك العربي
ARAB BANK

النجاح مسيرة

arabbank.com



عدنان أحمد يوسف

(الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية - البحرين):

ضرورة وضع قوانين وأنظمة حماية خاصة للصيرفة الالكترونية

تعتبر مجموعة البركة المصرفية من المصارف الإسلامية الرائدة عالمياً وتقدم خدمات عديدة منها التجزئة المصرفية والتجارية والاستثمارية وخدمات الخزانة وتخضع خدماتها لقواعد الشريعة الإسلامية السمحاء، وقد نجحت مؤخراً في اتمام العديد من الإنجازات من بينها إطلاق ٤٥٠ مليون دولار كتسهيلات لبنك البركة – تركيا.

الرئيس التنفيذي للمجموعة عدنان احمد يوسف الخبير المتعمق في الصناعة المصرفية رأى ان تأثير انخفاض أسعار النفط لن يكون قوياً إلا في حال بقي على حاله لثلاث سنوات مقبلة، وأشار الى ان البنوك البحرينية تعمل حالياً على تكوين المخصصات، نافياً أي اختراق لأنظمة المصارف العربية، مطالباً بوضع قوانين وأنظمة حماية خاصة للصيرفة الالكترونية، كاشفاً عن انتقال المجموعة الى مكاتبها الجديدة في مبناها الرئيسي في العاصمة البحرينية، المنامة.

نمو القطاع المصرفي البحريني

■ كيف تقرأون تأثير انخفاض أسعار النفط على اقتصاد دول المنطقة عموماً والقطاع المصرفي في البحرين تحديداً؟

– حدثت طفرة في عدد المشاريع الضخمة في دول الخليج، وهي في معظمها على وشك الإنجاز، لذا فإن تأثير انخفاض أسعار النفط لن يكون قوياً إلا في حال بقي على حاله لثلاث سنوات مقبلة، عندها ستتأثر به دول الخليج ما سيحملها على النظر في كيفية تغطية العجز، لكن في اعتقادي ان سعر برميل النفط سيثبت مما سيشكل انطلاقة جديدة للدول الخليجة وبنوكها.

■ كيف تقيّمون القطاع المصرفي في البحرين؟

– كانت النتائج خلال هذا العام جيدة، وقد حققنا نسبة نمو جيدة في الأرباح والميزانية، مع التذكير بأن مملكة البحرين تُعد الموازنة لمدة سنتين كاملتين وبطريقة متحفظة.

لا اختراق لأنظمة المصارف

■ أين وصلت بنوك البحرين في مجال تطبيق المعايير العالمية مثل بازل ٢ و٣؟

– ثمة في البحرين مطلبان: تطبيق معايير بازل ٣ وقد طبقته الدولة منذ العام ٢٠١٣ من دون فرضه على البنوك إلا مؤخراً، أما اليوم فالبحرين تعمل على بند تكوين المخصصات للمديونيات. وقد طلب البنك المركزي من البنوك تنفيذه خلال سنة ٢٠١٨. وقد شكلت مجموعة البركة المصرفية منذ عامين لجنة لدراسة هذا الموضوع وتأثيراته عليها، أي قبل اتخاذ البنك المركزي قراره، ونحن نعمل على تطبيقه راهناً.

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACKS بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– هذه الاعتداءات موجودة دائماً ولحسن الحظ لم تستطع اختراق أنظمة المصارف العربية، إذ ان جميع المصارف تحمي نفسها بأنظمة متطورة ومكلفة جداً.

قوانين حمائية

■ الملاحظ توجه المصارف حالياً نحو الصيرفة الإلكترونية، إلا يعرّضها لمزيد من الأخطار وكيف تواجهها؟

– الصيرفة الإلكترونية مهمة جداً خصوصاً ان التقدم التكنولوجي بات يحتل حيّزاً مهماً في اعمال المصارف. بالطبع ستزيد المخاطر لذا يجب وضع قوانين وأنظمة حماية خاصة، في وقت أضحت الصيرفة الإلكترونية حيوية ومطلوبة.

■ ما هي اهم التطورات التي حدثت في مجموعة البركة خلال العام ٢٠١٥؟

– نجحت المجموعة في إطلاق ٤٥٠ مليون دولار كتسهيلات لبنك البركة التركي. كما نجحت في تخصيص حوالى ٨٠ في المئة من الموازنة التقديرية لعدد الفروع المزمع افتتاحها خلال العام ٢٠١٥.

كما وفقت المجموعة في تقديم طلب للترخيص لها في المغرب. وأطلقت نظاماً معلوماتياً متطوراً في تركيا بلغت تكلفته حوالى ١٢ مليون دولار. أما على الصعيد الداخلي فإن المجموعة ستنتقل الى مكاتبها الجديدة في مبناها الرئيسي في المنامة. ■

hfw

2nd MIDDLE EAST INSURANCE INDUSTRY AWARDS 2015

الفائز بجائزة شركة المحاماة الأولى في مجال التأمين لهذا العام.



الخبرات العالمية. تصلك محلي.

إن قسم التأمين وإعادة التأمين في هولمان فنويك ويلان من الأقسام المعترف بها عالمياً باعتباره رائداً في هذا المجال. نحن نقوم بتقديم خدمات شاملة في مجال تسوية المنازعات والخدمات القانونية الخاصة في قطاع التأمين.

نحن واحدة من الشبكات الأسرع نمواً في الشرق الأوسط كما أننا لدينا تواجد في أربعة دول عربية نقدم من خلالها خدمات محلية لشبكة عملائنا حول العالم.

- قانون الشركات وإعادة الهيكلة
- اللوائح التنظيمية والتحقيقات
- الصياغة ومعاملات تحويل الخطر
- عقود ومنازعات إعادة التأمين
- الأخطار المالية – تأمين المؤسسات المالية؛ تأمين مسؤولية أعضاء مجلس الإدارة والمدراء الإداريين وتأمين المسؤولية المهنية.
- التأمين البحري والجوي
- مجال الطاقة – البري والبحري
- الحوادث العرضية والخسائر الغير متوقعة - تأمين المسؤولية العامة - تأمين مسؤولية رب العمل – تأمين المسؤولية المدنية.
- الممتلكات – البناء والهندسة
- الائتمان التجاري والمخاطر السياسية

للمزيد من المعلومات حول كيفية مساعدتنا لعملك، يرجى الاتصال ب:

سام وواكرلى
شريك، دبي
هاتف : 0530 423 4 971 +
بريد الكترونى : sam.wakerley@hfw.com

جون بارلو
شريك، دبي
هاتف : 0547 423 4 971+
بريد الكترونى : john.barlow@hfw.com

كارول آن بورتون
مستشار، دبي
هاتف : 0576 423 4 971+
بريد الكترونى : carol-ann.burton@hfw.com

مستشارون قانونيون لقطاع التجارة العالمى

hfw.com

ساوباولو لندن باريس بروكسل جينيف بيرايوس بيروت الرياض الكويت أبوظبي دبي
سنغافوره هونج كونج شنغهاي بيرث ميلبورن سيدني



عبد الكريم بو جيري (الرئيس التنفيذي بنك البحرين والكويت - البحرين BBK):

نمتلك المقومات اللازمة لمواجهة المرحلة الصعبة المقبلة بسهولة ويسر

يجهد بنك البحرين والكويت BBK في ان يصبح مؤسسة خدمات مالية إقليمية رائدة في توفير أفضل المنتجات والخدمات ذات الجودة العالمية وذلك عن طريق الابتكار والتقنية والعلاقات المستمرة مع العملاء، وإدارة البنك مؤمنة بأن الموارد البشرية هي من أهم الموارد المتميزة بدرجة عالية من الكفاءة والتكامل والاحتراف.

الرئيس التنفيذي للبنك عبد الكريم بوجيري عدّد أسباب القلق على القطاع المصرفي في المنطقة والتي تؤدي الى تراجع النمو الإقتصادي، والى ضغط في الأسعار ينعكسان انخفاضاً في التصنيف الإئتماني للبلد، وبالتالي ضعف عامل جذب الاستثمار الأجنبي، وتوقع تأثر قطاع الأعمال بالظروف التي تشهدها المنطقة، مؤيداً عمليات الاندماج بين المصارف وبقوة، معتبراً تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة المحرك الأساسي للإقتصاد، مطمئناً الى اعتماد المصارف وسائل حماية متنوعة من الاختراقات الالكترونية وأعمال القرصنة، مؤكداً مواجهة بنك BBK المرحلة الصعبة المقبلة براحة وثقة.

قلق في القطاع المصرفي

■ كيف تقوّمون القطاع المصرفي في المنطقة عموماً وفي مملكة البحرين خصوصاً؟

– لا شك في ان اقتصاد المنطقة يتأثر عموماً باستمرار انخفاض سعر النفط ويتزايد القلق في القطاع المصرفي تحديداً لأسباب عدة أبرزها أسعار الفائدة العالمية، ووضع السيولة، وتغيير السياسات النقدية الأميركية. كل ذلك يؤدي الى تراجع النمو الإقتصادي للبلاد والى ضغط في الأسعار ينعكسان انخفاضاً في التصنيف الإئتماني، وبالتالي ضعف عامل جذب الإستثمار الأجنبي، كما تتدنى قدرة الحكومات على ضخ السيولة لإنجاز المشاريع في الداخل بسبب انخفاض وارداتها وهذا بدوره يؤثر على المحافظ التمويلية للمصارف التي ستنخفض بطبيعة الحال، إذ ستضطر الحكومات الى سحب جزء من السيولة المتوافرة في المصارف عن طريق إصدار السندات متوسطة الأجل من خلال البنك المركزي.

أما بالنسبة للقطاع المصرفي البحريني، فتجدر الإشارة الى ان غالبية المصارف في البحرين حافظت على نتائجها الإيجابية، وبفضل سياسة البنك المركزي البحريني يمكن القول أنها محصّنة.

تأثر قطاع الأعمال

■ في رأيكم، هل ستنعكس هذه الظروف على وتيرة منح القروض الى القطاع الخاص؟

– طبعاً، سيتأثر قطاع الاعمال الذي يشمل القطاع الخاص مثل المقاولات، الهندسة، الشركات التجارية، الفنادق وغيرها، عندما يتراجع النشاط الإقتصادي في البلاد ويتدنى الإنفاق الحكومي فيه، لينعكس بدوره شللاً في القطاع الخاص، حيث ان دول الخليج معروفة باعتمادها على الإنفاق الحكومي، فمثلاً في البحرين لا تشكل حصة القطاع الخاص أكثر من ٢٠ في المئة من الناتج القومي، وبالتالي فإن المحرّك الأساسي للإقتصاد هو الحكومة، مع انه من المفروض ان يكون القطاع الخاص.

■ الملاحظ حالياً تزايد المطالبات بالإندماج بين المصارف. هل ما زلتم تؤيدون ذلك؟

– طبعاً، نؤيد عمليات الإندماج بين المصارف وبكل قوة، كانت هناك مساع جدية بالنسبة للبعض ولكنني لم ألحظ خطوات فعلية في الأفق.

■ تدعو معظم المؤتمرات المصرفية الأخيرة الى ضرورة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، بمَ تعلقون؟

– أشجّع وأتفق تماماً مع ضرورة الإتجاه نحو تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة كونها المحرّك الأساسي لتطوّر الإقتصاد وحصتها هي الأكبر من الناتج القومي. فعندما تموّل المصارف ما يعرف بالـ SMEs، سيحدث توازن بين الإنفاق الحكومي والقطاع الخاص.

تحصين قاعدة المعلومات

■ القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK تمكنت من اقتحام النظام الالكتروني لمصرف JP MORGAN CHASE حيث استولت على قاعدة المعلومات بكاملها ومن ثم عمدت الى تخريب برامجه ، هل تعتبرون ان المصارف العربية يمكن ان تتعرض لاعتداءات الكترونية مماثلة؟ وهل اعدت لحماية انظمتها الالكترونية تقنيا؟ ويقال ان تكلفة الحماية المطلقة بالغة الثمن.

– مهما تعززت الحماية ضد الإعتداءات الإلكترونية فإن المعتدين أشد ذكاء ويحاولون باستمرار اختراق أنظمة الحماية ويبتكرون طرقاً وأساليب للقيام بذلك، فهناك حرب قائمة وسجال دائم وباعتقادي ان الإنتصار سيكون في النهاية لأصحاب الحق وليس للمقرصنين.

وأشير هنا الى ان المصارف أصبحت اليوم تعي أكثر من قبل أهمية هذا الموضوع، لذا فإنها تنفق مبالغ ضخمة لتأمين الحماية لأنظمتها.

فنحن على سبيل المثال نقوم باستمرار بتأهيل أنظمة الحماية وتحديثها ونجري عليها عمليات اختبار، توخياً لقاعدة معلومات محصنة قدر المستطاع من أي اختراق.

> ■■■
>
> **تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة المحرك الأساسي للإقتصاد**
>
> ■■■

خطة ثلاثية

■ التوجه الغالب في القطاع المصرفي هو التخلي عن البطاقات البلاستيكية والمعاملات الورقية واستعمال الادوات الالكترونية بديلا منها، هل ان هذا التطوّر يرفع مستوى اخطار التزوير والاحتيال التي تتعرض لها المصارف ام انه يخفف منها؟

– سيؤدي توجه المصارف نحو المعاملات الإلكترونية الى تسهيل العمليات المصرفية وتسييرها وتسريعها من جهة، كما سيفتح المجال لمزيد من المخاطر غير القانونية من جهة أخرى. غير ان المصارف تتمتع بأنظمة حماية متنوعة، وهي تقوم بفحص دوري لهذه الأنظمة برغم محاولات الطرف الآخر ومن دون توقف للحصول على فوائد غير شرعية، ولكن أعود وأقول لا يصح إلا الصحيح وصاحب الحق سينتصر.

■ ما هي أهم إنجازات بنك البحرين والكويت لعام ٢٠١٥؟

– نحن راضون جداً عن نتائج البنك عن العام ٢٠١٥، وكذلك عن التوسّع الذي حصل السنة الماضية وتحديداً في العاصمة الهندية نيودلهي.

هذا وعقدنا مؤخراً اجتماعات استراتيجية في اسطنبول ووضعنا خطة جديدة للسنوات الثلاث المقبلة، التي لا شك في ظل الظروف الحالية ستكون صعبة، ولكن الحمد لله لدينا المبادرات والتوجهات اللازمة لمواجهة المرحلة الصعبة المقبلة براحة وثقة. ■



لطالما وقف بنك البحرين والكويت، البنك الذي يلتزم دوماً برؤيتك وأهدافك وأحلامك، وراء أكثر لحظات حياتك إشراقاً منذ قرابة ٤٥ عاماً مضت. ومع تواجد تشغيلي يمتد خارج نطاق مملكة البحرين في الكويت ودبي والهند، وتوافر خبرات محلية ودولية في مجالات الخدمات المصرفية للأفراد والشركات والخزينة والاستثمار، فإننا في بنك البحرين والكويت نضمن لك تحقيق النجاح المنشود.

ومع توفيرنا لحلول مالية مبتكرة لجميع عملائنا وتحقيق النمو لمساهمينا والرخاء لمجتمعاتنا المحلية، فإننا نسعى الى ضمان أن تكون تجربتكم معنا أكثر إشراقاً.

تابعونا على:

BBK... الأسلوب المشرق!

+973 17 20 7777 | www.bbkonline.com

مرخص من قبل مصرف البحرين المركزي كبنك تجزئة تقليدي.

حسان امين جرار (الرئيس التنفيذي لبنك البحرين الاسلامي BISB):

مطالبا البنوك الاسلامية بالمساهمة في تمويل الافراد والشركات الصغيرة والمتوسطة والاعمال العائلية



في العام ١٩٧٩ تأسس بنك البحرين الاسلامي BISB باعتباره اول بنك اسلامي تجاري في مملكة البحرين، ومنذ بدايته الاولى سجل البنك نموا مطردا، ففي نهاية العام ٢٠١٤ بلغت اموال مساهميه ما يقارب ٩٣ مليون دينار بحريني اضافة الى الموجودات التي بلغت قيمتها اكثر من ٨٧٥ مليون دينار.

لقد حافظ البنك على موقعه الريادي في صفوف قطاع البنوك الاسلامية وذلك من خلال تبني طرح منتجات اسلامية استثمارية وتمويلية مبتكرة المدعمة بالخدمات المصرفية الكبيرة والمقدمة من قبل البنك للافراد والشركات.

فالبنك ومن خلال فروعه المحلية الستة ومجمعاته المالية الاربعة الجديدة، قد تمكن من تأسيس واحدة من اكبر الشبكات المصرفية في اوساط البنوك الاسلامية العاملة في البحرين. وتقدم هذه الفروع لزبائنها اضافة للخدمات المصرفية ذات الجودة العالية، فرصاً تمويلية واستثمارية متوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية.

ويبدي حسان امين جرار الرئيس التنفيذي لبنك البحرين الاسلامي في حديث لـ «البيان الاقتصادية» تأييده طرح البنك المركزي بأنه يتوجب على البحرين تسريع عمليات الاندماج ما بين المصارف الصغيرة وخصوصا الاسلامية منها، متوقعا ان تكون هذه العمليات اسرع في العام ٢٠١٦ في المنطقة كلها. ويضيف جرار ان كل مصارف الخليج معرضة للاعتداءات الالكترونية، وفي الوقت الذي تتطور فيه عمليات النصب والاحتيال تتطور ايضا وسائل مكافحتها.

ويكشف عن ان التركيز سيكون حاليا على الودائع وتوظيفها مع شركات وافراد بعد دراسة وافية لمدى اهليتها، بالاضافة الى العمل على استقطاب كفاءات عالمية للعمل في البنك.

■ كيف تقيمون القطاع المصرفي في البحرين خلال العام ٢٠١٥ في ظل التطورات الاقتصادية الحاصلة في المنطقة وانخفاض سعر النفط وتأثيره على الاقتصاد عموما؟

– وضع القطاع المصرفي في البحرين جيد، لقد مرّ بأزمات عديدة مثل الازمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨ ومن ثم الازمة السياسية عام ٢٠١١ وقد استطاع الحفاظ على وضعه الممتاز، الا ان البحرين خسرت عددا كبيرا من المصارف التي غادرتها بعد ازمتها السياسية، بالاضافة الى عدد من البنوك الاوروبية التي تركت المنطقة كلها.

وبشكل عام وضع المصارف البحرينية جيد لكن هناك مصارف صغيرة بأعداد كبيرة، لذا انا اوافق محافظ البنك المركزي في رأيه بأن على البحرين تسريع عمليات الاندماج ما بين هذه المصارف الصغيرة وخصوصا الاسلامية منها.

تحركات اكيدة لتسريع عملية الدمج

■ الملاحظ ان عدد عمليات الدمج التي حدثت قليلة جدا في ظل عدم توافق المؤسسات المالية، فما تعليقكم على ذلك؟

– بالفعل، لكنها مقارنة بالمنطقة هي تتعداها اجمالا. عندما يشدد البنك المركزي على الموضوع ويكرر بضرورة الاندماج فهذا يعني وجود تحركات اكيدة وراء الكواليس لتسريع العملية، واعتقد بأنها ستكون اسرع في العام ٢٠١٦ والاعوام التالية، ليس في البحرين وحسب بل في المنطقة كلها.

ان التحديات في السيولة تزداد يوما بعد يوم لسبب بسيط هو وجود ضغط على الحكومات في

التحديات في السيولة تزداد يوميا لوجود ضغط على الحكومات في الدخل

الدخل، وهي تسحب المزيد من السيولة من البنوك في ظل ضغط الصرف على المشاريع المختلفة بالاضافة الى الضغط السياسي عليها مما سينعكس على البنوك اذ ان قلة السيولة ستدفع البنوك الى رفع الفوائد ورفع سعر التسهيلات كما انها ستبدأ باعادة النظر بهذه التسهيلات ولمن تقدمها.

■ تزداد اذا التحديات امامكم؟

– اجل بالطبع، بالاضافة الى بازل٣ وبازل٤ القادم الينا، بينما لا تزال بعض البنوك تحاول تسوية امورها مع بازل٣. هذه التشريعات القادمة الينا من الخارج تضع قيودا على رؤوس الاموال وعلى كفاية رأس المال وعلى البنوك الاسلامية بوجه خاص. ثمة ضغط كبير من الجهات الاميركية في قضايا مثل مكافحة غسل الاموال والحوكمة وغيرها.

معظم البنوك بما فيها الاسلامية تواجه الاعتداءات الالكترونية

■ يتعرض الكثير من المصارف العالمية للاعتداءات الالكترونية، فمن وجهة نظرك هل البنوك العربية معرضة لهذه الاعتداءات وهل هي قادرة على حماية انظمتها ضد هذه الاعتداءات؟

– كل المصارف معرضة لهذه الاعتداءات وخصوصا في الخليج، والبنوك العربية لا تختلف عن البنوك الاجنبية في تعرضها لهذه الاعتداءات، ومعظم البنوك بما فيها البنوك الاسلامية لديها انظمة حماية تواجه هذه الاعتداءات.

■ لكن الا يزيد تحول البنوك الى الصيرفة الالكترونية من المخاطر عليها؟

– ان عمليات النصب والاحتيال والتزوير كانت موجودة منذ بداية العمل المصرفي، وهي بالطبع ستتطور مع التطور التكنولوجي بالاضافة الى تطور وسائل مكافحتها.

■ لقد استلمتم رئاسة بنك البحرين الاسلامي منذ خمسة اشهر فما هي خطتكم الاستراتيجية؟

– العودة الى اسس عمل البنوك، على البنوك الاسلامية الابتعاد عن التصرف كتجار اراضٍ وتجار عقارات وان تساهم في تمويل الافراد والشركات الصغيرة والمتوسطة والاعمال العائلية، لذا سنتخلص من كافة الاراضي والعقارات الموجودة لدينا والتي لا تمت بصلة للعمل المصرفي، وسنركز على الودائع ونوظفها مع شركات وافراد بعد دراسة وافية لمدى اهليتهم لها، كما اننا بصدد استقطاب كفاءات عالمية للعمل في البنك.

■ كيف كانت نتائجكم لهذا العام؟

– افضل نتائج حققت في آخر عشر سنوات وستبقى كذلك في العام المقبل اذا استمرينا على النمط ذاته. ■





A pioneer in Islamic banking

Our knowledge and commitment delivers the best of Shar'iah compliant banking.





Through our innovative Islamic investment and financial services, we continue to earn the trust and respect of our customers and business partners, by holding strong and transparent relationships.

صبحي بن خضراء (الرئيس التنفيذي لبنك الإستثمار الدولي IIB - البحرين):

ضرورة العمل على استثماراتنا بطريقة عقلانية وإعلاء سمعتنا وشدّ أواصر تواصلنا مع السوق



كشف الرئيس التنفيذي لبنك الإستثمار الدولي IIB السيد صبحي بن خضراء عن عملية مراجعة لاستثمارات البنك والتخارج من بعضها، وأوضح أن الوضع المالي الجيد يعود للسيولة العالية المتوفرة لدى البنك والمديونية المحدودة جداً، موضحاً أسباب التخارج من بعض الاستثمارات، وأن للبنك العديد من الاستثمارات ما بين عقارية وإستثمارات مباشرة على مستوى العالم، ومطمئناً إلى أن وضع المصارف البحرينية جيد حالياً، داعياً الى الدمج بين البنوك بطريقة عقلانية وذلك لتطوير أدائها وإعلاء سمعتها وشدّ أواصر تواصلها مع السوق، متوقعاً تحقيق أرباح في العام ٢٠١٦.

تخارج من ثلاثة استثمارات

■ تسلمتم الرئاسة التنفيذية في البنك منذ أربعة اشهر، ما هي الإستراتيجية أو الخطة التي تتبعونها للنهوض بالبنك؟

– نحن في صدد مراجعة كل استثمارات البنك، والتخارج من بعضها التي احتفظ بها البنك لفترات طويلة لأسباب داخلية، ومن ثم توجيه رؤوس أموالها نحو الإستثمار في المزيد من الصفقات الجيدة والمثمرة. كما أضاف أن البنك يتمتع بسيولة قوية ومديونية محدودة جداً، وعموماً فإن وضعنا المالي قوي جداً.

■ ما هي الإستثمارات التي تريدون التخارج منها وفي أي المجالات؟

– تتوزع هذه الإستثمارات على مجالات عدة وهنا لست بوارد ذكرها، ولقد تخارجنا في الشهرين الماضيين من ثلاثة إستثمارات: الأول في مجال الطيران المدني، وأما الثاني فهو محفظة عقارية في المانيا، والثالث استثمار عقاري في أبوظبي. كما نعمل حاليًا للتخارج من استثمارات أخرى.

استثمارات متنوعة

■ هل هذا التخارج هو نتيجة ان الإستثمار غير مربح، أو ان عوائده مخالفة لتوقعات الجدوى الإقتصادية الموضوعة؟

– بالإجمال فإن السبب الرئيسي هو الذي ذكرته، وكذلك بسبب طول مدة الإستثمار حيث لم يعد باستطاعة البنك الإنتظار أكثر، وبدايةً كان من المفترض ان تكون لدينا فكرة واضحة عن الإستثمار ومتى يجب أن ننتهي منه، وعادة تكون المدة ما بين ثلاث إلى سبع سنوات وذلك حسب نوع الاستثمار، ولكن بعض الإستثمارات تجاوزت هذه المدة.

■ للبنك استثمارات متنوعة وفي مجالات مختلفة منها سلسلة مطاعم في السعودية فهل لا يزال البنك محافظاً عليها؟

– أجل، ونحن نعمل مع إدارة هذه المطاعم بشكل وثيق جداً، وعلى خطة جديدة بغية التوسع.

سيولتنا قوية ومديونيتنا محدودة ووضعنا المالي متين

■ هل ستتوسعون باستثمارات من هذا النوع؟

– لا نركز على قطاع معين، ولكن عندما نجد فرصة مؤاتية نقوم بدراستها وإذا وجدناها مناسبة نُقدم على الإستثمار فيها وفي أي مكان من العالم. لدينا استثمارات في تكساس بالولايات المتحدة الأميركية، وفي أذربيجان، وفي البوسنة والهرسك حيث لدينا مشروع تطوير عقاري مؤلف من مركز تجاري يعمل حالياً بكامل طاقته وبرجان أحدهما مكتبي سينتهي العمل به هذا الشهر وسنبدأ بتأجيره، والثاني هو عبارة عن فندق لا يزال العمل في بنائه مستمراً، كما لدينا عدد من الإستثمارات في بعض الدول العربية.

توجه نحو الدمج والاستحواذ

■ كيف تقيّمون القطاع المصرفي في البحرين خلال العام ٢٠١٥؟ وكيف تصفون موقع البحرين كقطاع مالي في ظل التطورات الإقتصادية والسياسية المؤثرة سلباً على اقتصادات المنطقة عموماً؟

– وضع البحرين استثنائي نوعاً ما، ولكن هناك خوف في ما يتعلق بانخفاض أسعار النفط، حيث كان من المتوقع ان تهدأ الأوضاع الإقتصادية ولكننا لم نلمس هذا على أرض الواقع، وفي حال استمرت أسعار النفط على هذا الحال من الإنخفاض لأكثر من سنة، فإن التأثير الفعلي سيكون أشد إيلاماً على المنطقة. أما بالنسبة للمصارف، فوضعها أفضل مما كان عليه أثناء الأزمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨، إلا انها لا بد ستتأثر بهذا الوضع المستجد، أقله في أرباحها.

■ حُكي عن طرح لدمج المؤسسات المالية في البحرين فهل تؤيدونه وهل تبحثون عن فرص في هذا المجال؟

– لا شك في ان التوجه المعلن عنه من البنك المركزي واضح ويفيد بأن المؤسسات المالية، وخصوصاً البنوك الإستثمارية، يجب ان تكون من الحجم المناسب للقطاع. ثمة عدد كبير من المؤسسات المالية لا تحتل المراتب الاولى لذا من الأفضل لها ان تلجأ الى الدمج أو الاستحواذ، ونحن نتعامل مع هذا الموضوع بجدية ونناقشه في مجلس الإدارة.

عقلنة الاستثمارات

■ كيف تصفون وضع بنك الإستثمار الدولي؟

– وضع البنك مستقر، ولكن علينا العمل على استثماراته بطريقة عقلانية وذلك لتحسين أداء البنك وإعلاء سمعته وشدّ أواصر تواصله مع السوق، وترسيخ حضوره وجعله فاعلاً.

■ ما مدى دور التمويل الإسلامي في تنمية المجتمع؟ وما الحيّز الذي يحتله في البنك على هذا الصعيد، وما دور المصرفية الإسلامية إجمالاً؟

– لا يزال تأثير المصرفية الإسلامية على المجتمع في بدايته. كما ان نسبة إنتشار أعمال المؤسسات المالية الإسلامية خارج منطقة الخليج ليست مرتفعة، لذا فإن أثرها الإجتماعي غير واضح بعد.

■ هل ثمة حيّز للإستثمار الإسلامي في البنك؟

– إننا بنك إسلامي وجميع عملياتنا تتوافق مع ضوابط الشريعة الإسلامية. هناك ثمة فرق بين الأثر الاجتماعي وطلب المستثمرين، حيث أن هناك طلباً وإقبالاً كبيراً على الإستثمار الإسلامي من قبل المستثمرين.

■ كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠١٥؟

– تعرضنا لخسارة كبيرة في منتصف العام، لكننا نتوقع ان نحقق أرباحاً في العام المقبل بإذن الله.

■ ما هي خطة عمل البنك لعام ٢٠١٦؟

– ما ان ننتهي من المرحلة الحالية سنقوم بوضع خطة عمل جديدة تدعم وضعنا المالي القوي وملاءتنا المالية المرتفعة، ونحن نسير على السكة الصحيحة لنحقق أهداف هذه الخطة.■

بنك الفلاحة و التنمية الريفية
Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

بدر بنك شريككم المخلص



reclamation_clientel@badr-bank.dz
Centre d'appels BADR-Ittissal : 021 428 428
www.badr-bank.dz
E-mail : contact@badr.bank.dz
Siège social : 17, Bd Colonel Amirouche - Alger -Algérie



جمال عبد الملك (رئيس مصرف التجارة والتنمية BCD - ليبيا):

المصارف الليبية محصنة ضد عمليات القرصنة الإلكترونية

طمأن رئيس مجلس إدارة مصرف التجارة والتنمية (BANK OF COMMERCE AND DEVELOPMENT (BCD جمال عبد الملك الى وضع المصارف الليبية حيث بلغت احتياطاتها ٩٠ مليار دولار، وأكد انها محصنة ضد عمليات القرصنة الإلكترونية، كاشفاً عن تمويل مشروع إعادة إعمار مدينة بنغازي بالتعاون مع المصرف المركزي وبعض المصارف المحلية، الى تطوير القطاعات الصحية والتربوية وشبكات الإتصالات والمواصلات في البلاد، لافتاً الى تحقيق البنك مؤشرات جيدة ونسبة أرباح وازنة.

ولا بدّ لك وانت تستمع الى هذا المصرفي المشبع بالجرأة والأمل ان تتساءل كيف استطاع القطاع المصرفي الليبي تحقيق كل ما تحدث عنه بثقة جمال عبد الملك.

برغم الظروف تمكنا من تحقيق مؤشرات جيدة ونسبة أرباح وازنة

محصنة ضد عمليات القرصنة

■ كيف تقيّمون وضع قطاع المصارف في ليبيا؟

– يشهد القطاع المصرفي الليبي حالياً مرحلة توازن ايجابية بحيث زادت قيمة احتياطاته على ٩٠ مليار دولار أميركي، وهو مبلغ ضخم قياساً لاحتياطات مصارف دول المنطقة.

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة الاعتداءات الالكترونية على المصارف، هل للمصارف الليبية القدرة على مواجهة هذا النوع من الاعتداءات؟

– المصارف الليبية محصنة ضد عمليات القرصنة الإلكترونية، نظراً لاعتمادها اجراءات الحماية الضرورية.

■ التوجه الغالب في القطاع المصرفي هو التخلي عن البطاقات البلاستيكية والمعاملات الورقية واستخدام الأدوات الالكترونية بديلاً منها، الى أي مدى يسهل هذا التوجه عملكم؟

– استخدام الأدوات الالكترونية يسهل العمل، ولكن بالنسبة الينا فإننا نلجأ الى المعاملات الورقية والأدوات الالكترونية معاً.

إعادة إعمار بنغازي

■ ما هي أهم انجازات مصرف التجارة والتنمية؟



جمال الطيب عبد الملك مع اركان مصرف التجارة والتنمية الليبي

– برغم الظروف الصعبة والحروب القائمة نسعى الى تحقيق نتائج جيدة واستكمال نشاطنا، بالإضافة الى العمل على مشروع ضخم لإعادة إعمار مدينة بنغازي البالغة كلفتها حوالى ثلاثة مليارات دولار والتي ستنجز بالتعاون بين مصرفنا والمصرف المركزي الليبي. ويهدف هذا المشروع الى إقامة بنية تحتية حديثة ذات كفاءة وفاعلية لدعم التنمية البشرية والإقتصادية، بالإضافة الى إعادة تأهيل مختلف القطاعات في الدولة وبناء الوحدات السكنية للنازحين والمتضررين من الحرب، وتطوير القطاعات الصحية والتربوية وشبكات الاتصالات والمواصلات. يضاف الى ذلك إعادة بناء جامعة بنغازي التي حرقت ودمرت كلياتها من قبل الميليشيات المسلحة بتكلفة ٣٥٠ مليون دولار على مساحة ٧٠ هكتاراً وبناء برلمان جديد ومستشفيات ومطار أيضاً. وستستغرق عملية إعادة الإعمار نحو ١٨ شهراً وستجري بالتعاون مع المركزي والعديد من المصارف الليبية المشتركة في التمويل.

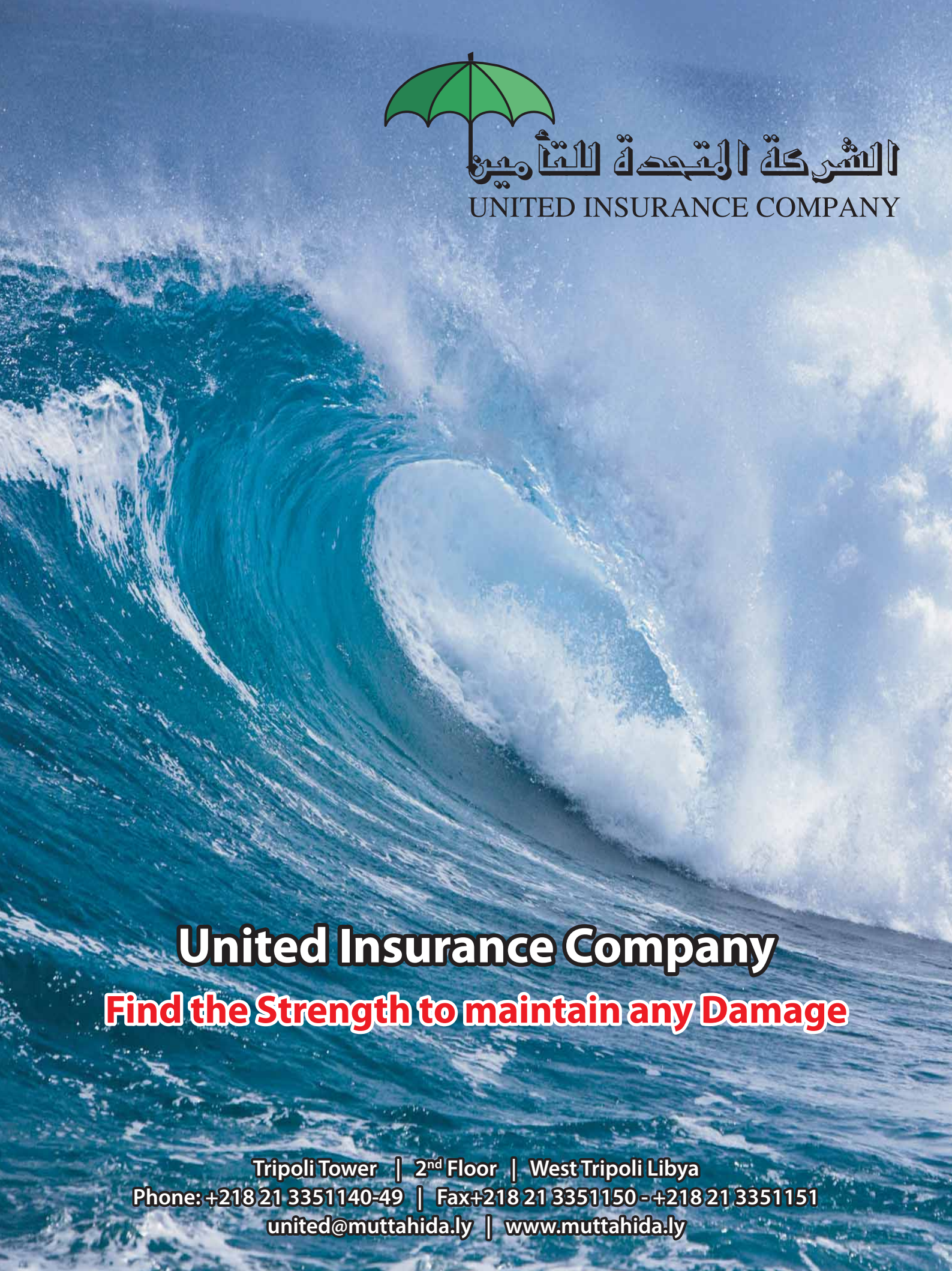
مؤشرات جيدة

■ أين تكمن أهمية مشاركتكم في مؤتمر اتحاد المصارف العربية؟

– تهدف مشاركتنا الى الالتقاء بمسؤولي المصارف الأخرى والتواصل معهم، ومن بينهم مديرو المصارف اللبنانية وذلك لتبادل الخبرات معهم.

■ كيف تقيّمون نتائجكم لهذا العام؟

– برغم الظروف التي تعيشها ليبيا وغياب الاستقرار تمكنا من تحقيق مؤشرات جيدة ونسبة أرباح وازنة.■


الشركة المتحدة للتأمين
UNITED INSURANCE COMPANY
United Insurance Company
Find the Strength to maintain any Damage
Tripoli Tower | 2nd Floor | West Tripoli Libya
Phone: +218 21 3351140-49 | Fax+218 21 3351150 - +218 21 3351151
united@muttahida.ly | www.muttahida.ly

مصطفى بيوك (مدير عام مصرف التنمية DEVELOPMENT BANK – ليبيا):

انعكاسات سلبية على المصارف الليبية بعد صدور قرار منع التعامل بالفوائد



تمكن مصرف التنمية DEVELOPMENT BANK – ليبيا من إنشاء هيكلية جديدة تتماشى والصيرفة الإسلامية، كما أنهى تدريب عدد من الكوادر لإدارة المرحلة المقبلة، ويعمل مسؤولوه حالياً على المساهمة في تعديل بعض اللوائح المتعلقة بنوع هذه الصيرفة، الى جانب تكوين هيئة رقابة وتحديد صيغ تمويل في مجال المرابحة.

وينفي مدير عام البنك مصطفى بيوك في حديث الى «البيان الإقتصادية» تاثر المصارف الليبية بالأوضاع والظروف الأمنية التي تشهدها البلاد، وتوقع ان ينطلق المركزي في عمليات تمويلها، متوقعاً انعكاسات سلبية على هذه المصارف بعد صدور قرار منع التعامل بالفوائد.

تمويل المصارف الخاصة والعامة

■ **كيف تتمكنون من ممارسة اعمالكم في ظل الاوضاع غير المستقرة التي تشهدها الجمهورية الليبية؟**

– لا تزال المصارف الليبية تزاول نشاطها بشكل طبيعي، بحيث لم تتأثر بالاوضاع والظروف الامنية. الا ان بعضها واجه مشكلات ومعوقات نتيجة تراجع الاعتمادات، ولكن من المتوقع ان يبدأ المصرف المركزي بضخ العملات الصعبة في المصارف التي تتولى عمليات التمويل وغيرها من الخدمات المصرفية.

■ **وهل تضخ هذه المصارف التمويلات للقطاعين العام والخاص؟**

– يعمل البنك المركزي على تمويل المصارف الخاصة والعامة بغية توفير المستلزمات الضرورية للبلاد، في ظل غياب عمليات الاقراض التي تتولاها المصارف.

ظروف أمنية مساعدة

■ **ما هي التحديات التي تعترض عمل المصارف؟**

– تشكل الظروف الامنية التحدي الاكبر لنشاط المصارف في ظل غياب الاستقرار، وعدم وجود هياكل ادارية سليمة مما يعوق عملية توفير متطلبات التحويل والنمو، بحيث ان المصارف بمختلف انواعها تحتاج لظروف امنية مستقرة كي تتمكن من توفير السيولة لتمويل المشروعات.

■ **هل تتمكنون من ممارسة نشاطكم في مختلف اماكن تواجدكم؟**

– تخضع جميع فروع بنك التنمية لادارتنا ورقابتنا، سواء في شمال البلاد او جنوبها والاوضاع تسير بشكل جيد تحت ادارة موحدة.

■ **كيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠١٥؟**

– سيكون لقرار منع التعامل بالفوائد انعكاسات سلبية على المصارف باعتبار ان معظم عمليات الاقراض التي منحت خلال السنوات الماضية بفوائد. وبما اننا ملزمون بحسب القانون استرجاع رأس المال دون استرجاع الفوائد فسيؤثر ذلك سلبا على ايرادات المصرف، بالاضافة الى عدم تمكنه من فتح اعتمادات لتمويل مشروعات جديدة.

تعديل بعض اللوائح

■ **ما هي الخطة المعتمدة لتعويض الخسائر؟**

– يختلف الامر بين مصرف وآخر، وبالنسبة الينا في بنك التنمية حاولنا خلال السنوات الماضية التحول نحو الصيرفة الاسلامية منذ العام ٢٠١٢ فتمكن المصرف من انشاء هيكلية جديدة تتماشى والصيرفة الاسلامية وتدريب عدد من الكوادر لادارة المرحلة المقبلة، بالاضافة الى تكوين هيئة رقابة وتحديد صيغ تمويل في مجال المرابحة، وحاليا وبعد دخولنا في مرحلة متقدمة نعمل على المساهمة في تعديل بعض اللوائح المتعلقة بالصيرفة الاسلامية كي نكون على اتم الاستعداد للمرحلة المقبلة. ■

عبد الباسط الدوادي

(المصرف الاسلامي الليبي LIBYAN ISLAMIC BANK):

نتوقع ان تصل الاموال الايداعية الى ٣ مليارات دينار والعمل جار في أصعب الظروف



يقدم خدماته وفق اسس ومعايير الصرافة الاسلامية، يتمتع منذ تأسيسه برأسمال يصل الى حدود ٢٥٠ مليون دينار ليبي الى القطاع الخاص. ويقول عبد الباسط الدوادي نائب رئيس مجلس الادارة في المصرف الاسلامي الليبي في حديث لـ«البيان الاقتصادية»: «المصرف يقدم كافة المنتجات المتعلقة بالصرافة الاسلامية وستكون معاملات المصرف خاضعة للهيئة الشرعية في مصرف ليبيا المركزي»، متوقعا ان تصل الاموال الايداعية للبنك الى ما يقارب ٣ مليارات دينار ليبي.

■ **ما الهدف من تأسيس المصرف الاسلامي الليبي اليوم في ظل الظروف التي تمر بها الدولة؟**

– الهدف الاساسي من انشاء المصرف هو المساهمة في تنمية ليبيا، بحيث ان معظم المصارف الموجودة حاليا تابعة للقطاع العام ومن الصعب التعامل معها وتوفيرها التمويلات المطلوبة، وبالتالي فإن المواطن الليبي يفضل التعامل مع مصارف اسلامية. في حين انه ليس من السهل حصولنا على اعتمادات بنكية من البنوك التقليدية نظرا لوجود فارق كبير ما بين السعر الرسمي وتلك في السوق الموازية، لذلك قررنا تأسيس مصرف جديد تابع للقطاع الخاص برأس مال يصل الى حدود ١٨٠ مليون دولار اي ما يقارب ٢٥٠ مليون دينار ليبي ويخضع للصيرفة الاسلامية.

النمو كبير نتيجة الفرص المتاحة

■ **كيف تقومون الصيرفة الاسلامية في ليبيا؟**

– ستشهد الصيرفة الاسلامية نموا كبيرا نظرا للفرص المتاحة، ومن المتوقع ان تصل الاموال الايداعية للبنك الى ما يقارب ٣ مليارات دينار ليبي.

■ **بصفتكم رجل اعمال في مجالات اقتصادية اخرى كيف تصفون قدرة رجال الاعمال الليبيين على الاستمرار في نشاطهم الاقتصادي؟**

– بصفة عامة نجد ان رجال الاعمال الليبيين يعملون في اصعب الظروف ومستمرون في الاستثمار داخل السوق الليبية. وبالنسبة الي كرجل اعمال ليبي افضل الاستثمار في بلدي والمساهمة في تحقيق النمو.

اولويتنا التعامل التجاري

■ **ما هي خططكم المستقبلية؟**

– نركز خلال الاشهر الستة الاولى على التعامل التجاري وتقديم تمويلات تجارية ومن ثم الدخول في قطاعات اخرى كالتجزئة وغيرها. ■

LIBYA INSURANCE CO.

The First National Company

Leader in Insurance Industry

We Provide all Types of Insurance

- Marine Insurance
- Aviation Insurance
- Motor Insurance
- Family Protection Insurance
- Fire & Burglary Insurance
- Health Insurance
- Individuals & Saving Insurance
- Medical Liability Insurance
- Miscellaneous Insurance

Head office : Saannaa Street Branching From 24 December Street - Amman Building - Tripoli - Libya

2438 | +218 21 444 41 78 | +218 21 444 41 51- 53

www.libtamin.ly | infolt@libtamin.ly

نعمة صباغ (المدير العام التنفيذي للبنك العربي ARAB BANK):

القطاع المصرفي... القدرة على التعامل مع التحديات والمساهمة في التنمية الاقتصادية المستدامة



يحلو لي وأنا أقرأ أجوبة المدير العام التنفيذي للبنك العربي السيد نعمه صباغ أن أعيد قراءة أجوبته على الأسئلة التي تكون مجلة «البيان الإقتصادية» قد اختارتها خصيصاً لهذا العملاق المصرفي الذي يزن الكلمة بميزان الذهب قبل ان يجيب على السؤال، لكي يأتي جوابه موضوعياً ومقنعاً ومفيداً للقارئ.

لا شك في ان القارئ العربي يعرف اسم نعمه صباغ كمصرفي مخضرم وقدير ولذلك يرتاح الى أجوبته التي تظهر الأصالة والحرفية في كل كلمة يجيب بها على السؤال.

لنقرأ لنعمه صباغ جوابه على السؤال الأول حول تقييمه للقطاع المصرفي في المنطقة فيقول بأن أبرز العوامل التي ساهمت في تعزيز وضع هذا القطاع هو تبنيه للسياسات المصرفية الحصيفة المتمثلة بالمحافظة على نسب عالية من السيولة وزيادة الاحتياطات اي لزيادة ضمانات المودعين.

أما أبرز التحديات التي يواجهها القطاع المصرفي العربي فهي التطورات والتحولات التي تشهدها المنطقة العربية ثم يأتي على تراجع أسعار النفط وتباطؤ في الانفاق الحكومي مما يؤثر على نمو الأصول ومستويات السيولة. ومن أبرز التحديات أيضاً في نظر نعمه صباغ معدلات الشمول المالي في المنطقة العربية التي تؤثر أيضاً على نمو القطاع حيث تسجل المنطقة أحد أدنى المستويات في العالم. وبهذه الصراحة والموضوعية يجيب المدير العام التنفيذي للبنك العربي نعمه صباغ على بقية الأسئلة.

السيولة العالية والحوكمة الرشيدة

■ كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي في المنطقة؟

– أظهر القطاع المصرفي العربي قدرة عالية على التعامل مع مختلف التحديات والاحداث التي شهدتها المنطقة وما تمخض عنها من تبعات سياسية واقتصادية واجتماعية. فعلى الرغم من صعوبة تلك التحديات وتقلب المعطيات وما رافقها من تراجع في معدلات النمو الإقتصادي وتفاقم مستويات البطالة وارتفاع درجات المخاطر وعدم اليقين، لا سيما في الدول غير النفطية، الا ان المصارف العربية بشكل عام واصلت أداء دورها المحوري في إقتصادات الدول العربية وتمكنت من المحافظة على متانة مراكزها المالية إلى جانب تحقيقها لمستويات ربحية مستقرة ومقبولة.

ولعل من ابرز العوامل التي ساهمت في تعزيز وضع القطاع المصرفي العربي هو تبني السياسات المصرفية الحصيفة والمتمثلة بالمحافظة على نسب عالية من السيولة وزيادة الاحتياطات والمخصصات لمواجهة الظروف والضغوطات. هذا إلى جانب التعاون الوثيق والمتواصل مع البنوك المركزية والجهات الرقابية الأمر الذي ساهم في تعزيز ممارسات الحوكمة الرشيدة في ظل الظروف المتغيرة بشكل يعزز من متانة الجهاز المصرفي في مواجهة أية مخاطر محتملة.

النقلة المطلوبة لتحقيق التطلعات الإقتصادية والتنموية

■ ما هي أبرز التحديات التي يواجهها القطاع المصرفي؟

– إن من أبرز التحديات التي يواجهها القطاع المصرفي العربي هي التطورات والتحولات التي تشهدها المنطقة العربية والتي باتت تلقي بظلالها على إقتصادات عدد من الدول لاسيما غير النفطية منها حيث ساهمت هذه الظروف في الحد من فرص التمويل والإستثمار إلى جانب إرتفاع كلفة العمليات نظراً لإرتفاع المخاطر الأمر الذي خلق ضغوطات

متزايدة على إيرادات البنوك ومستويات ربحيتها.

وعلى الجانب الآخر فإن تراجع أسعار النفط في الأسواق العالمية وما يرافقه من تباطؤ في الإنفاق الحكومي في الدول النفطية بشكل يؤثر على وتيرة نمو الأصول وجودتها ومستويات السيولة الأمر الذي قد ينعكس على أداء المصارف في تلك الدول خلال الفترة المقبلة.

كما يبقى تحقيق الإصلاحات الإقتصادية والتشريعية المتعلقة بتحفيز بيئة الأعمال والإستثمار وبناء الشراكة الفعالة ما بين القطاعين العام والخاص ضمن التحديات الرئيسية في عدد من بلدان المنطقة حيث يشكل ذلك متطلباً رئيسياً لقطاعات الأعمال المختلفة بما فيها المصارف من أجل إحداث النقلة المطلوبة لإقتصادات تلك الدول بما يكفل تحقيق تطلعاتها الإقتصادية والتنموية.

كذلك فإن المصارف العربية باتت تواجه تحديات جديدة مؤخراً تتمثل في تزايد المخاطر القانونية والتنظيمية في أعمال البنوك في ظل التشدد في تطبيق المعايير التنظيمية العالمية والعقوبات الاقتصادية والتجارية وهو الأمر الذي دفع العديد من البنوك العالمية إلى تقليص أو حتى إنهاء علاقات المصارف المراسلة في ما بات يعرف بظاهرة «تخفيف المخاطر» De-risking.

ومع التطور المطرد في تكنولوجيا المعلومات وثورة الإتصالات تقف البنوك اليوم أمام تحد إستراتيجي يتمثل في ضرورة مواصلة العمل بشكل حثيث على ابتكار وتقديم الأفضل من ناحية الخدمات والحلول المصرفية لمواكبة التطور المُستمر وغير المحدود في تطلعات وإحتياجات العملاء من مختلف الفئات لاسيما الشباب منهم، الأمر الذي يتطلب قيام البنوك بإعادة النظر في تركيبة منتجاتها وطرق وآليات تقديم خدماتها والتوظيف المستمر لأحدث الوسائل والأدوات التكنولوجية بما ينسجم مع تلك التطورات.

كذلك فإن معدلات الشمول المالي في المنطقة العربية لا تزال تمثل أحد أبرز التحديات التنموية للقطاع المصرفي حيث تسجل المنطقة أحد أدنى المستويات في العالم على هذا الصعيد، وتتفاوت هذه المعدلات بشكل كبير بين الدول العربية الأمر الذي يترك أثره الملموس في الجانب التنموي لاسيما في مجال رفع مستوى المعيشة، وتمكين المرأة، والحد من الفقر وتعزيز تكافؤ الفرص، وتمويل المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة بشكل يضعف من فرص تحقيق النمو الاقتصادي الشامل والمستدام.

باقة منتوجات للشركات المتوسطة والصغيرة

■ ما هي الخطوات التي يقوم بها مصرفكم لدعم قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم؟

– يؤدي قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة دوراً محورياً على صعيد دفع عجلة الاقتصاد والمساهمة في الحد من تفاقم مشكلة البطالة. فزيادة وتيرة نشاط

معدلات الشمول المالي في المنطقة العربية ضمن أدنى المستويات في العالم

ومساهمة قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة في الإقتصاد من شأنه أن يسهم بشكل فعال في زيادة معدلات النمو وخلق فرص العمل المستهدفة.

لدينا في القطاع المصرفي دور رئيسي في مجال دعم قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة. ولعل من أبرز مفردات هذا الدور، زيادة التمويل المقدم لهذا القطاع ورفعه من مستوياته الحالية المتدنية إلى جانب إدخال عنصري المشورة والإرشاد وغيرهما من الخدمات ذات القيمة جنباً إلى جنب مع خدمات التمويل كجزء من منظومة البرامج والخدمات المقدمة لهذا القطاع، الأمر الذي يسهم في نمو القطاع وخلق فرص العمل إلى جانب دوره في تعزيز ربحية المصارف أيضاً.

قام البنك العربي بإطلاق وحدة متخصصة لتقديم خدمات مصرفية شاملة لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة لتكريس المزيد من الكفاءات لتلبية الاحتياجات المالية لهذا القطاع الحيوي.

كذلك قام البنك بإطلاق باقة من المنتجات الموجهة خصيصاً للشركات المتوسطة والصغيرة مبنية على احتياجات ومتطلبات الشركات في هذا القطاع. كما يقدم البنك خدماته لهذا القطاع من خلال مراكز خدمة متخصصة منتشرة في مواقع مختلفة من المملكة.

هذا إلى جانب قيام البنك بتقديم حلول تمويلية بناءً على برامج ضمان القروض المقدمة من مجموعة من الجهات الداعمة المحلية والعالمية بالإضافة إلى تقديم قروض بشروط وأسعار تفضيلية من خلال التمويل الذي يقدمه البنك المركزي الأردني لدعم هذا القطاع.

إعادة صياغة الصناعة المصرفية

■ التوجه الغالب في القطاع المصرفي هو التخلي عن البطاقات البلاستيكية والمعاملات الورقية واستعمال الأدوات الإلكترونية بديلاً منها. هل أن هذا التطور يرفع مستوى أخطار التزوير والإحتيال التي تتعرض لها المصارف أم أنه يخفف منها؟

– لا شك في أن ما يشهده العالم اليوم من تطور مطرد في مجال التكنولوجيا والاتصالات يشكل أحد أبرز العوامل التي تدفع باتجاه إعادة صياغة الصناعة المصرفية وطرق تقديم الخدمات والمنتجات لاسيما وأن هذا التطور يرافقه تحول في احتياجات ورغبات وتوقعات العملاء في مختلف القطاعات. ففي الوقت الذي يزداد فيه الطلب على الخدمات والقنوات المصرفية الإلكترونية والرقمية نظراً لمرونتها ولما تقدمه من توفير للوقت والجهد، إلا أنه يمكن القول بأن العملاء يتوقعون أن تقدم لهم مصارفهم الخدمات عبر مختلف القنوات، التقليدية منها والرقمية، بشكل يوفر لكل فئة من العملاء الخيار تبعاً لاحتياجاتها وأسلوب حياتها أو طبيعة عملها. وكما هو معلوم فإن كل نوع من الخدمات، وخاصة الإلكترونية منها، قد ينطوي على درجات متفاوتة من المخاطر إلا أن البنوك اليوم باتت توظف أعلى درجات الحماية من خلال تبنيها لأحدث الأنظمة التقنية إلى جانب تطبيقها لأنجع السياسات والإجراءات الكفيلة بالحد من أية مخاطر وتوفير مستويات حماية وأمان أعلى لعملائها عبر مختلف الخدمات والقنوات التي يفضلون استخدامها.

أرباح وجوائز عالمية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مصرفكم؟

– واصل البنك العربي تحقيق نتائج مالية متميزة للتسعة اشهر الاولى من العام الحالي، فقد بلغت الارباح بعد الضرائب ٥,١ ٦١مليون دولار مقابل ٦١ ٤,٢ مليون دولار عن الفترة نفسها من العام الماضي، كما بلغت الارباح قبل الضرائب ٨١٨,٧ مليون دولار. وجاءت هذه النتائج لتؤكد قدرة البنك على الاستمرار في النمو وتحقيق الارباح والمساهمة في تعزيز مركزه المالي حيث بلغت حقوق الملكية ٨,٢ مليار دولار أميركي كما في نهاية أيلول ٢٠١٥.

هذا وارتفع اجمالي التسهيلات الائتمانية ليصل إلى ٢٣,٦ مليار دولار أميركي وبلغت ودائع العملاء ٣٤,٨ مليار دولار أميركي بنهاية ايلول ٢٠١٥. وباستثناء اثر التغير في اسعار الصرف، اظهرت محفظة التسهيلات الائتمانية وودائع العملاء ارتفاعا بنسبة ٢٪ و ٥٪ على التوالي مقارنة مع الفترة نفسها من العام السابق.

ان هذه النتائج تحققت من خلال التركيز المستمر على تنويع مصادر الدخل والاستفادة من قوة المركز المالي والجهود الفعالة في إدارة المخاطر، الأمر الذي مكن البنك من تحقيق أفضل مقاييس الجودة الإئتمانية في القطاع المصرفي، وانعكس ذلك من خلال انخفاض نسبة القروض المتعثرة إلى إجمالي القروض إلى ٤,٨ ٪ ونسبة معدل تغطية تزيد عن ١٠٠٪، بالاضافة الى احتفاظه بنسبة سيولة مرتفعة حيث بلغت القروض الى الودائع ٦٣,١٪ وكذلك احتفاظه بنسبة كفاية رأس المال بلغت ١٤,٠٢٪كذلك حاز البنك العربي خلال العام ٢٠١٥ على جائزة «أفضل بنك تمويل تجاري في الشرق الأوسط» من مجلتي إيميا فاينانس (EMEA Finance) و«غلوبال فاينانس» (Global Finance) العالميتين بالإضافة الى جائزة أفضل بنك في الأردن من مجلات: يورومني (Euromoney) و ذا بانكر الشرق الأوسط (The Banker Middle East) وغلوبال فاينانس (Global Finance) و إيميا فاينانس (EMEA Finance) وإيشيا موني (Asiamoney).■

موسى شحادة

(رئيس جمعية البنوك الأردنية والرئيس التنفيذي للبنك الإسلامي الأردني):



على كل مؤسسة مالية وضع ضوابط وأنظمة تحول دون تعرضها للاعتداءات الالكترونية

رأى الرئيس التنفيذي المدير العام للبنك الإسلامي الأردني ورئيس جمعية البنوك الأردنية موسى شحادة ان قطاع المصارف في الأردن يشهد مرحلة واعدة، وأكد ضرورة ان تضع كل مؤسسة مالية ضوابط وأنظمة تحول دون تعرضها للاعتداءات الالكترونية، ملاحظاً تراجع وتيرة نمو المصارف الإسلامية في دول الخليج بتأثير مباشر من تراجع أسعار النفط، مطمئناً الى ان «البنك الإسلامي الأردني» لا يزال يحقق عوائد مجزية لمودعيه ومساهميه.

يسعى البنك الاسلامي الاردني الى خدمة عملائه ضمن منظومة استراتيجية ولا يزال يحقق عوائد مجزية للمودعين والمساهمين

مرحلة واعدة

■ كيف تقيّمون وضع الإقتصاد الأردني والقطاع المصرفي ؟

– يشهد قطاع المصارف الأردني والوضع الإقتصادي عموماً مرحلة واعدة لما تعيشه البلاد من استقرار في أوضاعها العامة، انعكس ايجاباً على الوضع الإقتصادي المحلي ونتائج المصارف العاملة في السوق المحلية.

■ بصفة كونكم رئيس جمعية البنوك الأردنية، ما هي استراتيجيتكم المستقبلية؟

– تسلمت هذا المنصب حديثاً وسأبحث في الخطط المستقبلية مع أخواني في مجلس الإدارة.

■ القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK تمكنت من اقتحام النظام الالكتروني لمصرف JP MORGAN CHASE حيث استولت على قاعدة المعلومات بكاملها ومن ثم عمدت الى تخريب برامجه ، هل تعتبرون ان المصارف العربية يمكن ان تتعرض لاعتداءات الكترونية مماثلة؟ وهل اعدت لحماية انظمتها الالكترونية تقنيا؟ ويقال ان تكلفة الحماية المطلقة بالغة الثمن.

– واجب كل مؤسسة مالية ان تضع ضوابط معينة وأنظمة تحول دون تعرضها لاعتداءات الكترونية في ظل كثافة عمليات القرصنة. وهنا على المصارف ان تكون أكثر حرصاً لحماية بياناتها وتحديث أنظمتها كي تمنع قدر الإمكان أي اختراق أو قرصنة.

عوائد مجزية

■ كيف تفسرون تراجع نسبة نمو المصارف الإسلامية مقارنة بتلك التقليدية؟

– يتمركز العدد الأكبر من المصارف الإسلامية في المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة. وقبل عام تقريباً كانت تحقق تلك المصارف نمواً جيداً، لكنها حالياً وبفعل انخفاض أسعار النفط وتأثيره المباشر على الاقتصاد والتدفقات النقدية والقطاعات الإنتاجية، تراجعت وتيرة نموها وبالتالي مؤشراتها ونتائجها مقارنة بالمرحلة الماضية.

■ ما هي آخر المستجدات في البنك الإسلامي الأردني؟

– حقق البنك نتائج جيدة تؤكد على قوة الوضع المالي والائتماني له ، فقد بلغت أرباحه حتى نهاية أيلول من العام الحالي بعد الضريبة حوالى ٤٩,٦ مليون دولار وموجوداته ٥,٨ مليارات دولار والتسهيلات الممنوحة للعملاء بلغت حوالى ٤,١ مليارات دولار وودائع العملاء بلغت حوالى ٥,٢ مليارات دولار ويسعى مصرفنا دائماً الى خدمة عملائه ضمن منظومة استراتيجية ولا يزال يحقق عوائد مجزية للمودعين والمساهمين. وحصل على العديد من الجوائز العالمية من كبرى المؤسسات والمجلات العالمية كان آخرها بداية شهر كانون الأول الحالي حيث حصل مصرفنا على جائزتي أفضل أداء لبنك إسلامي على مستوى الدولة – الأردن وأفضل أداء لبنك إسلامي Best Regional Performance – Levant على مستوى منطقة بلاد الشام لعام ٢٠١٥ من المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية WIBC تقديرا لأداء وانجازات البنك المتميزة على الصعيدين.

■ كلمة أخيرة؟

– أشكر القيمين على «البيان الإقتصادية» على خدمتهم للاعلام وأتمنى عودة الاستقرار والأمان الى جميع الدول العربية.■

20
1995 - 2015
فرحة الإنجاز



بنك القدس "أفضل بنك في فلسطين" وفق تقييم
المؤسسة المالية العالمية CPI Financial/ Banker Middle East
باعتباره من أكبر 100 بنك في الشرق الأوسط

بنك القدس
Quds Bank
بنك الوطن والمواطن

للمزيد من المعلومات يرجى التفضل بزيارة موقعنا الإلكتروني.

1800-110-110
www.qudsbank.ps

محمد داود (مدير عام البنك الأهلي الأردني ومديره التنفيذي):

خطة استراتيجية طموحة لتحقيق نقلة نوعية للبنك الأهلي الأردني



يعدّ البنك الأهلي الأردني أول بنك أردني النشأة وذا تاريخ وتراث وطني عميق، وطموح إدارته تحقيق تطور كبير خلال السنوات الثلاث المقبلة وتغيير صورته في السوق المحلية نحو الأفضل من حيث الطرح في السوق، والحصة من السوق، والصورة المؤسسية، وأسهم العلامة التجارية، وذلك بما يضمن له القدرة على قيادة تشكيل التوجهات في القطاع المصرفي.

مدير عام البنك ورئيسه التنفيذي، محمد داود، كشف عن خطة استراتيجية من شأنها تحقيق نقلة نوعية وتحديداً في مجال قطاع التجزئة الموجه للأفراد وقطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة (SME)، مشيراً إلى دور البنك المركزي الأردني في دعم القطاعات الواعدة وتوفير الحوافز للبنوك التجارية، متوقعاً أن تستكمل البنوك الأردنية في نهاية سنة ٢٠١٥ تطبيقات الحوكمة في أقسامها كافة، معولاً على دور محوري وفاعل لإدارة المخاطر في كل بنك.

نقلة نوعية

■ ما هي الاستراتيجية الجديدة التي ستعتمدونها بعدما تسلمتم مؤخراً الإدارة العامة للبنك؟

– سنعتمد خطة استراتيجية طموحة من شأنها تحقيق نقلة نوعية للبنك وتحديداً في مجال قطاع التجزئة الموجه للأفراد وقطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة، إيمانا منا بأهمية هذين القطاعين، ذلك أن قطاع التجزئة يحقق المزيد من الربحية ويسهم في تنشيط القطاع والاقتصاد بسبب حالة الطلب التي يخلقها على المنتجات، مشكلاً حلقة رئيسية من حلقات سلسلة الاقتصاد، في الوقت الذي يلقى قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة اهتماماً كبيراً في الأردن، سواء من قبل القطاع الحكومي أو البنوك التجارية كونه بات من محركات النمو الاقتصادي التي لها مساهمتها في الناتج المحلي المستدام، وفي تشغيل الأيدي العاملة، مؤدياً دوراً بارزاً في إيجاد فرص العمل ومكافحة الفقر والبطالة.

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي الأردني خلال العام ٢٠١٥ في ظل التطورات الحاصلة؟

– واجه القطاع المصرفي الأردني كغيره من القطاعات المصرفية في المنطقة، الكثير من الصعاب والمعوقات خلال العام ٢٠١٥، وذلك نتيجة الأزمات التي تمر بها منطقة الشرق الأوسط، والتي أثرت بشكل مباشر على حركة التجارة البينية بين جميع دول المنطقة، بالإضافة إلى تقلص الفرص الاستثمارية داخلها، ما أدى بالقطاع المصرفي إلى المعاناة من وفرة السيولة المرتفعة مقابل انعدام الفرص الاستثمارية، الأمر الذي أوقعه تحت ضغط شديد أثر بقوة على ربحية البنوك.

طموحاتنا للسنوات الثلاث المقبلة تتمثل بتحقيق تطور كبير في مختلف مؤشراتنا

تطبيق الحوكمة الرشيدة

■ هل لديكم أي مطالب ترفعونها للبنك المركزي الأردني لتسهيل التعاملات المصرفية وتطبيق المعايير الدولية وغيرها من الإجراءات المهمة؟

– في الواقع، البنك المركزي الأردني ليس بحاجة إلى أن نقدم له الاقتراحات كونه من البنوك المركزية النادرة في المنطقة والمشهود لها بتأدية دور متكامل في دعم القطاعات الواعدة وتوفير الحوافز للبنوك التجارية لدعم هذه القطاعات وتحديداً قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة، هذا فضلاً عن تأديته دوراً فاعلاً في ما يتعلق بموضوع الامتثال ومحاربة تمويل الإرهاب والتأكد من تطبيق البنوك للمعايير الدولية وشروط الحوكمة الرشيدة. وهنا، لا بد من الإشارة إلى أن معظم البنوك الأردنية وحتى نهاية ٢٠١٥ ستكون جميعها قد استكملت تطبيقات الحوكمة في أقسامها كافة.

■ القرصنة الإلكترونية CYBER ATTACK تمكنت من اقتحام النظام الإلكتروني لمصرف JP MORGAN CHASE حيث استولت على قاعدة المعلومات بكاملها ومن ثم عمدت إلى تخريب برامجه. هل تعتقدون أن المصارف العربية قد تكون عرضة لاعتداءات إلكترونية مماثلة؟ وهل أعدت البنوك لحماية أنظمتها الإلكترونية تقنياً؟

– لا شك في أن هذا الاقتحام يقلق معظم البنوك، ولكن في اعتقادي أن دائرة إدارة المخاطر في أي بنك تجاري تعمد إلى الاستعانة بفريق متخصص لتغطية المخاطر وتوفير الحماية من الاعتداءات الإلكترونية.

دور فاعل لإدارة المخاطر

■ التوجه الغالب في القطاع المصرفي هو التخلي عن البطاقات البلاستيكية والمعاملات الورقية واستعمال الأدوات الإلكترونية بدلاً منها. هل يرفع هذا التطوّر مستوى أخطار التزوير والاحتيال التي تتعرض لها المصارف أم أنه يخفف منها؟

– نتيجة تحول البنوك نحو الأدوات الإلكترونية في مختلف مسارات نشاطها، فإنها بدأت تولي اهتماماً أكبر في مخاطر التشغيل الإلكتروني وآلياته، لذا فإن إدارة المخاطر تؤدي دوراً محورياً وفاعلاً وهي المرتبطة مباشرة بمجلس الإدارة بهدف فرض السيطرة على مسار العمليات المصرفية وبالتالي القضاء نهائياً على المخاطر.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة خلال ٢٠١٥؟

– حقق البنك الأهلي الأردني تحسناً ملموساً في مؤشراته ونتائجه خلال العام ٢٠١٥، ومن المتوقع أيضاً تحقيق المزيد من التحسن الملموس على مستوى الأرباح. إن طموحاتنا للسنوات الثلاث المقبلة تتمثل بتحقيق تطور كبير في مؤشر الربحية وتغيير صورة البنك في السوق المحلية نحو الأفضل، الأمر الذي دفعنا لوضع استراتيجيات من أجل خدمة هذه الطموحات. ■



ستون عاماً..وأنتم أهلي

الأهلي | ahli

شكراً لكم



الأهلي | ahli

البنك الأهلي الأردني
Jordan Ahli Bank

Call Center 06 500 7 777
info@ahlibank.com.jo
www.ahli.com



د. جمال أبو عبيد (بنك الإسكان - HOUSING BANK - الأردن):

افضل بنك في الأردن لعام ٢٠١٥

نال جائزة أفضل بنك في الأردن لعام ٢٠١٥ لأدائه المتميز على الأصعدة كافة، وحقق نمواً جيداً في مختلف الأنشطة المصرفية، وذلك برغم الوضع المتأزم في المنطقة ، إنه بنك الإسكان للتجارة والتمويل / الأردن الذي طالما أدى دوره الفعال في خدمة عملائه وأولى اهتماماً خاصاًبالعملاء من ذوي الدخل المتدني والمناطق الأقل حظاً.

المدير التنفيذي لدائرة التخطيط الاستراتيجي والأبحاث في البنك، الدكتور جمال أبو عبيد، وصف أداء القطاع المصرفي الأردني لعام ٢٠١٥ بأنه ممتاز، ورأى في استمرار حالة عدم الاستقرار الأمني والسياسي في الدول المجاورة تحديات تؤثر سلباً على هذا القطاع وعائقاً أمام قدرته على تمويل التجارة البينية مع كل من سوريا والعراق، مقدراً دور بنك الاسكان في تطبيق أفضل نظام مصرفي عالمي نموذجي (Core Banking System) بسلاسة وأمان، منوهاً بتجربة البنك الرائدة في مجال التمويل الإسكاني قبل التحول الى مصرف شامل.

نولي اهتماماً خاصاً بالعملاء من ذوي الدخل المتدني و كذلك المناطق الأقل حظاً وتجربتنا رائدة في التمويل الإسكاني قبل التحول الى مصرف شامل

أرباح قياسية في ٢٠١٥

■ **كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي في الأردن؟**

– كان أداء القطاع المصرفي في الأردن ممتازاً خلال العام ٢٠١٥ وحقق نمواً جيداً على المستويات كافة، ومن المتوقع أن يحقق معدل نمو يتجاوز ٨٪ في مختلف الأنشطة والمؤشرات، كما ان الأرباح التي حققتها معظم المصارف الأردنية خلال الشهور التسعة الأولى من ٢٠١٥ فاقت بكثير الأرباح المتحققة خلال الفترة المماثلة من عام ٢٠١٤.

■ **ما هي أبرز التحديات التي يعانيها القطاع المصرفي الأردني؟**

– تتمثل أهم التحديات التي يعانيها القطاع بتلك الناتجة عن استمرار حال عدم الإستقرار الأمني والسياسي في الدول المجاورة والتي تؤثر سلباً على نشاطات المصارف في مجال تمويل التجارة الخارجية ، لا سيّما مع العراق وسوريا ، نأمل ان تحل المشكلات وتذلل المعوقات وتعود الأوضاع الى الإستقرار في هذين البلدين العزيزين كي يعود النشاط التجاري معهما الى ما كان عليه سابقاً، خصوصاً أن الأردن يشكل نقطة الإرتكاز للتجارة البينية مع هذين البلدين.

السلامة والسرية المصرفية

■ **تمكنت القرصنة الإلكترونية من اقتحام مصرف (جي بي مورغن) والإستيلاء على برامجه، هل برأيكم ان المصارف العربية معرضة لهذه الاعتداءات وهل تملك التقنيات والبرامج اللازمة لحماية نفسها خصوصاً ان هذه البرامج مكلفة جداً؟**

– برغم عدم تخصصي في مجال الامن الإلكتروني إلا أنني أعتقد بأن معظم المصارف تبذل قصارى جهدها في هذا الموضوع، وتستثمر مبالغ كبيرة لحماية أمن وسلامة المعلومات الخاصة بها وبعملائها، إذ أن أساس العمل المصرفي هو السلامة والسرية المصرفية، ولهذا تطبق المصارف أنظمة حماية متطورة لشبكاتها والمعلومات الخاصة بها و بعملائها.

■■■

نسعى دوماً لخدمة عملائنا بكفاءة عالية

■■■

تطبيق أفضل نظام مصرفي

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مصرفكم خلال العام ٢٠١٥ وكيف كانت النتائج؟**

– أداء البنك كان متميزاً ولافتاً خلال العام ٢٠١٥ وفاز بجائزة أفضل بنك في الأردن لعام ٢٠١٥ من قبل مجلة The Banker بفضل أدائه المتميز على الأصعدة كافة، الى جانب دوره الفعّال في خدمة العملاء وقيامه بدور فاعل في المسؤولية الإجتماعية ، حيث قام في الفترة الماضية بالعديد من النشاطات في هذا المجال، كما حقق نمواً جيداً في مختلف الأنشطة برغم الوضع المتأزم في المنطقة، ونفذ العديد من المشاريع المتميزة خلال العام الماضي من ضمنها الفرع المتنقل المتمثل في فرع مصرفي متكامل في حافلة ضخمة تجوب المناطق الأردنية التي تفتقد الى الفروع المصرفية وتوفر لسكانها مختلف أنواع الخدمات المصرفية، مقدماً خدماته الى الفئات المهمشة في العديد من المناطق النائية، كما قام البنك خلال الفترة الماضية بتطبيق أفضل نظام مصرفي أساسي (Core Banking System) في وقت نموذجي وبسلاسة وأمان، وحصل البنك نتيجة ذلك من قبل مجلة (The Asian Banker) على جائزة افضل بنك يطبق مثل هذا النظام.

كما قام البنك في العام الماضي وضمن نطاق مسؤوليته الإجتماعية بالتبرع بحديقة بنك الاسكان في منطقة عبدون في مدينة عمان لأمانة عمان الكبرى، وبلغت قيمة التبرع أكثر من ٦ ملايين دينار أردني.

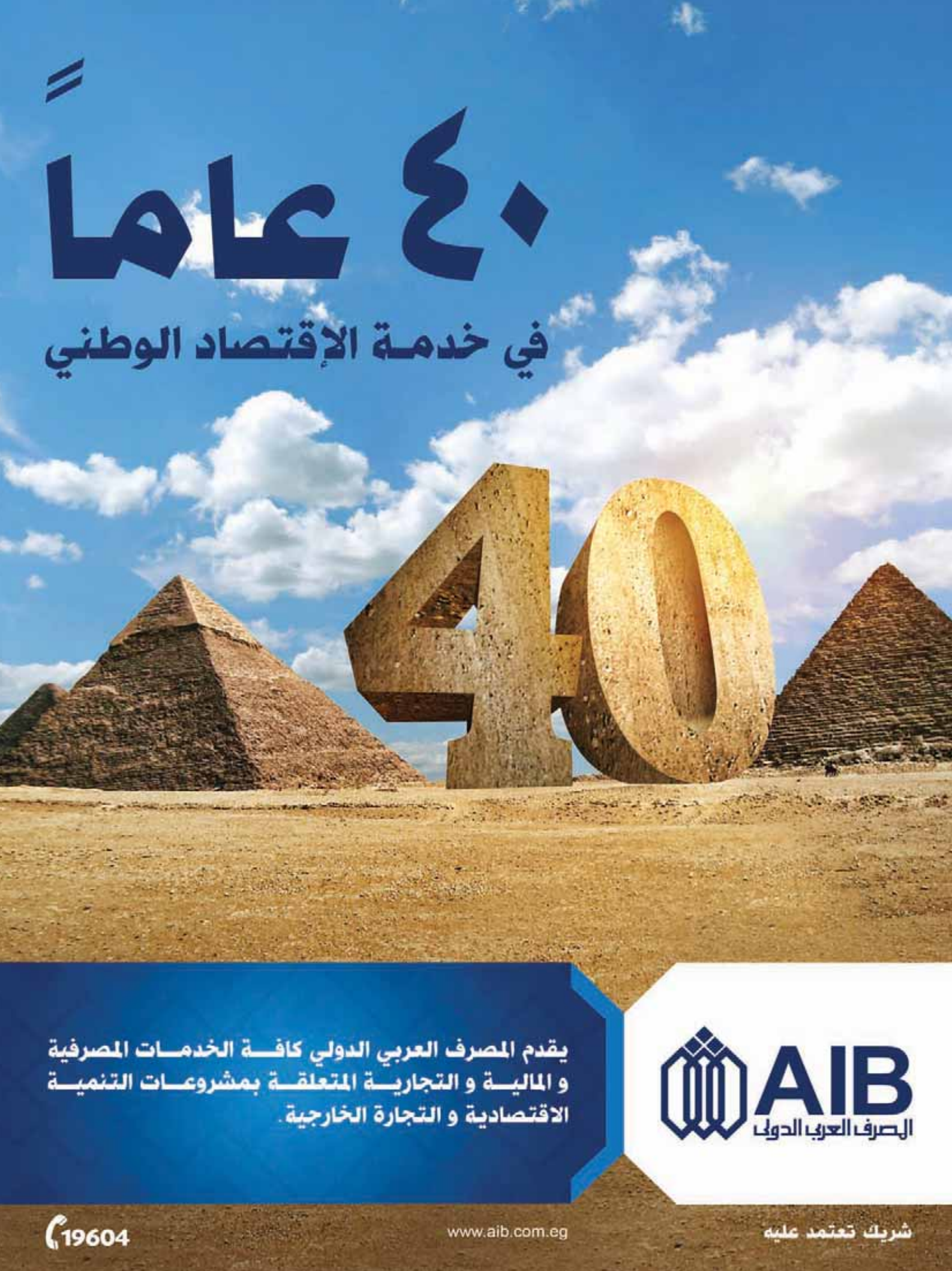
■ **كلمة أخيرة؟**

– تم التطرّق خلال مؤتمر اتحاد المصارف العربية الذي عقد مؤخراً في بيروت الى الشمول المالي ودور المصارف في تمويل قطاع الإسكان توفيراً للسكن اللائق للمواطنين وللحد من الآثار التي تعانيها الدول العربية في هذا القطاع، وقد كان للأردن تجربة رائدة في هذا المجال، خصوصاً لدى بنك الإسكان الذي كان متخصصاً بالتمويل الإسكاني قبل أن يتحول الى مصرف تجاري شامل.

اننا في الأردن ورغم شح الموارد لدينا عالجنا مشكلة التمويل الإسكاني بشكل جيد وقد كان لبنك الإسكان الدور الرئيسي في ذلك، حيث تشير البيانات المتوفرة إلى أن عدد الوحدات السكنية التي ساهم البنك في تمويلها منذ عام ١٩٧٣ وحتى عام ١٩٩٦ بلغ حوالى (١٥٧) ألف وحدة سكنية تزيد مساحاتها الإجمالية عن (٢٢) مليون متر مربع أي ما يعادل (٢١.٤٪) من إجمالي مساحات البناء المرخصة في المملكة خلال تلك الفترة.

ومما تجدر الإشارة إليه أنه تم اعتماد تجربة بنك الاسكان / الأردن في أكثر من ملتقى إقتصادي عربي ودولي كنموذج يحتذى به لتطبيقه في عدد من الدول العربية ودول العالم التي تعاني من مشاكل في مجال التمويل الإسكاني.

وعلى الرغم من تحول البنك خلال عام ١٩٩٧ إلى بنك شامل، فإنه ما زال في صدارة القطاع المصرفي الأردني في مجال توفير التمويل اللازم للقطاع الإسكاني في المملكة الأردنية الهاشمية.■


٤٠ عاماً
في خدمة الإقتصاد الوطني
40
يقدم المصرف العربي الدولي كافة الخدمات المصرفية و المالية و التجارية المتعلقة بمشروعات التنمية الاقتصادية و التجارة الخارجية.
AIB
المصرف العربي الدولي
شريك تعتمد عليه
www.aib.com.eg
19604

إياد العسلي (مدير عام البنك العربي الإسلامي الدولي - الأردن):

الإبداع والابتكار وتجاوز تطلعات العملاء من أهم عوامل نجاحنا



البنك العربي الإسلامي الدولي IIAB والذي يعد بنكا إسلاميا رائدا في المملكة الأردنية الهاشمية وحقق نموا إيجابيا في كافة المؤشرات المالية، ويعتبر البنك الإبداع والابتكار من أهم الميزات التي تضمن الاستمرار في صناعة الصيرفة الإسلامية إضافة إلى قيامه بتلبية احتياجات العملاء وبما يتجاوز تطلعاتهم. وعلى الرغم من كافة الظروف المحيطة به إلا أن الاستراتيجية التي أقرها مجلس الإدارة، والإدارة الحصيفة للإدارة العليا للبنك كان لهما الدور الرئيس في تحقيق هذه المؤشرات والنتائج الإيجابية خلال الفترة الماضية، وكان لهيئة الرقابة الشرعية أيضا الدور البارز في المساعدة في ابتكار وإطلاق حلول مصرفية جديدة.

مدير عام البنك السيد إياد العسلي أشاد بالقطاع المصرفي الأردني وبملاءته المميزة، وأشاد أيضا بالدور المحوري الذي يقدمه البنك المركزي الأردني المسؤول عن إدارة السياسة النقدية في المملكة والرقابة على الجهاز المصرفي من خلال مراعاة الفروق الجوهرية بين المصارف الإسلامية والتقليدية وتطوير التشريعات والأدوات المالية الإسلامية لتغطية احتياجات البنوك الإسلامية في المملكة.

مؤشرات طيبة للقطاع المصرفي

■ كيف تقيّمون القطاع المصرفي الأردني في ظل المستجدات والظروف المحيطة؟

– لقد استطاع القطاع المصرفي الأردني المحافظة على ملاءة مميزة، وهو في وضع مستقر ويحقق نمواً ملحوظاً، وكل مؤشراته المالية تبشر بالخير بالرغم من الظروف المحيطة في المنطقة. وقد استطاع القطاع المصرفي المحافظة على وضع ممتاز بفضل القائمين عليه وبفضل قيادة البنك المركزي الأردني وتعليماته التي ساهمت في الحفاظ على مستويات جيدة في مختلف البنود، سواء منها المتعلقة بالسيولة وكفاية رأس المال وغيرها، وبما يفوق المتطلبات العالمية مثل مقررات بازل وغيرها.

■ هل البنك المركزي الأردني يراعي خصوصية البنوك الإسلامية؟

– بالتأكيد، فمثلا قانون البنوك الأردني قد أفرد فصلا خاصا للبنوك الإسلامية كما وأن البنك المركزي يتعاون حاليا مع البنوك الإسلامية في المملكة في تطوير تشريعاته وأدواته المالية بالشكل الذي يراعي العمل المصرفي الإسلامي والذي يؤكد بأن البنك المركزي يقف على مسافة واحدة مع كافة البنك العاملة في المملكة.

العربي الإسلامي من رواد الصناعة المصرفية الإسلامية في الأردن

■ ما هو المميز في الصناعة المصرفية الإسلامية في الأردن؟

– نسبة النمو في البنوك الإسلامية الأردنية مميّزة وحصتها السوقية في ازدياد، وهي تفوق تلك المحققة من قبل البنوك التقليدية، وإقبال المواطنين على المنتجات والخدمات المصرفية الإسلامية في ازدياد ملحوظ.

■ ما الذي يميز البنك العربي الإسلامي الدولي؟

– في الحقيقة إن ما يميزنا هو سعينا الدائم للإبداع والابتكار ونكرس جهودنا دائما لنتجاوز تطلعات العملاء، كما وأن خدمات ومنتجات البنك تتميز بأنها متنوعة ومناسبة لكافة شرائح المجتمع. وإننا نرى بأن جزءا من منتجاتنا ينبع من مسؤوليتنا نحو مجتمعنا واقتصادنا الوطني، فقد أصبح البنك خلال السنوات القليلة الماضية البنك الإسلامي الرائد في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال حلول عصرية ومبتكرة تلبي احتياجات هذه المؤسسات من دون التركيز على الضمانات وإنما التركيز على النشاط نفسه والأهداف الاجتماعية والاقتصادية التي تحققها.

■ هل البنك يسير قدما نحو الشمول المالي؟

– اتخذ البنك العربي الإسلامي كافة الخطوات اللازمة نحو تحقيق الشمول المالي لكافة أفراد المجتمع من خلال طرح المنتجات المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة وضمن كلف منافسة ومناسبة للعديد من الشرائح. كما وأن شبكة الفروع التي تغطي كافة محافظات المملكة قد شملت ٤١ فرعا متواجدة بالقرب من التجمعات السكنية والتجارية المهمة مما ساهم في سهولة الوصول إلى كافة فروع البنك. كما وان الخدمات الإلكترونية المتاحة على مدار الساعة أعطت لجمهور عملائنا الراحة في الحصول على الخدمات التي يرغبون بها في أي وقت وفي أي مكان.

روح الفريق من أهم سمات النجاح في البنك

■ هل تؤمن بأن كافة موظفي البنك العربي الإسلامي الدولي هم فريق واحد؟

– إن العمل بروح الفريق الواحد هي من أهم السمات التي تساهم في نجاح المؤسسات، وعليه فإنني أؤمن بأن كافة موظفي البنك على اختلاف مستوياتهم الوظيفية والإدارية يعملون بروح الفريق الواحد وبكل إخلاص وتفان. كما وأننا ومن منطلق التواصل مع كافة العاملين فإننا نتشرف بالاستماع إلى آرائهم وأفكارهم لتحسين العمل والكفاءة، وإن أبرز ما يميز البنك العربي الإسلامي الدولي هو التناغم بين كافة موظفي البنك والعمل بروح الفريق الواحد لتحقيق أهداف المؤسسة، كما وأن تناغم الإدارة العليا مع توجهات مجلس الإدارة وهيئة الرقابة الشرعية قد آتت ثمارها في تطبيق الاستراتيجيات وليبقى البنك العربي الإسلامي الدولي عند ثقة عملائه وحفظ أموالهم بأمان ومحققين لهم بإذن الله الربح الوفير الحلال. ■



...Welcome to The Boulevard Arjaan by Rotana.

Accommodating business travellers and families alike, the hotel's luxurious studios, apartments and penthouses are located at The Boulevard, the heart of Abdali, a prime hub for shopping, dining and entertainment. Whether for a short city trip or a long relaxing stay, The Boulevard Arjaan by Rotana has it all.

Visit rotana.com to make your reservation,
email: res.boulevard@rotana.com or call +962 (6) 5204444

Rotana Rewards
privileges of life

Join now at **rotanarewards.com**

The Boulevard
Arjaan
by Rotana
Amman

Arjaan Hotel Apartments

P.O. Box 926495 Amman, T: 00 962 (6) 5204444, F: 00 962 (6) 5204555, res.boulevard@rotana.com

كمال البكري (مدير عام بنك القاهرة عمان CAIRO AMMAN BANK - الاردن):

مؤمنون بقيادة الملك عبدالله الثاني والأداء الحكومي ومتانة الجهاز المصرفي

مدير عام بنك القاهرة عمان كمال البكري أشار الى تأثر ربحية القطاع المصرفي الأردني بعدة عوامل :

العامل الأول: انخفاض ايرادات القطاع نتيجة انخفاض أسعار الفوائد على السندات الحكومية وذلك بسبب لجوء الحكومة الى الاقتراض الخارجي من ناحية وانخفاض أسعار النفط من ناحية أخرى واجراءات التصحيح والاصلاح الاقتصادي التي قامت بها الحكومة ، هذا الأمر أدى الى انخفاض العجز لدى الحكومة الأردنية وبالتالي قلل من حاجتها الى الاقتراض بشكل عام.

العامل الثاني: رفع الضرائب على القطاع المصرفي من ٣٠٪ الى ٣٥٪ عن الأرباح المتحققة لعام ٢٠١٥.

العامل الثالث: وهو السيولة المرتفعة لدى القطاع المصرفي مقارنة بالسنوات السابقة مع شح فرص الاقراض بسبب العوامل الجيوسياسية في المنطقة، وبالتالي المنافسة الشديدة لدى القطاع على الفرص المتاحة.

وعلى الرغم من ذلك لا يزال القطاع المصرفي الأردني متينا وقويا ويتمتع باحتياطيات جيدة تزيده حصانة وصلابة، وانخفاض في نسبة الديون غير العاملة وارتفاع مخصصاتها، ولا بد هنا أن نشير الى دور البنك المركزي الأردني وحكمته وما قام به من اجراءات كحوكمة القطاع المصرفي، وتوفير البنية التحتية في أنظمة الدفع الالكترونية وتطويرها ومثال ذلك ايجاد البدالة الوطنية (National Switch) ونظام دفع الفواتير الكترونيا (E- Fawateercom) ونظام الدفع بالهاتف النقال (Jomopay) ورفع كفاءة (RTGs) نظام التقاص والتسويات الاجمالي الفوري وكذلك دوره في تعزيز الشمول المالي وفيه ادخال تعليم المبادئ المصرفية في المدارس بالتعاون مع الجهات المعنية والعمل على ترخيص واطلاق أول شركة معلومات ائتمانية في الأردن. علاوة على دوره الرقابي المستمر والفعال الذي يكرس التعاون والشراكة مع القطاع المصرفي.

البنك المركزي الأردني من اللاعبين الرئيسيين في التنمية الاقتصادية

اضاف **البكري**: يلعب البنك المركزي الأردني (وعلى خلاف ما كان يقوم به سابقا) دورا في تنمية الاقتصاد الأردني من خلال ايجاد نوافذ تمويل لقطاعات اقتصادية من خلال القطاع المصرفي الأردني، من شأن هذه البرامج تسهيل الاقراض لقطاعات معينة بفوائد ثابتة تمتد من خمس الى عشر سنوات ومنها قطاع السياحة والطاقة المتجددة والصناعة والزراعة وتقنية المعلومات ، وايجاد برامج كفالات (بالتعاون مع الحكومة الأردنية) للقروض



عميل البنك ليس رقم حساب وله احتياجات يجب أن ندركها ونلبيها

الممنوحة من القطاع المصرفي للشركات الصغيرة والمتوسطة تصل الى ٧٠٪ للمشاريع في مناطق خارج عمان و ٥٠٪ في عمان .

وعلى مستوى قطاع الأفراد أصدر البنك المركزي سابقا تعليمات التعامل مع العملاء بعدالة وشفافية والتي يوليها اهتماما مستمرا والتي حدد بها اطار التعامل ما بين البنوك والأفراد ومنها تحديد العمولات وسقوف للقروض وربط الفائدة بأدوات الدينار أو سعر الاقراض بين البنوك وذلك لحماية الاقتصاد على الأمد المتوسط والطويل من ناحية والحد من المغالاة في رفع أسعار الفوائد على المتعاملين مع البنوك من دون أسس علمية وسليمة، وهذا الدور يعتبر هاما في دفع عملية التنمية الاقتصادية، الا أن الذي يحدّ من ذلك كما أشرت سابقا الظروف الجيوسياسية المحيطة بالأردن.

نخطط لتأدية دور رئيس في الاشتمال المالي الأردني

اننا في بنك القاهرة عمان مدركون أهمية الشمول المالي (الاشتمال المالي Financial Inclusion) للاقتصاد الأردني، ولهذا ارتأينا في استراتيجيتنا للعمل في البنك أن نلعب دورا رئيسا وهاما في هذا الموضوع، ومن هنا توجهنا الى الجامعات الأردنية لتحويل بطاقات هوية تعريف طلاب الجامعات الى بطاقات ذكية يستفيد منها الطالب كهوية تعريف وكبطاقة دفع الكترونية يستطيع حاملها استخدامها للدفع على جميع نقاط البيع الالكترونية والانترنت وبالتالي ادخال شريحة واسعة الى قطاع المدفوعات المصرفي، وبالتالي توفير المعلومات الكفيلة بخلق واستحداث منتجات مصرفية وفقا لاحتياجاتهم، وسيتم استحداث فروع للبنك رائدة في تعاملها مع هذه الشريحة من الشباب، ستكون فروعا غير تقليدية تتماشى مع ثقافتهم وتعاملهم للوسائل التكنولوجية الحديثة وبائتلاف مشترك مع شركة أردنية تقدم لهم خدمات تكنولوجية واتصالات، وستكون هذه الفروع مراكز تسهل عليهم الحصول على الخدمات المصرفية ومراكز تثقيفية للعمل المصرفي والتكنولوجيا المصاحبة له. واستخدام أحدث الوسائل التقنية يأتي من تبني البنك للأفكار والأدوات التكنولوجية مثل التعرف ببصمة العين على العملاء سواء لدى أجهزة الصرافات الآلية أو حواجز الخدمة لدى الفروع والتي طبقها البنك كأول بنك في العالم منذ عدة سنوات والآن تجاوزت الحركات على أنظمة بصمة العين ١,٥ مليون حركة.

اننا نسعى الى التعامل مع عملائنا كأشخاص لهم احتياجات واجب علينا ما أمكن أن نلبي هذه الاحتياجات وليس عملاء يحملون أرقام حسابات فقط، فعميل البنك ليس رقم حساب.

وهذا الأمر يأتي كمطلب للعمل المصرفي حيث أن المنتجات المصرفية قابلة للتسويق عبر القنوات الالكترونية ولكن من الصعوبة بمكان أن تباع من خلال هذه القنوات، حيث خصوصية هذه المنتجات تحتاج الى شرح ونصيحة من أناس يحترفون العمل المصرفي، وهذا ما ثبت بعد الأزمة المالية العالمية التي من أسبابها عدم الفهم الكافي لشروط وأحكام هذه الخدمات، اضافة الى متطلبات العمل المصرفي التي تقتضي حضور العملاء الى البنك للتعرف عليهم بشكل كاف ووافٍ.

الشجرة التي لها جذور قوية في أرضها لن تستطيع الرياح اقتلاعها وستعود لتزهر

■ **هل أنتم متفائلون بالعام ٢٠١٦ ؟**

– تبعا للظروف الحالية في المنطقة لا أحد يعلم يقينا كيف سيكون الوضع مستقبلا ان كان بسعر النفط أو غيره ، صحيح أن الأردن استفاد من انخفاض سعر النفط الا أنه في المقابل سنشهد تراجع حوالات العاملين في الخليج ، كما أن توقعات المصرفيين بشأن أسعار الفوائد مختلفة أيضا، لكنني شخصيا لدي ايمان مطلق بثلاثة أمور رئيسية تجعلني متفائلا دائما، الايمان بقيادة الملك **عبدالله الثاني** والأداء الحكومي المرتبط بخطاب العرش وتوجهات جلالته وايماني بما قامت به الحكومة من اصلاحات اقتصادية بالرغم من الظروف القاسية الموجودة، وقد كانت هذه الاصلاحات في مكانها وبشهادة رجال الاقتصاد والأعمال، كما لدي أيضا ايمان مطلق بمتانة الجهاز المصرفي الأردني وبقدرة البنك المركزي على ضبط ايقاع أعمال القطاع المصرفي وتصحيح انحرافه باستمرار مما يعطي زخما قويا وتفاؤلا أكبر، فالشجرة التي لها جذور قوية في أرضها لن تستطيع الرياح اقتلاعها وستعود لتزهر. ■

بنك القاهرة عمّان
CairoAmmanBank

معاً ننمو



ازدهار

نمو

شفافية

للمزيد من المعلومات، اتصل على ٠٦-٥٠٠٦٠٠٠ أو قم بزيارة www.cab.jo

سيزار قولاجن (الرئيس التنفيذي للبنك التجاري الاردني JCB):

ابرز التحديات التي تواجهها البنوك في الاردن تتمثل بالاضطرابات السياسية والأمنية في الدول المجاورة للاردن

يعتبر السيد سيزار قولاجن الرئيس التنفيذي في البنك التجاري الاردني JCB من المصرفيين المميزين في حقل اختصاصهم الى خبرته الطويلة في الشأنين المالي والاقتصادي. اجاب السيد سيزار على اسئلة «البيان الاقتصادية» مركزا على القطاع المصرفي كأحد القطاعات الاقتصادية الرئيسية في المملكة والذي يشكل دعما ومحفزا للاقتصاد المحلي.



■ كيف تقوّمون القطاع المصرفي في بلدكم؟

– يعتبر القطاع المصرفي احد القطاعات الاقتصادية الرئيسة والمهمة في المملكة، ويشكل داعما ومحفزا للاقتصاد المحلي ومكوناً هاماً من مكونات الناتج المحلي سواء من خلال استقطاب الودائع; حيث أن القطاع المصرفي يعتبر ملاذاً استثمارياً آمناً للمدخرين وبدرجة خطورة متدنية، أو من خلال الاقراض ولمختلف القطاعات الاقتصادية ويوفر لها التمويل المناسب لبدء وتوسيع اعمالها ومشاريعها وبالتالي المساهمة الفعالة في النمو الاقتصادي، كما تعمل البنوك على توفير الاقراض اللازم للأفراد وتوفير احتياجاتهم التمويلية ولمختلف الاغراض، كما يعمل القطاع المصرفي وتحت اشراف البنك المركزي وبالتعاون معه على تحقيق الاستقرار المالي والنقدي للاقتصاد من خلال ادوات السياسة النقدية التي يتبعها البنك المركزي وتنفيذها بمساعدة القطاع المصرفي.

ويتمتع القطاع المصرفي الاردني بقوة مراكزه المالية ومتانة مؤشراته المالية، الأمر الذي يعزز الثقة في القطاع المصرفي من قبل المتعاملين. ويحقق القطاع المصرفي معدلات جيدة في معدل العائد على حقوق المساهمين مما يجعله قطاع جاذبا للاستثمارات الداخلية ويساعد على تدفق الاستثمارات الخارجية.

■ هل تعتبرون أن المصارف العربية يمكن أن تتعرض لاعتداءات الكترونية ؟ وهل اعدت لحماية انظمتها الالكترونية تقنيا؟

– مما لاشك فيه ان البنوك العربية معرضة مثل اية بنوك عالمية لمخاطر القرصنة الالكترونية الا انها سعت جاهدة لتوفير الحماية الكافية لانظمتها الالكترونية حفاظا على سلامة اوضاعها علما انه لاتوجد حماية مطلقة وفى سبيل تحقيق عنصر الحماية والامان والحد من المخاطر الالكترونية لابد ان تتحمل البنوك تضحيات مالية قد تكون مرتفعة.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها؟

– التحديات التي يواجهها البنك التجاري شأنه شأن معظم البنوك العاملة في القطاع المصرفي الاردني ، وتتمثل في الاضطرابات السياسية والامنية في الدول المجاورة للأردن وعدم استقرارها، وما ينتج عن ذلك من تدفق اللاجئين وبالتالي الضغط على موارد الدولة وبنيتها التحتية المحدودة نسبيا، كذلك تأثر كل من قطاع السياحة وحركة التجارة الثنائية بين الاردن ودول الجوار وهذا يشكل ضغطا على النمو الاقتصادي وعلى صعيد مختلف القطاعات الاقتصادية .

كذلك من العوامل التي تشكل تحديا للقطاع المصرفي، النمو المتسارع والكبير في التقدم التقني وتطور احتياجات العملاء وبالتالي ضرورة مواكبة هذا التطور والتسارع التقني وهذا يعني ضرورة توفير البنية التحتية اللازمة وما يتطلبه من نفقات رأسمالية على البنية التحتية والتي هي متغيرة بطبعها وبالتالي استمرار الحاجة لتطويرها والاستثمار فيها.

ومن العوامل التي تشكل تحديا للقطاع المصرفي، وجود عدد قليل من البنوك تسيطر على نسبة كبيرة من النشاط المصرفي وهذا يؤثر على التنافسية لباقي القطاع المصرفي.

ايضا عدم انتشار الثقافة المصرفية بين فئة واسعة من افراد المجتمع تشكل احدى التحديات والعوائق التي تواجه القطاع المصرفي .

ورغم سعي البنك المركزي وايضا الحكومة الاردنية لخفض حدة هذه التحديات، والدعم المستمر للقطاع المصرفي، الا ان تأثير هذه التحديات لا يزال يلقي بظلاله على القطاع المصرفي ونتائج اعماله .

■ التوجه الغالب في القطاع المصرفي هو التخلي عن البطاقات البلاستيكية والمعاملات الورقية واستعمال الادوات الالكترونية بديلا منها، هل ان هذا التطور يرفع مستوى اخطار التزوير والاحتيال التي تتعرض لها المصارف ام أنه يخفف منها؟

– إن التطور التكنولوجي الحاصل في مختلف نواحي الحياة، وزيادة اعتمادنا في حياتنا اليومية على وسائل التكنولوجيا المختلفة والتي ساهمت بشكل كبير في تسهيل الكثير من جوانب حياتنا، أوجب على القطاع المصرفي مواكبة هذا التغيير المتزايد والمتسارع لا سيما في العقد الأخير، فبدأت البنوك في الاستثمار في الأنظمة الالكترونية والموارد البشرية المتخصصة وذلك من خلال طرح بدائل الكترونية تقوم بدور منافذ التوزيع التقليدية وتعمل كأدوات بديلة لغالبية التعاملات البنكية ووفرت الوقت والجهد على العملاء وعلى القطاع المصرفي على حد سواء.

مما لا شك فيه أن التوسع في استخدام الأدوات الإلكترونية يصاحبه مخاطر أعلى من تلك المصاحبة لطرق وأساليب التعاملات البنكية التقليدية، لكن البنوك تعي هذه المخاطر لذلك قامت بالاستثمار في كثير من أنظمة الرقابة الإلكترونية واعتمدت الاجراءات الداخلية التي تضمن الحماية والرقابة المثلى للأدوات والقنوات الالكترونية والحركات المصرفية التي تتم من خلالها مما أسهم بشكل كبير في الحد من هذه المخاطر.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع مصرفكم؟

– عملية التطوير للبنك عملية دائمة ومستمرة وفي حال التوقف عن تطوير وتجديد الاعمال ومواكبة التطورات الداخلية والخارجية فهذا يعني توقف البنك عن النمو او حتى التراجع وانعكاس ذلك سلباً على نتائج البنك.

وخلال العام الماضي والاعوام السابقة قام البنك بجملة من الاجراءات التي ساهمت وانعكست على اداء ونتائج البنك وادت الى زيادة حصته السوقية، كما حقق البنك معدلات نمو جيدة في مختلف الانشطة وبنسب تفوق القطاع المصرفي ومن ابرز ما قام به البنك بهذا الصدد :

– تطوير منظومة التكنولوجيا لديه والعديد من الانشطة والخدمات واتمتة الكثير من الاجراءات الامر الذي انعكس ايجابا على جودة تقديم الخدمة وسرعتها .

– تحديث ونقل العديد من الفروع وبما يخدم عملاء البنك بالشكل الأمثل اضافة الى زيادة عدد اجهزة الصراف الآلي وزيادة انتشارها لتسهيل القيام بالعمليات المصرفية للعملاء .

– استقطاب الكفاءات المصرفية ولمختلف المستويات الادارية مما يعمل على تعزيز وتطوير الكادر البشري لديه .

– الاستمرار بطرح منتجات جديدة وتقديم الحلول المصرفية التي تتناسب مع احتياجات العملاء وتلبي رغباتهم ، كما يقوم البنك بمراجعة المنتجات الموجودة لديه لتتناسب وتنافس ما هو موجود في القطاع المصرفي ، وخلال العام ٢٠١٥ قام البنك بطرح عدد من المنتجات الجديدة كما قام بإضافة بعض الخدمات على القنوات الالكترونية.■



أقرب للنجاح

لأننا نرى أحلامك عن قرب، نعمل في البنك التجاري الأردني
على تلبية احتياجاتك من خلال تقديم المستوى الأفضل
من الخدمات والمنتجات المصرفية لكل من الأفراد
والشركات، بما يحقق جميع تطلعاتك المستقبلية.

نحن دائماً معك، أقرب إلى أهدافك، أقرب إليك.

البنك التجاري الأردني
Jordan Commercial Bank
أقرب إليك

Jordan Commercial Bank www.jcbank.com.jo
خط تجاري المباشر 065209000

سامي الأفغاني

(الرئيس التنفيذي لبنك الأردن دبي الإسلامي JDIB):

منتجات البنوك الإسلامية وخدماتها تحاكي متطلبات العملاء من كافة الأطياف



أشار الرئيس التنفيذي لبنك الأردن دبي الإسلامي سامي الأفغاني الى عمق الأثر للتحديات الخارجية التي تواجه القطاع المصرفي الأردني من جهة، وإلى ثقته بقدرة القطاع المصرفي الأردني على مواجهة وتجاوز الآثار السلبية لهذه التحديات من جهة أخرى. كما أكد على أن تنوع المنتجات التي تحاكي متطلبات العملاء وإهتماماتهم، إضافة الى التركيز على نوعية الخدمة المقدمة إليهم مع مواكبة متطلبات العصر التكنولوجية التي تعتبر متطلبات رئيسية لنجاح قطاع المصارف الإسلامية.

جهاز مصرفي متميز بمتانته

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي في الأردن في ظل الظروف السياسية والإقتصادية التي تشهدها المنطقة؟

– الأردن ليست بمعزل عن محيطها وبالتأكيد قد تأثرت بما يدور من أحداث سياسية في الدول المجاورة لها ، وقد طالت هذه الأحداث وما تحمله من تأثيرات سلبية حركة التجارة الخارجية مع تلك الدول بشكل مباشر كالعراق ومصر وسوريا أو بشكل غير مباشر كما هو الحال بالنسبة لسوريا التي تعتبر معبراً برّيا رئيسياً لدول أخرى مما أثر على حركة التجارة الخارجية مع تلك الدول، إلا أنه وعلى الرغم من ذلك فقد استطاع القطاع المصرفي الأردني مواجهة هذه التأثيرات السلبية التي أثّرت على مستوى الربحية التي تراجعت لدى عدد كبير من البنوك الأردنية مقارنة مع السنوات الماضية ،وذلك بسبب تعمّق آثار الأحداث السياسية الدائرة لدى الدول المجاورة، إلا أنه يمكن الجزم بأن هذا الأداء يعتبر جيداً عند الأخذ بالاعتبار الظروف المشار إليها آنفاً مع القدرة على الحفاظ على متانة الجهاز المصرفي الأردني.

جودة الخدمة مطلب رئيسي

■ لدى المصارف الإسلامية متطلبات متزايدة تحت شعار دورها الفعّال في تنمية المجتمع وتطويرها القطاع المالي بعد تزايد أعداد المتعاملين معها، بمَ تعلقون؟

– سابقاً كان تركيز البنوك الإسلامية ينحصر فقط على المتعاملين الذين يرغبون بتعاملات متوافقة مع الأحكام الشرعية فقط، لكن مع ازدياد المنافسة وتوسع البنوك الاسلامية جغرافياً على مستوى العالم اضافة إلى التطور التكنولوجي السريع ، لم تعد المنافسة قائمة فقط بين البنوك الإسلامية بل تعدتها لتشمل المنافسة مع كافة البنوك من خلال تطوير منتجاتها وتنويعها ضمن إطار معادلات أسعار فعّالة تعكس مستوى المخاطر، مع التأكيد على ثوابت توافق كافة المنتجات والخدمات المقدمة مع أحكام الشريعة الاسلامية وذلك تجاوباً مع مطالب العملاء واهتماماتهم المتزايدة مما أدى إلى نمو سريع ومتزايد في قطاع الصيرفة الإسلامية.

المصرفية الالكترونية تحظى بالرعاية والدراسة الكافية

■ نلاحظ توجه المصارف حالياً نحو الصيرفة الإلكترونية، هل ترون ان الأخيرة تتسبب بزيادة الأخطار على التعاملات المصرفية؟

– الصيرفة الالكترونية أصبحت تمثل جزءاً لا يستهان به من وسائل تقديم الخدمات المصرفية، وتهتم كافة البنوك بتطوير وسائل الحماية لديها وتبني أعلى درجات وأسس الحماية المعتمدة عالمياً لأنظمتها الالكترونية والتي تعتبر أمراً ضرورياً وملحاً قبل البدء بتقديم أي خدمة، وغالباً ما يكون ذلك برعاية البنك المركزي.

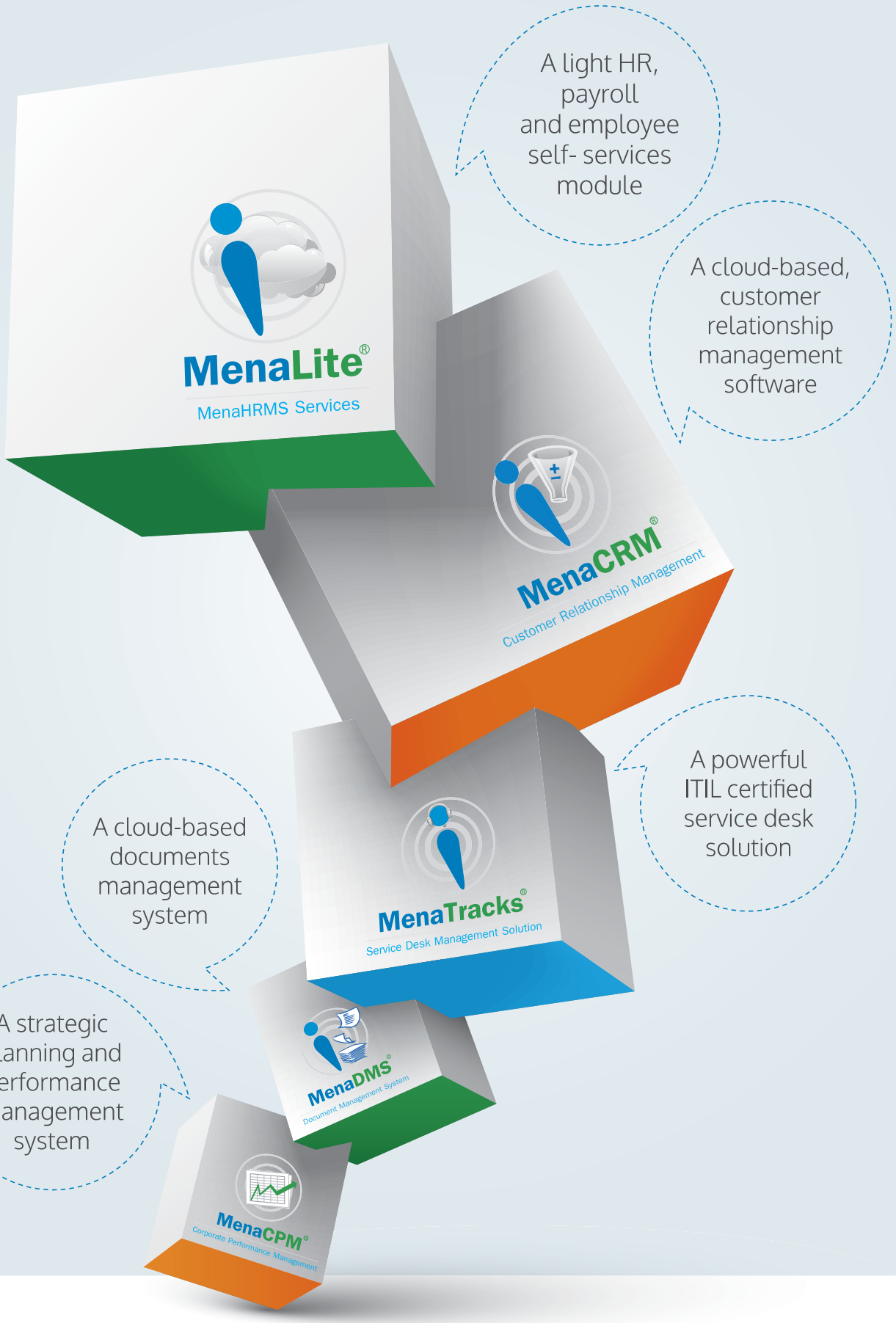
خدمات جديدة

■ انتقلتم الى مبنى جديد مؤخراً وقمتم بتطويرات مهمة في البنك، هلا وضعتنا في صورتها؟

– نعم وبحمد الله فقد استكملنا بناء المقر الدائم للإدارة العامة للبنك، وانتقلنا إلى هذا المبنى الجديد الذي يقع في قلب المدينة بمنطقة العبدلي الجديدة وذلك مع بداية عام ٢٠١٥، وقد قمنا بتطوير وتقديم العديد من الخدمات والمنتجات لعملاء البنك خلال هذا العام منها منتج وكالة الاستثمار المقيدة ، منتج حسابات التوفير الخاص للشركات والمؤسسات الذي يتميز بخصائص عديدة كإمكانية المشاركة في الأرباح مع حرية السحب والايداع خلال فترة الاستثمار، وكذلك البدء بتقديم خدمة هيكلة وترتيب إصدارات الصكوك لصالح عملاء البنك وفقاً لقانون صكوك التمويل الإسلامية الأردني، إضافة إلى تقديم خدمة منتج بطاقة (Signature Card) .

■ كيف كانت نتائجكم لهذا العام ؟ وماذا عن مخططاتكم للعام ٢٠١٦؟

– نتائج البنك كانت جيدة، وقد حققنا نمواً متميزاً وأفضل من العام الماضي، ونعمل حالياً على إعداد الموازنة التقديرية للعام المقبل وفقاً لاستراتيجية البنك المعتمدة التي تتميز بالديناميكية، وسيكون هنالك مزيد من التركيز على نوعية الخدمة المقدمة لعملاء البنك، وسيتم طرح منتج تمويل الاستثمار بالأسهم إضافة إلى منتجات أخرى سيتم الاعلان عنها عند طرحها خلال العام المقبل. ■



MENAITECH

All products, logos and trademarks are the property of MenaIP ©2016 All rights reserved.
For information visit www.menaip.net

هيثم قمحية (كابيتال بنك CAPITAL BANK - الأردن):

عمليات الاستحواذ والدمج بين البنوك الأردنية تتطلب إيضاحات ومحفزات من قبل المشرّع



تتمحور مهمة «كابيتال بنك» حول توفير الحلول الموثوقة المتميزة بالتنوع والمرونة بما يتلاءم واحتياجات عملائه من الأفراد المتميزين والشركات، كما يقدم لعملائه من الشركات باقة واسعة من الخدمات التي تضم تمويل الشركات والتجارة وإدارة الأصول والوساطة في الأسواق المالية.

الرئيس التنفيذي للبنك هيثم قمحية لاحظ انكفاء المصارف الأردنية نحو توظيف رؤوس أموالها في القطاع الحكومي بسبب صعوبة عمليات الإقراض، وأشار الى تأثر الإقتصاد الأردني سلباً بما تشهده العراق أكبر شريك تجاري، ورأى ان عمليات الدمج والاستحواذ تتطلب ايضاحات ومحفزات من قبل المشرّع، كاشفاً عن أرباح وصلت قيمتها الى ١٥ مليون دينار خلال تسعة أشهر، آملاً ان تحقق الشركة التابعة ومقرها في دبي نتائج ايجابية.

صعوبة الإقراض

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي في الأردن في ظل الأحداث التي تشهدها المنطقة؟

– لا يزال القطاع المصرفي الأردني في وضع سليم وذا قاعدة رأس مال قوية، بالإضافة الى تمتعه بسيولة مرتفعة ، مع بعض التأثر من صعوبة عمليات الإقراض بسبب الأوضاع الراهنة وانكفاء المصارف نحو توظيف أموالها في القطاع الحكومي برغم عوائده المنخفضة، على أمل تحسن الاوضاع الاقتصادية نحو الأفضل.

■ ما هي التحديات والعراقيل التي تواجهونها؟

– بسبب إنعدام الثقة في المنطقة والمتغيرات السياسية، خصوصاً تلك التي تشهدها دولة العراق أكبر شريك تجاري مع الأردن، بالإضافة الى انخفاض أسعار النفط وتداعياتها المباشرة، تأثر الإقتصاد الأردني سلبا وزاد في الطين بلّة تراجع ايرادات عدد من الشركات الأردنية العاملة في دول الخليج، ما انعكس تراجعاً في نمو الإقتصاد الوطني.

محفزات وايضاحات للدمج

■ في رأيكم هل القطاع المصرفي الأردني مهيأ للتصدي للاعتداءات الالكترونية التي اقتحمت العديد من المصارف الأجنبية؟

– لغاية الآن لم تتعرض أي من المصارف الأردنية لعمليات قرصنة، ونحن نراقب باستمرار البنية التحتية للمصارف وأنظمة حماية الشبكات لتوفير الحماية اللازمة للمصارف.

■ تزداد حالات الدمج والاستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، ما الأسباب الكامنة وراء ذلك؟

– معظم الشركات في عالمنا العربي عائلية، وبالتالي فإن عملية الدمج أو الاستحواذ تتطلب ايضاحات ومحفزات من قبل المشرّع.

١٥ مليون دينار أرباحاً صافية

■ كيف تقوّمون نتائج «كابيتال بنك» للعام ٢٠١٥؟

– وصلت الارباح الصافية في نهاية شهر أيلول (سبتمبر) الى حوالى ١٥ مليون دينار، على أمل تحقيق نتائج أفضل في نهاية الربع الرابع من هذا العام كوننا تأثرنا بالأحداث التي شهدتها المنطقة وتحديداً ما يدور في العراق، لا سيّما وأننا نملك بنكاً هناك، وبرغم كل الظروف المعاكسة تمكنا من تحقيق أرقام جيدة.

■ هل لديكم أي خطط توسعية؟

– أسسنا مؤخراً شركة في دبي تحت اسم CAPITAL BANK CORPORATE ADVISORY متخصصة في الاستشارات المالية والإدارية ومقرها في مركز دبي المالي العالمي، ومن المتوقع ان تحقق نتائج ايجابية خلال العام المقبل. ■

الخليجي: عمر العمادي رئيسا للخدمات المصرفية



اعلن بنك الخليج التجاري (الخليجي) تعيين **عمر العمادي** رئيسا للخدمات المصرفية للشركات.

وافاد البنك في بيان صادر في ٢٠ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٥ ان هذا الاعلان يأتي تماشيا مع استراتيجية الخليجي الساعية الى تمكين القيادات القطرية عبر شبكة اعماله تماشيا مع رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠ .

وفي المناسبة اكد الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليجي **فهد آل خليفة** اننا ملتزمون على مستوى جميع اداراتنا وعملياتنا بتنمية كوادر وقيادات قطرية تساهم في تطوير اعمالنا، مشيدا بخبرة **العمادي** ومهاراته القيادية ومسيرته المهنية التي تجعله الشخص المثالي لقيادة الخدمات المصرفية للشركات.



نديم قبوات (مدير عام بنك سوسيته جنرال SGBJ - الأردن):

مجموعة متكاملة من المنتجات والخدمات مُصمّمة خصيصاً لتناسب احتياجات عملائنا وطلباتهم

رأى مدير عام بنك سوسيته جنرال – الأردن السيّد نديم قبوات أنّ السوق المصرفية الأردنيّة تتسع لجميع البنوك العاملة فيها. من ناحية البنك، يقدّم بنك سوسيته جنرال الأردن SGBJ مجموعة متكاملة من المنتجات والخدمات تلبّي احتياجات عملائه من أفراد وشركات ومشروعات صغيرة ومتوسطة والقطاع الحكومي وشبه الحكومي وكبار العملاء، وذلك من خلال شبكة فروعه الـ١٧ المنتشرة في مختلف أنحاء المملكة.

السوق تتسع للجميع

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي في الأردن؟

– يتّصف القطاع المصرفي الأردني بالقوة والمتانة والصلابة وبالمنافسة الحادة المتأتية من وجود عدد كبير من البنوك. إلا أنّ السوق تتّسع للجميع وتتيح لمختلف البنوك تقديم خدماتها تحت إشراف الهيئات الرقابية والتنظيمية وعلى رأسها البنك المركزي الأردني الذي يلعب دوراً بارزاً في المحافظة على استقرار القطاع ونمو السوق.

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في مجال عملكم؟

– غالباً ما يكون القطاع المصرفي عرضة لتحدّيات قد تؤثّر على عمله. أمّا في المملكة، فإن تطورات الاوضاع السياسية والاقتصادية في الدول المجاورة وفي منطقة الشرق الأوسط بشكل عام قد يكون لها انعكاسات على الأوضاع الاقتصادية في الأردن، لا سيما على قطاعات السياحة والتجارة والاستثمار التي تعدّ القطاعات الأكثر تأثّراً في حالات مماثلة. وعلى ضوء ذلك، فإن المصارف قد تواجه تحديات في ايجاد فرص التمويل المجدية ذات المخاطر المقبولة.

كذلك، تتنافس المصارف اليوم على توفير منتجات جديدة ومبتكرة تلبي احتياجات عملائها وتواكب التطورات التكنولوجية السريعة التي شهدتها السنوات الأخيرة.

■ يتعرض العديد من المصارف الكبرى لاعتداءات الكترونية، هل في رأيكم المصارف الأردنية، بما فيها مصرفكم تستخدم التقنيات اللازمة لحماية أنظمتها وبرامجها المعلوماتية؟

– نحرص على حماية أنظمتنا الالكترونية وبرامجنا المعلوماتية، لذا نستخدم تقنيات متطورة لحماية البنك من أي محاولة احتيال قد يتعرض لها، بالإضافة إلى حملات التوعية والارشاد المستمرة للموظفين لرفع جهوزيتهم في اكتشاف أي محاولة احتيال.

انتشار وتوسع

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مصرفكم؟

– تميّز بنكنا العام الماضي بتحقيق نمو هام في جميع مؤشراته المالية، حيث نمت الودائع والتسهيلات والربحية بشكل ملحوظ. أمّا في إطار استراتيجيّتنا التوسّعيّة، فقد قمنا بافتتاح فرع جديد ليصبح عدد فروعنا ١٧ فرعاً يغطّي بها البنك العاصمة عمان والمحافظات، كما أعدنا تأهيل بعض الفروع ونقل بعضها الآخر إلى مواقع أكثر حيوية.

■ ما هي أبرز المنتجات والبرامج التي تقدمونها للسوق الأردنية؟

– يعمل بنك سوسيته جنرال – الأردن من خلال خطوطه المهنية الثلاثة: مصرف التجزئة ومصرف المؤسسات وإدارة الأموال الخاصة على تلبية احتياجات كافة شرائح العملاء والتي تشمل الأفراد والمهنيين وكبار العملاء، وشركات القطاع الخاص بما فيها الشركات الكبرى والمتوسطة والصغيرة والقطاع العام. ومن أبرز المنتجات التي يقدّمها البنك:

– تمويل متوسط الأجل للقطاع الصناعي بأسعار فائدة مدعومة بهدف تعزيز تنافسية هذا القطاع وزيادة مساهمته في عملية التنمية الاقتصادية، لا سيّما وان القطاع الصناعي يعدّ من القطاعات الاقتصادية ذات الأولوية بسبب مساهمته في معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي.

– حساب جار بامتيازات مضاعفة يوفر مجموعة من المنتجات والخدمات المجانية بالإضافة إلى مزايا أخرى اضافية مثل التأمين على الحياة وتخفيض على سعر الفائدة المعلن للقرض الشخصي وغيرها.

– حسابات التوفير التي توفر لحامليها فرصة الفوز بالعديد من الجوائز الفورية وغير الفورية.

– كما نتميز بتقديم خدمات التداول بالأسهم لعملائنا في سوق رأس المال الأردني من خلال شركة الوساطة التابعة للبنك.

■ كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠١٥؟

– حقق البنك نتائج أولية جيدة بنهاية عام ٢٠١٥ على الرغم من شدة المنافسة وتباطؤ معدلات النمو الاقتصادي في المملكة. ويعمل البنك باستمرار على تعزيز حصته في السوق المحليّة وتوسيع شرائح عملائه من خلال ابتكار منتجات مصرفية جديدة تلبّي احتياجات شرائح جديدة بالإضافة لتطوير المنتجات الحالية بما يتناسب مع احتياجات وطموحات عملائنا.

■ كلمة أخيرة؟

– ننظر إلى المرحلة المقبلة بتفاؤل وكلنا ثقة بالبنك المركزي الأردني ومبادراته. كما سيواصل البنك استراتيجيّته التوسّعيّة لتحقيق أقصى النجاحات في السوق الأردنية وتلبية احتياجات عملائنا المختلفة بأفضل طريقة ممكنة. ■

اكرم عبداللطيف جراب (رئيس مجلس ادارة بنك القدس QUDS BANK):

الجهاز المصرفي الفلسطيني حقق انجازات كثيرة وحافظ على الاستقرار المالي



اجاب السيد اكرم عبداللطيف جراب رئيس مجلس ادارة بنك القدس على اسئلة «البيان الاقتصادية» معددا انجازات البنك الكبيرة رغم مروره بالفترة التي أُطلق عليها اسم الربيع العربي، وبكل ثقة ذكر ان الجهاز المصرفي الفلسطيني حقق نجاحا لافتا في محافظته على الاستقرار المالي رغم القيود والمعوقات التي يضعها الاحتلال من جهة ومشكلة السيولة وجمود الافق السياسي من جهة ثانية.

وسمى السيد جراب اهم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي الفلسطيني حاليا وكان في طليعتها غياب العملة الفلسطينية منذ العام ١٩٥٠ مما ادى الى تعدد العملات المتداولة.

واذ رأى ضرورة في استبدال العملات الورقية بالالكترونية تحدث عن الجديد في بنك القدس وقد تبين انه تم وضع خطة استراتيجية ثلاثية تهدف الى تكريس ريادة وفاعلية البنك وعدد المطلوب لتحقيق ذلك.

قدرة اقتصادية فلسطينية

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي في بلدكم؟

– قدم الجهاز المصرفي الفلسطيني خلال السنوات القليلة الماضية انجازات كبيرة، تدل انه قادر على ان ينأى بنفسه الى حد كبير عن الاوضاع الاقتصادية والسياسية في المنطقة والعالم، لا سيما في الفترة التي أُطلق عليها اسم الربيع العربي. لكن بالرغم من الانجازات التي حققها الجهاز المصرفي الفلسطيني حيث ابرزت مؤشرات اداء هذا الجهاز مدى النجاح الذي حققه في سياق حفاظه على الاستقرار المالي بشكل عام، واستقرار المصارف العاملة في فلسطين بشكل خاص في ظل بيئة عالية المخاطر.

الا ان مشاكله وتحدياته الخاصة لعبت بالمقابل دور المثبط للاداء الاقتصادي، فالقيود والمعوّقات التي يضعها الاحتلال من جهة، بالاضافة الى مشكلة السيولة وانخفاض الدعم الخارجي، وجمود الافق السياسي من جهة ثانية، كانت المحرك الرئيسي وراء تباطؤ الاداء الاقتصادي، وزادت من الشكوك حول قدرة الاقتصاد الفلسطيني على تحقيق معدلات نمو مستدامة.

اهمية قصوى لمشكلة القرصنة الالكترونية

■ القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK تمكنت من اقتحام النظام الالكتروني لمصرف JP MORGAN CHASE حيث استولت على قاعدة المعلومات بكاملها ومن ثم عمدت الى تخريب برامجه ، هل تعتبرون ان المصارف العربية يمكن ان تتعرض لاعتداءات الكترونية مماثلة؟ وهل اعدت لحماية انظمتها الالكترونية تقنيا؟ ويقال ان تكلفة الحماية المطلقة بالغة الثمن.

– ما حدث مع البنوك بخصوص القرصنة الالكترونية كان حافزا من اجل تطوير هذه الانظمة وتعديلها والعمل على بناء أنظمة تحفظ بيانات العملاء وخصوصيتهم، والقطاع المصرفي في العالم العربي بشكل عام وفي فلسطين بشكل خاص بات يولي اهمية قصوى لمثل هذه المواضيع حيث بدأ بتحديث وتطوير انظمته وفي أعلى المعايير العالمية على اختلاف تكلفتها.

غياب العملة الفلسطينية وتعدد العملات

■ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها؟

– ان اهم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي الفلسطيني حاليا هي غياب العملة الفلسطينية منذ العام ١٩٥٠ ممّا ادى الى تعدد العملات المتداولة في ظل الاحتلال الاسرائيلي، مما أفقد الاقتصاد الفلسطيني عوائد الاصدار، وعوائد استثمار الاحتياطي النقدي، كما أن مشكلة السيولة النقدية والتي تتمثل بتراكم النقد في البنك بعملة الشيكل وذلك بسبب عدم قبول البنوك الاسرائيلية لتصريف النقد لديهم (تحويل ارصدة وليس تحويل نقدي) وعدم امكانية شحن النقد ما بين فروع الضفة وقطاع غزة، كما ان عدم نضوج الوضع السياسي وعدم استقراره يقف بطبيعة الحال عائقاً أمام جذب المستثمرين وخوفهم من المخاطرة بأموالهم.

حماية المتعاملين أولا

■ التوجه الغالب في القطاع المصرفي هو التخلي عن البطاقات البلاستيكية والمعاملات الورقية واستعمال الادوات الالكترونية بديلا منها، هل ان هذا التطوّر يرفع مستوى اخطار التزوير والاحتيال التي تتعرض لها المصارف ام انه يخفف منها؟

– ان التطور الحاصل في العمل المصرفي على مستوى العالم واستبدال العملات والمعاملات الورقية بالالكترونية يحتم علينا التماشي مع هذا التطور ورفد الاسواق بهذه التطورات، مع الاخذ في الاعتبار تطوير الكوادر البشرية والانظمة لتجنب حدوث اي تزوير او اختراق، حيث ان التعاملات الالكترونية اثبتت نجاعتها مقارنة بالمعاملات القديمة من ناحية سهولة الاستعمال والحفاظ على خصوصية المتعاملين وحمايتهم من اعمال السرقة والتزوير.

محاور اساسية لتكريس ريادة البنك

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع مصرفكم؟

– تم العمل على وضع خطة استراتيجية ثلاثية شاملة، تهدف الى تكريس ريادة وفاعلية البنك، وبالتالي تلبية تطلعات اصحاب المصلحة والعلاقة، من خلال زيادة الحصة السوقية ودخول اسواق وقطاعات جديدة وتقديم افضل الخدمات المتنوعة والحديثة، للمحافظة على التميز والنجاح، وبالتالي تعظيم ربحية البنك وثروة المساهمين من خلال رفع مستوى التنافسية والكفاءة للبنك للقيام بدوره الفعال. وتم العمل على وضع خطط وبرامج للوصول الى الاهداف المتمثلة في تحقيق النمو والمتانة المالية والكفاءة التشغيلية والقدرة التنافسية والربحية من خلال المحاور الاساسية التالية:

* رفع مستوى الكفاءة التشغيلية والقدرة على التنافس والنمو.
* تنمية الموارد البشرية لتكريس الميزة التنافسية وتحقيق الكفاءة المؤهلة كجزء اساسي تكاملي من الاستراتيجية العامة للبنك.
* دخول واستهداف اسواق وقطاعات جديدة مجزية ومضبوطة المخاطر.
* التوسع والانتشار وتحديث الفروع بهدف الارتقاء بخدمة العملاء، حيث وصل عدد فروع البنك الى ٣١ فرعا تغطي كافة مدن الضفة الغربية وقطاع غزة.
* ابتكار وتفعيل الخدمات المبتكرة المنوعة ذات الربحية المناسبة والمخاطر المنخفضة – الاقراضية وغير الاقراضية منها وتوسيع منافذ الوصول للعملاء. ■

ADIB مصرف أبوظبي الإسلامي



المؤهّلون النهائيون لجوائز EFICA



المجلس المالي الإسلامي
في المملكة المتحدة



شكر خاص للسيد محمد يونس
الحائز على جائزة نوبل لدعمه وإلهامه



Narwi.org



تهانينا للفائزين بجوائز تكريم الإبداع والابتكار في مجال استلهام القيم الأخلاقية في القطاع المالي والمصرفي.

الإصدار الثالث من جوائز EFICA حصد نجاحاً باهراً في دبي.

متقدّمون من 55 بلداً موزعين على 5 قارات .. جعلوا من هذه الجائزة مبادرة عالمية بحق ..
نودّ أن نشكر الفائزين، والمؤهلين النهائيين، وكل من اشترك وساهم معنا لجعل هذا الحدث في غاية الرقيّ،
كل ذلك للمساعدة على نشر التوعية حول المبادرات المالية الأخلاقية الإبداعية والحثّ عليها.

الفائزون للعام 2015:

• جائزة تطوير الصناعة المالية الإسلامية: **المجلس المالي الإسلامي في المملكة المتحدة، عمر شيخ وكريس تايت**

المجلس المالي الإسلامي هو هيئة تطوير واستشارة متخصصة غير ربحية مركزها المملكة المتحدة، وقد تم إنشاؤه لترويج وتعزيز الصناعة المالية الأخلاقية والإسلامية عالمياً. وقد أطلق المجلس المالي الإسلامي أول شراكة على الإطلاق بين التمويل الإسلامي والكنيسة، ما سهل انعقاد المائدة المستديرة حول العلاقة بين الأديان في مجلس اللوردات.

• جائزة المبادرة المالية الأخلاقية: **Narwi.org، محمد رافي حسين**

"نروي" هي منصة تمويل جماعي إسلامي غير ربحية تسمح لواهبين بدعم رجال أعمال صغار من اختيارهم بمبلغ قد يبدأ من 25 دولاراً أميركياً فقط. تم إبتكار "نروي" كحلّ لمشكلة البطالة لدى الشباب في العالم العربي عبر تسهيل الحصول على تمويل لرجال الأعمال الشباب.

تفضلوا بزيارة efica.com للحصول على الوحي والأفكار عبر مشاهدة فيلم فيديو EFICA 2015!

على الأصول

adib.ae

facebook.com/ADIB @ADIBTweets

سامي صعيدي (مدير عام البنك الإسلامي العربي - فلسطين ARAB ISLAMIC BANK):

قطاع المصارف الفلسطيني متين وحصين ومتكيف مع الازمات والصعاب



يعمل البنك الاسلامي العربي على ترسيخ مبدأ التعامل مع النظام المصرفي الاسلامي كخيار اول للتعامل المصرفي والقيام بدور فعّال في النهوض بالنظام الاقتصادي الاسلامي.

ويصف مديره العام سامي صعيدي قطاع المصارف الفلسطيني بالمتين والحصين والمتكيف مع الازمات والصعاب، وتوقع ان ترتفع حصة الصيرفة الاسلامية من اجمالي القطاع الى ٢٠ في المئة خلال السنوات القليلة المقبلة، مبرزا تحديات السوق الفلسطيني المتمثلة بمحدوديته وانظمته وغياب المستثمرين الاجانب، مؤكدا العمل بالاستراتيجية نفسها خلال ٢٠١٦. كاشفا عن السعي لافتتاح فروع جديدة.

ثبات القطاع المصرفي الفلسطيني

■ كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في فلسطين خلال العام ٢٠١٥ في ظل الظروف الجيوسياسية التي تمر بها المنطقة؟

– يعتبر القطاع المصرفي الفلسطيني من أكثر القطاعات متانة وقوة وحصانة ويعود ذلك الى النظام الإقتصادي الداخلي، وتخطي القطاع العديد من الأزمات والصعاب والتكيف معها والتصدي لها، وتمتعه بالقدرة على التعامل مع المتغيرات والثبات في موقعه وتعاملاته مع مختلف أحجام الشركات والمؤسسات التي جهزت نفسها لمواكبة متغيرات السوق. هذا وبرغم كل الصعاب لم تتأثر وتيرة نمو المعدلات السنوية للقطاع المصرفي والاقتصاد عموماً. مع وجود بعض المشكلات التي نحاول إيجاد الحلول المناسبة لها. وحتى الآن لا يمكننا القول أننا دخلنا في مرحلة سلبية رغم وجود تباطؤ نسبي في وتيرة النمو بحسب التقارير الأخيرة والتي لن يكون تأثيرها مباشراً على القطاع.

صعاب وتحديات

■ في رأيكم ما هو موقع الصيرفة الإسلامية حالياً في السوق الفلسطينية وهل أخذت حقها على مستوى الدولة؟

– تتطور الصيرفة الإسلامية في فلسطين أسوة بالعديد من الدول الأخرى وتسجل معدلات نمو لا بأس بها مقارنة مع الدول المجاورة. وتشكل حصة الصيرفة الإسلامية نسبة ١٣ في المئة من القطاع، لكن من المتوقع رفع هذه النسبة الى ٢٠ في المئة خلال السنوات القليلة المقبلة بعد عملية تطوير لمنتجات وبرامج المصارف الإسلامية.

■ ما هي أبرز التحديات التي يعانيها القطاع المصرفي الفلسطيني؟

– ثمة الكثير من الصعاب والتحديات من بينها محدودية السوق والأنظمة الداخلية، بالإضافة الى غياب المستثمرين الأجانب نتيجة نقل صورة غير دقيقة عن الأوضاع الداخلية وصعوبة تحقيق عوائد مجزية.

الاستراتيجية نفسها

■ كيف تقوّمون أداءكم في البنك الاسلامي العربي خلال العام ٢٠١٥؟

– حقق البنك بحسب ميزانيته معدلات نمو خلال العام ٢٠١٥، وصافي ربح بلغ ٤,١ ملايين دولار، مع نمو في الموجودات بنسبة ٢٠ في المئة. وبعد مناقشة ميزانية العام ٢٠١٥ سنستمر خلال ٢٠١٦ بالاستراتيجية نفسها وسنعمل على افتتاح فروع جديدة. ■

محمد عيسى المطاوعة

(الرئيس التنفيذي لبنك البركة الاسلامي - البحرين):

الاقتصاد البحريني مستقر وجاذب للاستثمارات العربية والاجنبية



قال **محمد عيسى المطاوعة** الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الادارة في بنك البركة الاسلامي في حديث لـ «البيان الاقتصادية»: ان النفط يشكل ما بين ٦٠ الى ٧٠ في المئة من الناتج القومي في الاقتصاد البحريني، وتصل موازنات النفط الى اسعار غير متوقعة بالنسبة للانخفاض الحاصل في سعر النفط.

من جهة اخرى، فوجود البحرين كمركز مالي مدعوم بتواجد مصارف محلية وعالمية، يجعل التأثير محدودا بما أن دور المصارف هو تسهيل السيولة واعادة المدخرات الى مشاريع يستفيد منها القطاعان العام والخاص.

ومن الجدير ذكره ان الاقتصاد البحريني مستقر وجاذب للاستثمارات العربية والاجنبية.

اضاف: تواجه المصارف العربية تحدّياً لا بد منه الا وهو انشاء قاعدة صلبة لتقنية المعلومات وتطبيقها في انظمتها بغية توفير الخدمات الالكترونية بعيدا عن الثغرات والصعوبات، ومن الضروري القول انه مهما كانت الضوابط قوية، ستظل الاعتداءات والاختراعات الالكترونية موجودة من وقت الى آخر وهذا امر ليس بسلبي بما ان المصارف تقوي شبكاتها الالكترونية اثر هذه الاقتحامات.



عراقــة الماضي..
في حضارة المستقبل

البنك الإسلامي العربي
Arab Islamic Bank
نهـج الحيــاة

Arab Islamic Bank
www.aibnk.com

حمدية الجاف (رئيسة مجلس ادارة المصرف العراقي للتجارة TBI):

أبرمنا عقداً لتحديث نظامنا المعلوماتي وإدخال خدمات جديدة الى سلتنا المصرفية



حمّلت رئيسة مجلس الإدارة والمديرة العامة في المصرف العراقي للتجارة TBI حمدية الجاف، الفائزة بجائزة المرأة المؤثرة في القطاع المصرفي والإقتصاد العربي، القطاع المصرفي العراقي مسؤولية عدم تمويل المشاريع في مختلف المجالات وبقروض ميسّرة، وأشارت الى حلول المصرف مكان الدولة العراقية في تمويل العديد من المشاريع بالتعاون مع هيئة الاستثمار وبعض المؤسسات، معددة بعض التحديات المعوقة للنهوض بالبلاد، كاشفة عن إقدام المصرف على إبرام عقد مع شركة «مايسز» لتحديث نظامه المعلوماتي وإدخال خدمات جديدة الى سلة خدماته، مذكرة المستثمرين العرب والأجانب بالتعديلات التي طرأت على قانون الاستثمار والمتضمنة نقاطاً ايجابية تحفظ حقوق المستثمرين.

أراضي العراق ليست بكاملها ساحة حرب وثمة محافظات آمنة بإمكان المستثمر العمل فيها وفق قانون الإستثمار والقوانين الجديدة

تعاون مع الدولة

■ ما هي آخر التطورات في القطاع المصرفي العراقي، وكيف تتعاملون معها؟

– على القطاع المصرفي العراقي مسؤولية كبيرة خصوصاً بعد العجز الكبير الذي أصاب موازنة الدولة نتيجة انخفاض أسعار النفط وتدهور الوضع الإقتصادي، الى جانب النفقات العسكرية المترتبة جرّاء الحروب الداخلية. والمسؤولية الملقاة على القطاع تعود الى اشكالية عدم تمويله المشاريع الصناعية والبنى التحتية، وفي هذا السياق يجهد المصرف المركزي في توفير التسهيلات كافة للمصارف لتمكينها من دعم مختلف المشاريع وفي كل القطاعات وبقروض ميسرة، وآخر هذه التسهيلات ٦ مليارات دولار زوّدت بها المصارف لهذه الغاية.

أما بالنسبة الى المصرف العراقي للتجارة فيؤدي دوره بالتعاون مع هيئة الاستثمار وبعض المؤسسات المالكة لبعض المشاريع المتعسرة وبحاجة لدعم مادي لإنجازها.

كما وسيحل المصرف مكان الدولة في تمويل بعض المشاريع، خصوصاً تلك المتعلقة بواقع الإقتصاد العراقي والذي يمسّ شريحة واسعة من المواطنين.

تحديات ودول غير متعاطفة

■ هل تواجهون أي تحديات أخرى في العراق؟

– بالتأكيد، التحدي الأكبر يكمن في الحرب على الإرهاب وكذلك تدهور الإقتصاد هو من التحديات الكبرى التي علينا مواجهتها، بالإضافة الى تدهور أسواق النفط، خصوصاً ان اقتصادنا في العراق أحادي الجانب ويعتمد بنسبة ٩٠ في المئة منه على الايرادات النفطية. كما ان عدم التوافق السياسي يعد أحد التحديات الكبرى التي نواجهها داخل العراق والذي يعكس صورتها المشوشة خارجياً، مع تسجيل عتبنا على دول العالم التي تتعاطف مع غالبية الدول باستثناء العراق المغيب ومن دون معرفتنا للأسباب. وفي هذا السياق نأمل ان تتعاطى دول العالم بإيجابية مع عراقنا باعتباره أول من تعرض للإرهاب ووقف في مواجهة معه.

تحديث النظام المعلوماتي

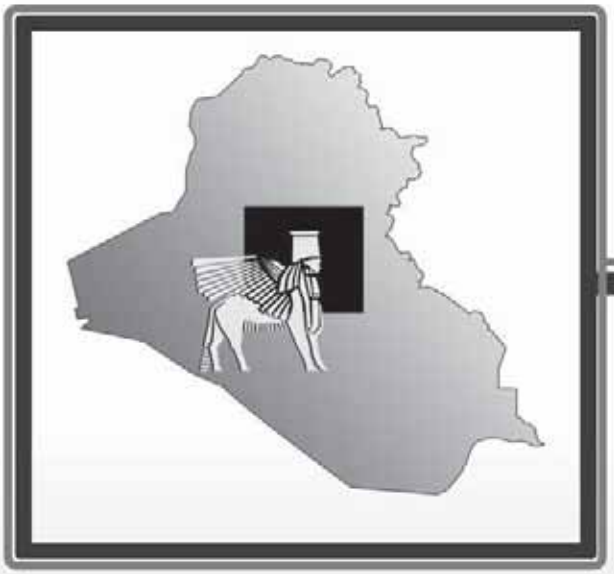
■ ما هي آخر التطورات في «المصرف العراقي للتجارة»؟

– في ظل الظروف الإستثنائية التي نعيشها في العراق لا يزال المصرف العراقي للتجارة بخير، ويتمتع بالمتانة المالية التي تخوله بجدارة ان يدعم الإقتصاد العراقي. أما جديده فالتوجه لدعم بعض المشاريع التي لم تستطع الوزارات استكمالها. كما وأبرم عقداً مع شركة «مايسز» لتحديث نظامه المعلوماتي وادخال خدمات جديدة كخدمة الموبايل المصرفي وغيره التي تجعل نظامنا المصرفي يوازي الأنظمة العالمية، بالإضافة الى اعتماده تطبيقات تتعلق بالتكنولوجيا المصرفية الحديثة.

تعديلات تحفظ حقوق المستثمرين

■ هل من رسالة معينة توجهونها ولمن؟

– أود تذكير المستثمرين وبالأخص العرب منهم الراغبين بالإستثمار في العراق، بالتعديلات التي طرأت على قانون الإستثمار والمتضمنة نقاطاً ايجابية تحفظ حقوق المستثمرين، مع تذكيرهم أيضاً بأن أراضي العراق ليست بكاملها ساحة حرب وثمة محافظات آمنة بإمكان المستثمر العمل فيها وفق قانون الإستثمار والقوانين الجديدة الصادرة عن الحكومة والداعمة للإستثمار. كما أود التذكير بالمؤتمر العالمي الذي سيعقد في شهر شباط (فبراير) المقبل في العراق، وهو من تنظيم سوق إعمار للمناطق المتضررة بالتعاون مع مصرفنا والذي سيضم مشاركين يمثلون المصارف والشركات العالمية والدول المانحة. ■



المصرف العراقي للتجارة

TRADE BANK OF IRAQ

" تتمثل رسالتنا في الإلتزام بكوننا النواة الفاعلة التي تعمل من أجل إعادة بناء القطاع المصرفي والاقتصاد العراقي"

MasterCard VISA

كاظم محمد ناشور (الرئيس والمدير العام في المصرف الصناعي -العراق):

خصصنا مبالغ لتطوير أنظمتنا خصوصا بعد تحقيقنا نموا في الايرادات والارباح



رأى رئيس مجلس ادارة المصرف الصناعي INDUSTRIAL BANK ومديره العام كاظم محمد ناشور وهو احد الاقطاب المخضرمين في الصناعة المصرفية، انه يتوجب على الدول المنتجة للنفط تفعيل السياسات والخدمات المالية والاعتماد على قدراتها الذاتية لتنمية قطاعات الإنتاج، واعترف بتأخر القطاع المصرفي العراقي في اعتماد التقنيات التكنولوجية نتيجة الأزمات والحروب المتلاحقة على الأرض العراقية، ليعود ويطمئن الى ان المركزي العراقي بدأ بتفعيل جهوده للسيطرة على عملية التعامل النقدي وتنظيم المدفوعات المالية بين الأفراد والمؤسسات على السواء، مشيراً الى انتهاج العديد من المصارف سياسة خاصة بها، كاشفاً عن تخصيص مبالغ مالية لاعتماد نظام المناقصات، مؤكداً الاستمرار في عملية تطوير سبل مكافحة الاعتداءات الالكترونية في البنك.

تنمية قطاعات الإنتاج

■ كيف تصفون تأثير انخفاض اسعار النفط على القطاع المصرفي العراقي؟

– لا شك في ان استمرار انخفاض الاسعار ولفترات طويلة سيؤثر سلبا على عملية استخراج النفط، وفي حال عدم تحسن الاوضاع سيصعب على العديد من الدول المصدرة الاستمرار في اتباع السياسة النفطية المعتمدة حاليا، وهنا يتوجب على حكومات هذه الدول تفعيل السياسات والخدمات المالية، والاعتماد على قدراتها الذاتية لتنمية قطاعات الانتاج من خلال ما تملكه من امكانات وقدرات مالية، كما الاستفادة من مصادر التمويل الخارجية وفرص التمويل الداخلي لتحريك عجلة الإقتصاد. ومن المعروف ان العراق والعديد من الدول المنتجة التي تشكل الموارد النفطية الركيزة الأساس في موازناتها، ومن المؤكد ان بقاء الأسعار على ما هي عليه سيؤثر على الكثير من السياسات كتوظيف الأموال والمشاريع الاستثمارية والنمو الإقتصادي. اما بالنسبة الينا فنجهد لمواكبة هذه المتغيرات.

سلبيات الأزمات والحروب

■ المعلوم ان العراقيين بدأوا بدخول المنظومة المصرفية العالمية ويحاولون تطوير قدراتهم برغم التحديات التي تمر فيها البلاد، في رأيكم هل لدى المصارف العراقية القدرة على تأمين مخاطر الاعتداءات الالكترونية لحماية القطاع؟

– لا بد من الاعتراف ان القطاع المصرفي العراقي تأخر في اعتماد التقنيات التكنولوجية في هذا المجال نتيجة الأزمات والحروب المتلاحقة على أرضه، خلال السنوات الثلاثين الماضية. لكن حالياً تبذل جهود كبيرة على مستوى المصارف منفردة ومجتمعة، حيث بدأ البنك المركزي بتفعيل جهوده للسيطرة على عملية التعامل النقدي داخل العراق وتنظيم المدفوعات المالية بين الأفراد والمؤسسات على السواء، ولكن يبقى هذا الأمر صعباً بالنسبة للمصارف الحكومية لاعتبارات عدة كالصلاحيات والخيارات وغيرها.

لمصرفنا الكبير خطته المتطورة

يتابع **كاظم ناشور** حديثه المبني على الخبرة والمعرفة: هذا وسينتهج العديد من المصارف سياسة خاصة به، فنحن في المصرف الصناعي وضعنا خطة بالتعاون مع خبراء استشاريين أجانب لوضع الخطوط الأولية لما يسمى REQUEST FOR PROPOSAL (RFP) باعتبارنا مصرفاً كبيراً له وجوده في العديد من الدول وليس فقط على نطاق محلي.

من جهة أخرى سنعمل على وضع الشروط المطلوبة في المناقصات لعرضها على الشركات الكبرى وخلال عام تقريباً سنحصل على هذا النظام، وثم تخصيص مبالغ مالية لاعتماد هذا النظام وتطبيقه خصوصاً بعد تحقيقنا نمواً في الايرادات والأرباح.

مستمرون في عملية التطوير

وبالنسبة الى الشق الالكتروني فثمة الكثير من المعوقات والصعاب وأخطار الاعتداءات الالكترونية إنما هذا الموضوع يحظى باهتمام جميع السلطات الرقابية لتوفير الحماية للمصارف رغم وجود بعض الأخطاء. ونحن مستمرون في عملية التطوير وسنصل الى مرحلة متقدمة قريباً برغم بعض التأخير. ■

شركاء في النجاح



مجموعة البركة المصرفية (ش.م.ب.) مرخصة كمصرف جملة إسلامي من مصرف البحرين المركزي، ومدرجة في بورصتي البحرين وناسداك دبي. وتعتبر البركة من رواد العمل المصرفي الإسلامي على مستوى العالم حيث تقدم خدماتها المصرفية المميزة إلى حوالي مليار شخص في الدول التي تعمل فيها. ومنحت كل من الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف وشركة Dagong العالمية للتصنيف الائتماني المحدودة تصنيف ائتماني مشترك للمجموعة من الدرجة الاستثمارية +BBB (الطويل المدى) / A3 (القصير المدى) على مستوى التصنيف الدولي ودرجة (A+ (bh (الطويل المدى) / A2 (bh) (القصير المدى) على مستوى التصنيف الوطني. والنظرة المستقبلية لكلا التصنيفين هي مستقرة. كما منحت مؤسسة ستاندرد أند بورز العالمية المجموعة تصنيف ائتماني بدرجة + BB (على المدى الطويل) و B (على المدى القصير)، مع ترقية النظرة المستقبلية إلى مستقرة. وتقدم بنوك البركة منتجاتها وخدماتها المصرفية والمالية وفقاً لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية السمحاء في مجالات مصرفية التجزئة، والتجارة، والاستثمار بالإضافة إلى خدمات الخزينة، هذا ويبلغ رأس المال المصرح به للمجموعة 1.5 مليار دولار أمريكي، كما يبلغ مجموع الحقوق نحو 2 مليار دولار أمريكي.

BEST ISLAMIC FINANCIAL INSTITUTIONS AWARDS • 2015
GLOBAL FINANCE

• 3 قارات • 15 بلداً • وأكثر من 579 فرعاً في كل من تركيا، الأردن، مصر، الجزائر، تونس، السودان، البحرين، باكستان، جنوب أفريقيا، لبنان، سوريا، العراق، السعودية وبالإضافة إلى مكتبي تمثيل في كل من إندونيسيا وليبيا.

شركاء في الانجاز

albaraka.com

البركة

زياد خلف عبد (مصرف التنمية الدولي - IDB العراق):

نأمل ان نستطيع تحقيق كل الخطط المرسومة في المصرف وان نتجاوز كل المراحل الصعبة الملقية بثقلها على البلاد

يعد مصرف التنمية الدولي من المصارف المرموقة في العراق من حيث الخدمات المصرفية ومن حيث التصنيف الائتماني نظرا لتمتعه بنظام مصرفي متقدم وتبنيه تقنيات حديثة، وهو يواصل نشاطه ويحقق طموحاته ويتوسع في عدد من الدول اكثر فأكثر.

رئيس مجلس الادارة الاستاذ زياد خلف عبد شدد على ضرورة حفاظ المؤسسة المالية على استمرارها من خلال اعتماد قواعد وأسس بيانات صحيحة، وكشف عن تعامله مع شركتي فيزا كارد وماستر كارد والعمل على تهيئة كوادره للمحافظة على ديمومة المصرف واستمراره، داعيا الى تنويع الاعمال والمنتجات داخل المؤسسات وتحديدا المصرفية منها، آملا التعاون والتواصل بشكل جيد مع الاخوان والاصدقاء خارج العراق.



من اكبر المصارف العراقية

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي في العراق، وما الذي يميّز مصرف التنمية الدولي عن سواه؟

– ان مصرف التنمية الدولي هو مصرف عراقي تأسس قبل أربع سنوات برأسمال ٢٥٠ مليار دينار أي ما يعادل ٢٢٠ مليون دولار. وهو اليوم من أهم وأكبر المصارف العاملة على الساحة العراقية. وهو يتميّز عن بقية المصارف بالعديد من الخصائص، حيث ركزنا جهودنا منذ البداية على ادخال التكنولوجيا الحديثة في نظامه المصرفي، والنظم المعلوماتية التي نستخدمها حالياً ذات مستوى رفيع لطالما طمحنا اليه، باعتبار التكنولوجيا الحديثة صمام الأمان في النشاط المصرفي، خصوصاً في ظل ما يشهده العراق من اضطرابات ومشكلات أمنية واقتصادية لطالما اعتبرناها فترة اختبار لرصانة وامكانية المصارف في تجاوز المرحلة الصعبة.

من جهتنا، نواصل نشاطنا ونحقق ما نطمح اليه، خصوصاً ان للمصرف اليوم ١٢ فرعاً موزعة على المناطق العراقية، مع نيلنا الموافقة على افتتاح مكتب تمثيلي في لبنان، سنباشر عملنا فيه بداية ٢٠١٦، وقد سجل المكتب رسمياً وحصلنا على الموافقة على فتح فرع آخر في أثينا، وسنحاول الحصول على موافقة أخرى لافتتاح فرع في دبي.

نظام حماية من PATH SOLUTIONS

■ انتشرت في الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية في العالم. فهل تجدون ان المصارف العربية معرضة لهذه الظاهرة أيضاً، وهل تمتلك وسائل تقنية حديثة لحماية أنظمتها برغم كلفتها الباهظة ؟

– من يؤسس مصرفاً عليه أولاً اعتماد قواعد وأسس بيانات صحيحة أيضاً. ليس المهم ما نحققه من أرباح، الأهم ان تحافظ هذه المؤسسة على استمراريتها لسنوات طويلة، ولا يمكن ان نحقق ذلك إلا إذا وفرنا للنظام المصرفي الحماية اللازمة. وقد ركزنا جهودنا في بداية تأسيس مصرف التنمية على امتلاك نظام مصرفي رصين يتجاوز كل هذه التفاصيل. وقد وضعت هذا النظام الشركة المشهورة «باث سوليوشن» PATH SOLUTIONS الكويتية ودربت موظفينا على استخدامه وبذلك تجاوزنا أخطار هذه القرصنة.

■ هل ستلجأون الى أحدث الوسائل التكنولوجية في تعاملات المصرف وتستغنون عن البطاقات البلاستيكية؟

– إذا كان القصد بالسؤال الـ «فيزا كارد» VISA CARD أو الـ «ماستر كارد» MASTER CARD فنحن متعاقدون مع الشركتين على تزويدنا بأحدث ادوات الدفع لديهما. كما اننا وكلاء الشركتين في العراق، بالإضافة الى شركة ألبن كارد ALPEN CARD من ATM ولا يوجد لدينا أية اشكالية في هذا الصدد.

■ الأساليب المتطورة تسهم بزيادة عمليات الغش والاحتيال فكيف تواجهون ذلك؟

– دائماً للإيجابيات سلبيات تقف لها بالمرصاد وتعوقها. وكلما تطورت التكنولوجيا كلما تطورت أساليب الغش والخداع. لكن في النهاية لا يبقى إلا الاقوى الذي يستطيع تحصين ذاته تجاه هذه العمليات فيتغلب عليها.

تنويع الاعمال

■ كيف تقيّمون تأثير انخفاض سعر النفط على القطاع المصرفي؟

– لإنخفاض سعر النفط تأثيره الكبير على الإقتصاد ككل، ولا سيما على قطاع المصارف، لكننا نتحمل جزءاً من المسؤولية، فالتاجر الشاطر هو من ينوّع تجارته ولا يحصرها بمنتج واحد فقط. وللمحافظة على ديمومة العمل والمؤسسات لا بد من تنويع الأعمال فيها وهذا ما ينطبق على الأعمال المصرفية المتنوعة والمكملة لبعضها البعض، أما مسألة النفط فقد تم التركيز منذ البداية عليه كمصدر وحيد بدل التنويع في المداخيل والواردات. وقد انتبه بعض الساسة ورجال الإقتصاد لهذا الخطأ الفادح فبدأوا يحفزون بقية القطاعات، ثم ان القطاع المصرفي يعد العمود الفقري لكل العمليات التجارية وكل الأعمال الموجودة في دول العالم عموماً.

نأمل في هذا الإطار ان يكون لنا تعاون مثمر مع كل المؤسسات الإقتصادية داخل العراق وخارجه.

تجاوز كل الانعطافات

■ كيف كانت نتائج مصرف التنمية الدولي لعام ٢٠١٥؟

– كان العام ٢٠١٥ استثنائياً بسبب الوضع الإقتصادي والسياسي الصعب الذي يعيشه العراق. لكن نحمد الله ان الإقتصاد العربي لا زال ينبض. أما بالنسبة لمصرف التنمية فهو بفضل رصانته وتميزه استطاع تجاوز كل المطبات والمعوقات. ونأمل ان نستطيع تحقيق كل الخطط المرسومة في المصرف وان نتجاوز كل المراحل الصعبة الملقية بثقلها على البلاد. كما اننا نعمل على تهيئة كوادرنا بشكل جيد للمحافظة على ديمومة المصرف واستمراره، بحيث يكون سفير الإقتصاد في البلاد ويقدم صورة صحيحة عن القطاع المصرفي العراقي والوضع الإقتصادي داخل العراق. كما نأمل ان نلبي حاجات عملائنا من عراقيين ومقيمين وان نتمكن من التعاون والتواصل بشكل جيد مع إخواننا وأصدقائنا خارج العراق. ■

JOFICO
JORDAN FRENCH INSURANCE CO. (P.L.C.)

جوفيكو
الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين (م.ع.م.)

كل تأميناتك في شركة واحده



















ضمانك المتين
Your Solid Guarantee
since منذ
1976

00 9626 5 600 200
00 9626 5 600 210 FAX
www.jofico.com
info@jofico.com
3272 عمان 11181 الأردن
عمان - الشميساني
ش. عبد الحميد شرف بناية 124

/JOFICO
+JOFICO
@JOFICOInsurance

يسرى رديف الناصري

(مصرف الخليج التجاري - العراق):

استحالة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ما دام الوضع غير مستقر اقتصاديا وسياسيا



رأت المديرة المفوضة لمصرف الخليج التجاري GULF COMMERCIAL BANK يسرى رديف الناصري ان العراق استطاعت ان تحقق قفزات نوعية على الصعيد المصرفي وان تفيد من خبرات المصارف اللبنانية العريقة، واذ أملت بمواجهة الازمات الراهنة وتخطيها، وجدت استحالة في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ما دام الوضع غير مستقر اقتصاديا وسياسيا، كاشفة عن محاولة المصرف فتح فرع له في بيروت خدمة للجالية العراقية.

■ ما الهدف من مشاركتكم في مؤتمرات اقتصادية مصرفية متخصصة كملتقى العراق المصرفي؟

– نعمل دوما على توطيد العلاقات مع لبنان بخاصة في المجالين الاقتصادي والمصرفي وحتى الاجتماعي فالعراق ولبنان بلد واحد.

منذ العام ٢٠٠٣ ولغاية اليوم،استطاعت العراق تحقيق قفزات نوعية على الصعيد المصرفي وان تستعين وتفيد من خبرات المصارف اللبنانية ونشاطاتها وبالتالي مواكبة مستجدات الصناعة المصرفية العالمية، لما للبنان من باع طويل في هذه الصناعة وهو المعروف بعلاقاته الجيدة مع دول الخليج والمنطقة. الى جانب ذلك، يمكن للمصارف العراقية ان توفر الخبرات عينها لفروع المصارف اللبنانية داخل العراق.

قطاع متقدم

■ ما تقويمكم للقطاع المصرفي العراقي في ظل الظروف السياسية المتأزمة؟

– القطاع المصرفي العراقي متقدم ولكن سرعان ما تتعرقل مسيرته، بتأثيرمن الوضع السياسي غير المستقر والمتبدل دائما. لدى القطاع المصرفي العراقي تطلعات مستقبلية كثيرة، لذا نأمل ان نواجه الازمات الراهنة لأن حدثا سياسيا واحدا يمكن ان يعود بنا الى الوراء اضافة الى ذلك، لا يمكن تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ما دام الوضع غير مستقر اقتصاديا وسياسيا، وهذا ما نعانيه هذا العام تحديدا.

■ الى اي مدى تأثر مصرفكم بعمليات داعش الارهابية واستيلائه على ٤٢٥ مليون دولار من البنك في الموصل؟

– للاسف، تأثرنا بهذه العمليات فتراجعت نشاطاتنا بنسبة ٥٠ بالمئة.

فرع في بيروت

■ هل لديكم خطط للتوسع خارج العراق؟

– نحن من المصارف التي تحاول فتح فرع لها في بيروت ولكن تأخرنا في نيل الترخيص اللازم وذلك لنكون قريبين من الجالية العراقية الموجودة هناك، كما واننا سنفتتح بعد بيروت فرعاً آخر في دبي.■

صادق الشمري

(رئيس جمعية المصارف الاسلامية العراقية):

الشمول المالي يمكّن الافراد والمجتمعات من العمل ويساهم في تخفيض الفقر



يبدو ان المصارف الاسلامية تنخرط بقوة في تعزيز المنتجات المصرفية الاسلامية عبر الشمول المالي، وفي هذا السياق يرى رئيس جمعية المصارف الاسلامية العراقية، عضو الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب الدكتور **صادق الشمري** ان نمو الودائع في العراق وحجم رؤوس اموالها الذي تجاوز ملياري دولار قد ساهم في بلورة فكرة اجتماع مشترك لـ ١٠ مصارف اسلامية لمناقشة الشمول المالي لعلاقته في تمكين الافراد والمجتمعات من العمل وتحويل الطاقات الكامنة الى منتجة في الاختصاصات كافة، اضافة الى مساهمته في الحد من نسب الفقر من خلال مساهمته في رفع نسب النمو الاقتصادي.

وبحسب **الشمري** فإن تزايد الاهتمام العالمي بموضوع الشمول المالي يعود الى اسباب عدة اهمها عدم امتلاك اعداد كبيرة من السكان في مختلف الدول وخصوصا آسيا وافريقيا حسابات مصرفية في المؤسسات المالية الرسمية، وانخفاض معدل الاقتراض من المؤسسات المالية الرسمية وكذلك الامية المصرفية. وشدد **الشمري** على اهمية اعتماد مبادئ الحوكمة اي الادارة الرشيدة في الحفاظ على حقوق جميع المساهمين واذكاء دور اصحاب المصالح، وتعزيز ثقافة الشفافية والافصاح وتحديد نسب من الائتمانات الممنوحة في المصارف للمشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، داعيا الى المزيد من ابتكار وتنويع خدمات متطورة وتطوير المنتجات والخدمات المالية في المنطقة بهدف تقديم خدمات مبتكرة وذات تكلفة منخفضة مخصصة لجميع شرائح المجتمع بغض النظر عن النوع والجنس.

وذكّر **الشمري** بأهمية اعتماد المنتجات التي تقدمها المصارف الاسلامية لاعطاء دفع للشمول المالي عبر السماح للافراد والمشروعات الصغيرة والمتوسطة الذين يفضلون التعامل بالعمليات المالية المتوافقة مع الشريعة للتعامل مع النظام المصرفي.

واذ اشاد **الشمري** بتوصيات المؤتمر المصرفي العربي الذي اختتم اعماله في بيروت في الاسبوع الاول من كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٥ معددا ابرز ما تضمنته، لفت الى ان المؤتمر خصص وقتا لتداول تطوير واقع الصيرفة الاسلامية ودور الشمول المالي في تحقيق الجدوى الاقتصادية.

Jordan Dubai Islamic Bank
Solid Principles, Innovative Solutions

بنك الأردن دبي الإسلامي
مبادئ راسخة، حلول مبتكرة

عام آخر مليء بالإنجازات... بثقتكم كبرنا وبشراكتكم تميّزنا



درع التميز الذهبي في مجال المسؤولية المجتمعية للعام ٢٠١٥
من قبل المنظمة العربية للمسؤولية المجتمعية/ دبي



جائزة أفضل علامة تجارية لبنك إسلامي
في الأردن لعام ٢٠١٥
من قبل الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب مجلة
The Banking Executive



جائزة أفضل بنك لخدمات تمويل
الشركات في الشرق العربي للعام ٢٠١٥
من قبل CPI Financial (Banker Middle East)



جائزة أفضل بنك تجاري إسلامي
في الشرق العربي للعام ٢٠١٥
من قبل CPI Financial (Banker Middle East)



جائزة أفضل بنك إسلامي في
الأردن للعام ٢٠١٥
من قبل الهيئة المصرفية العالمية والمراجعة المالية



جائزة أفضل رئيس تنفيذي
لبنك إسلامي في الأردن للعام ٢٠١٥
من قبل الهيئة المصرفية العالمية والمراجعة المالية



جائزة أفضل مسؤولية مجتمعية
لبنك إسلامي في الأردن لعام ٢٠١٥
من قبل الهيئة المصرفية العالمية والمراجعة المالية



جائزة الريادة في الأعمال
للعام ٢٠١٥
من قبل World Confederation of Business/ USA



جائزة البنك الإسلامي الأكثر
ابتكارا للعام ٢٠١٥
من قبل Global Brands Magazine Awards 2015



جائزة الاستثمارات المصرفية الأكثر
ابتكارا للعام ٢٠١٥
من قبل Global Brands Magazine Awards 2015



جائزة أفضل خدمات تمويل
الشركات للعام ٢٠١٥
من قبل Global Brands Magazine Awards 2015



جائزة أفضل تطبيق للحاكمية
المؤسسية في الأردن للعام ٢٠١٥
من قبل Capital Finance international CFI/ London



شهادة القيادة الحكيمة في الأعمال
من قبل World Confederation of Business/ USA



حاصل على شهادة الأيزو العالمية ISO/IEC 27001:2013
لتطبيق معايير الجودة الدولية في أمن المعلومات
من قبل شركة SGS بامتياد من UKAS المملكة المتحدة



حاصل على شهادة الأيزو العالمية ISO 9001:2008
لتطبيق معايير الجودة الدولية في الخدمات المصرفية
من قبل شركة SGS بامتياد من UKAS المملكة المتحدة

www.jdib.jo

الرقم المجاني ٨٠٠٢٢٤٠

المهندس ابراهيم عبدالهادي

(الشركة العالمية للبطاقة الذكية QI CARD - العراق):

صدَّرنا ٤ ملايين بطاقة ائتمان ونتوقع مليوناً أخرى من خارج العراق



تعمل الشركة العالمية للبطاقة الذكية «كي كارد» QI CARD العراقية بالتعاون مع جمعية مصارف لبنان على خطة لنشر خدماتها داخل البلدان التي تحتضن جاليات عراقية.

نائب المدير المفوض في الشركة المهندس ابراهيم عبد الهادي أشار الى إصدارها ٤ ملايين بطاقة، وتوقع ان يزيد العدد مليوناً من خارج العراق تعود الى أبناء الجالية الموزعين على العديد من البلدان، لافتاً الى نشاط كبير داخل السوق المحلية بعد تكليفها من قبل مجلس الوزراء والهيئة العليا لإغاثة النازحين واللاجئين في العراق بمهام مالية، معتبراً وعي العراقيين لأهمية بطاقات الإئتمان متواضعاً ومحدوداً واصفاً المجتمع العراقي بالنقدي.

٤ ملايين بطاقة

■ ما تقويمكم للمؤتمرات المصرفية وتحديدا ملتقى العراق المصرفي واهمية مشاركتكم فيه؟

– نمتلك اكبر عدد بطاقات موجودة في السوق العراقية تقارب الـ ٤ ملايين بطاقة، اما بالنسبة الى مشاركتنا وحضورنا في ملتقى العراق المصرفي الذي جرت فعالياته في بيروت، فنعتبرها مهمة بالنسبة للشركات والمصارف العراقية واللبنانية العاملة في العراق، بعدما اصبح بامكاننا استخدام شبكة البنوك اللبنانية في ٣٠ بلدا وهذه خطوة مهمة بالنسبة الى شركتنا، مع توقعنا ان يزيد عدد عملائنا مليون شخص من خارج العراق، اذ انه وبعد الاحداث الامنية التي عصفت بالعراق عام ٢٠١٤ غادر الكثير من العراقيين بلدهم وتوجهوا نحو دول اخرى، ونحن اليوم في صدد ايجاد خطة تعاون مع جمعية المصارف اللبنانية بهدف نشر خدماتنا، عن طريق البلدان التي تحتضن جالياتنا العراقية، نعني دول اوروبا واميركا واستراليا وكندا وتركيا، مع العلم ان حضور البنوك العراقية خارج العراق لا يزال مقتصرا على الاردن، ابو ظبي، مصر ولبنان.

مجتمع نقدي

■ ما هي اهم الانجازات التي حققتها شركتكم خلال العام ٢٠١٥؟

– حطمنا الرقم القياسي في الشرق الاوسط بتصديرنا ٦٠٠ الف بطاقة خلال ٤ اشهر للعائلات العراقية النازحة من المناطق الخطرة والساخنة الى اخرى آمنة والتي قارب عددها الـ ٣ ملايين نسمة، وذلك بعدما كلفنا من مجلس الوزراء والهيئة العليا لاغاثة النازحين واللاجئين في العراق تسليم كل فرد منحة شهرية بقيمة مليون دينار عراقي.

وبذلك صدرنا البطاقات في كل مدن العراق ووفقنا في تنفيذ المشروع فكان بادرة للتواصل مع المؤسسات والاجهزة الحكومية في ما يتعلق بإرسال البطاقات الى موظفيها.

اما المشروع الثاني، فهو اطلاق خدمات الماستركارد MASTER CARD للمتقاعدين العراقيين المقيمين خارج العراق، والذين كانوا يعانون من قبض رواتبهم فصدرنا لهم البطاقات لتسهيل العملية.

■ في رأيكم هل هناك وعي كاف لاستخدام البطاقات التي تقدمها شركتكم؟

– الوعي متواضع ومحدود، فالتركيز الاكبر اليوم هو على بطاقات تقاضي الرواتب SALARY DISTRIBUTION، كما وان المجتمع العراقي لا يزال يعتبر نقديا CASH SOCIETY.■

محمد جاسم جودة

(المصرف المتحد للاستثمار - العراق):

من أهدافنا ممارسة أعمال المصارف الشاملة



مدير الإدارة المالية في المصرف المتحد للاستثمار محمد جاسم جودة بيّن هدف المشاركة بفعاليات ملتقى العراق المصرفي بتطوير العلاقات المصرفية والإقتصادية مع الجانب اللبناني، وأوضح ان من أهداف المصرف المساهمة في التنمية الإقتصادية وتنشيط فعالياتها بممارسة أعمال المصارف الشاملة، مذكراً بمعاملة المصارف اللبنانية في العراق أسوة بالمصارف الوطنية.

تطوير العلاقات مع لبنان

■ ما الهدف من مشاركتكم في ملتقى العراق المصرفي؟

– نشارك في هذا الملتقى بهدف تطوير علاقاتنا المصرفية والاقتصادية مع الجانب اللبناني، في محاولة منا لتجاوز المرحلة الصعبة التي نمر بها، مع سعينا الدائم مع مصرف لبنان والمصارف الاهلية الى توطيد هذه العلاقات.

التنمية الإقتصادية

■ هل لنا بلمحة عن المصرف المتحد للاستثمار؟

– «المتحد للاستثمار» هو المصرف الاول الذي بدأ اعماله بموجب ترخيص من البنك المركزي العراقي عام ١٩٩٤ وقد تطورت نشاطاته المصرفية الى ان وصل رأسماله الى ٣٠٠ مليار دينار. ومن اهداف مصرفنا المساهمة في التنمية الاقتصادية وتنشيط فعالياتها بممارسة اعمال المصارف الشاملة التي اقرتها الهيئة العامة في اطار سياسة الدولة العامة، عن طريق ممارسة اعمال الصيرفة التجارية والتخصصية، اضافة الى اعمال الصيرفة الاستثمارية وتمويل عمليات ذات جدوى اقتصادية متوسطة وطويلة الاجل.

تسهيلات للمصارف اللبنانية

■ هل تواجه المصارف اللبنانية صعوبات معينة خلال افتتاح فروع لها في العراق في ظل الاوضاع الراهنة؟

– الازمات موجودة طبعا ولكنها لا تمنع الحكومة العراقية من منح التسهيلات الكاملة لافتتاح فروع جديدة للمصارف اللبنانية، مع العلم ان معاملة المصارف الاجنبية في العراق هي نفسها معاملة المصارف العراقية.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى الخير والتطور للبنان والعراق وتجاوزهما الازمات الراهنة.■

الكنـــز

" شهادة الإدخار ذات العائد الثابت بالدولار الأمريكى"

تمنحك أكثر من إختيـــار



EALB
البنك العقارى المصرى العربى
EGYPTIAN ARAB LAND BANK
بيت العقار

- أسعار عائد متميزة تصل حتى ٤,٥٪ سنوياً
- آجال الشهادة تتراوح من سنة إلى ٥ سنوات حسب إختيارك
- دوريات صرف عائد متنوعة تناسب كافة إحتياجاتك

- فئات الشهادة تتراوح من ١٠٠٠ دولار حتى ١٠٠٠٠٠ دولار.
- يتم إحتساب العائد إعتبارا من اليوم التالى للشراء .
- الشهادة متاحة للأفراد والشخصيات الإعتبارية .
- يمكن الإقتراض بضمانها حتى ٨٠٪ من قيمتها الإسمية .
- الحد الأدنى للإسترداد ستة أشهر للشهادة ذات أجل سنة ، وعام لباقى آجال الشهادة .

* تطبق الشروط والأحكام

19939

www.eal-bank.com

محمد كمال الدين بركات (رئيس اتحاد المصارف العربية والمصرف العربي الدولي AIB - مصر):

التحدي الأهم أمامنا مواجهة التشدّد في تطبيق مندرجات المعايير الدولية



نوّه رئيس اتحاد المصارف العربية ونائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب والرئيس التنفيذي في المصرف العربي الدولي ARAB INTERNATIONAL BANK محمد كمال الدين بركات بالمراكز المالية التي حققتها البنوك المصرية وبتخطيها الأزمة المالية العالمية وتداعيات الثورة الداخلية، وحذر من التأثير المؤذي لانخفاض أسعار النفط على المدى الطويل، معتبراً مواجهة التشدّد في تطبيق مندرجات المعايير الدولية أهم التحديات التي نواجهها، كاشفاً عن انطلاقة جديدة لـ «العربي الدولي» في التوسع وامتلاك شبكة فروع ومنتجات بالجنيه المصري.

تأثير مؤذ على المدى الطويل

■ كيف تقيّمون وضع قطاع المصارف في مصر؟

– أنجزت عملية إصلاح مصرفي كبرى قبل عشر سنوات ارتقت بالبنوك المصرية الى وضع متميز بمراكزها المالية ونسب السيولة فيها وتوافق معدلات كفاية رساميلها مع كل المعايير. ما جعلها تتخطى الأزمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨ وتداعيات الثورة عام ٢٠١١ وتضعها في مواقع حصينة وبمنأى عن مساندة أياً كان حجمها من البنك المركزي.

■ في رأيكم، ما التأثيرات التي تركها انخفاض أسعار النفط على الوضع الإقتصادي عموماً والقطاع المصرفي خصوصاً؟

– كان لانخفاض أسعار النفط تأثيره العظيم على الدول المعتمدة أساساً عليه في موازناتها، وفي مقدمها دول الخليج، لكن تأثير هذا الإنخفاض لن يكون قوياً على المدى القصير إذ ان لدول النفط صناديق سيادية ومراكز مالية حصينة، لكن في حال استمر الإنخفاض لمدى طويل فالتأثير سيكون مؤذياً.

توافق مع المعايير الدولية

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهكم؟

– كل تحدياتنا تنحصر في التوافق مع المعايير الدولية المطلوبة، حيث الإتجاه حالياً الى مزيد من التشدّد في تطبيق مندرجاتها، لا سيّما لجهة العلاقة مع البنوك المراسلة وهذه المصاعب تواجهها كل البنوك، وقد قام اتحاد المصارف في مصر الذي أرأسه بعقد مؤتمرات في نيويورك بهذا الخصوص وأجرينا مقابلات مع البنك الدولي كما وعقد مؤتمرات عدة في أوروبا الغاية منها تخفيف الضغط على بنوكنا. ان مواجهة هذا التشدّد الكبير هو من أهم التحديات التي تواجهنا، إذ على البنوك القيام بدورها كما يجب في تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وان توجد فرص عمل وتستقطب الكفايات الشابة، ولهذا نحن نتجه نحو الشمول المالي الذي يعتبر غاية في الأهمية ولمصلحة دول المنطقة.

توسع بالفروع والمنتجات

■ كيف كانت نتائج المصرف العربي الدولي لعام ٢٠١٥؟

– كان العام ٢٠١٥ مميزاً ومختلفاً، لقد تأسس المصرف عام ١٩٧٤ بموجب اتفاقية دولية بين مصر وليبيا وبمساهمة من قطر وسلطنة عمان والإمارات. وكانت عملياته محصورة بالعملات الأجنبية فقط، الى ان بدأ العمل عام ٢٠١٥ بالجنيه المصري حيث دخل في مرحلة جديدة متميزة.

■ ما هي مشاريع المصرف المستقبلية؟

– بعد العمل بالجنيه المصري لا بد من التوسع وامتلاك شبكة فروع أوسع ومنتجات بالعملة الوطنية. أمامنا تحديات جديدة ومن نوع آخر. ■

هشام عبدالله (بنك القاهرة - مصر BANQUE DU CAIRE):

المركزي مستمر بالنهج المعتمد الداعم لاقتصاد الدولة برغم الظروف الصعبة

اعتبر مدير عام الفروع وقنوات التوزيع في بنك القاهرة هشام عبدالله القطاع المصرفي المصري من أمتن القطاعات والقادر على تخطي كل الصعاب.

واكد بعد تعيين محافظ جديد للبنك المركزي استمرار النهج المعتمد الداعم لاقتصاد الدولة برغم الظروف الصعبة، موضحا ان بنك القاهرة مواكب للتوجه نحو الادوات الالكترونية.

■ كيف تقيّمون وضع قطاع المصارف في مصر خلال العام ٢٠١٥ في ظل المتغيرات التي شهدتها البلاد؟

– أداء القطاع المصرفي المصري في تحسن مستمر ويعتبر من أمتن القطاعات وقد ظهر ذلك من خلال ما مرت به مصر من أزمات ومشكلات حيث أثبت القطاع القدرة على تخطي كل الصعاب. كما ان السياسات المعتمدة في هذا الاطار واضحة ومحددة. وبرغم تعيين محافظ جديد للبنك المركزي لن يطرأ أي تعديل يذكر على السياسات، بحيث سيبقى النهج المعتمد الذي يدعم إقتصاد الدولة برغم الظروف الصعبة. وسيبقى دائماً القطاع المصرفي صامداً وداعماً أساسياً للإقتصاد.

■ التوجه الغالب في القطاع المصرفي هو التخلي عن البطاقات البلاستيكية والمعاملات الورقية واستعمال الأدوات الالكترونية، الى أي مدى يواكب مصرفكم هذا التوجه؟

– يواكب بنك القاهرة التوجه نحو الأدوات الالكترونية حيث نعمل على تطوير خدماته بهدف الوصول الى شريحة أكبر من العملاء، في ظل المنافسة الحادة بين البنوك. وبالنتيجة فإن بنك القاهرة يواكب التطور لخدمة العملاء سواء من خلال الوسائل الإلكترونية أو الانتشار.

ستة فروع جديدة

■ ما هي أهم إنجازاتكم للعام ٢٠١٥؟

– من المتوقع ان يكون هذا العام ناجحاً جداً ونحقق بنهايته نسبة نمو مرتفعة. كما تتمثل خطتنا المستقبلية بزيادة توسيع قاعدة الانتشار، بالإضافة الى وجود خطة طموحة للمرحلة المقبلة، بما فيها افتتاح ما يقارب ستة فروع نهاية العام ٢٠١٥. ■

Aman Insurance Company

شركة أمان للتأمين

مظلتكم الواقية اينما كنتم

Your Umberlla Of Protection Wherever you are

كافة أنواع التأمين التجاري/ التكافلي

All Types OF Takaful&Commerial Insurances





مقر الإدارة العامة والفرع الرئيسي
صنعاء شارع الزبيري برج أمان للتأمين

www.amaninsco.com/ar - amaninsco@amaninsco.com

صنعاء ص.ب :1133 هاتف:469721/2/3/4 فاكس:217251/209452
فرع شارع تعز-صنعاء ت:603551 فاكس:625714
فرع الحديدة ت:201110 فاكس:201107
فرع تعز ت:251454 فاكس:250832
فرع عدن ت:267283 فاكس:267282
فرع المكلا ت:350997 فاكس:350629
فرع ذمار تلفاكس :425567

شركة أمان للتأمين
AMAN INSURANCE COMPANY

عبد المجيد محيي الدين (رئيس البنك العقاري المصري العربي EALB - مصر):

نثق بخبرة قادة المصرف المركزي المصري الذين يعملون على تطوير البنوك



أمل رئيس البنك العقاري المصري العربي عبد المجيد محيي الدين بتجاوز حادثة سقوط الطائرة الروسية في سيناء وعودة السياحة بزخم الى الربوع المصرية، وذكّر بمعاناة بعض المصارف الحكومية في مصر من تطبيق معايير بازل وبعض القوانين الدولية، مطمئناً الى ان أنظمة الحماية الالكترونية ستكافح مخاطر تهدد المصارف المصرية وستسهل المعاملات في ما بينها كما ستساعد على زيادة إقبال العملاء على طلب خدماتها، ملاحظاً نمواً عقارياً نتيجة الاستقرار الأمني في البلاد.

توجد طفرة بالاستثمار العقاري في مصر وأصول عقارية بقيمة ٤ مليارات جنيه

أداء جيد

■ كيف تقيّمون وضع قطاع المصارف المصري خلال العام ٢٠١٥؟

– كان اداء القطاع المصرفي جيدا خلال ٢٠١٥ في ظل تحسن الاقتصاد وقد ساعدت حركة السياحةعلى تجاوز بعض مصاعبه. لكن في وقتنا الحاضر لم يعد احد يضمن الظروف الطارئة التي لها تأثير سلبي مباشر على قطاعات الانتاج كافة. لقد كنا نتوقع انتعاش القطاع السياحي خلال فصل الشتاء، الا ان حادثة الطائرة الروسية اثرت على السياحة بشكل جذري بحيث ان السياح الروس يشكلون نسبة ٣٠ في المئة من اجمالي السياح الذين يقصدون مصر، لكن في المحصلة اعتاد السياح في اصقاع العالم على العمليات الارهابية التي لم تعد تثنيهم عن القيام بجولاتهم السياحية، ونأمل في هذا الاطار تجاوز حادثة شرم الشيخ وعودة الاوضاع الى طبيعتها. على صعيد آخر بذل المحافظ السابق **هشام رامز** مجهودا كبيرا في اعتماد سياسة نقدية ناجحة والحفاظ على سعر صرف الجنيه، لذا نأمل ان يستمر المحافظ الجديد **طارق عامر** في اعتماد هذه السياسة، خصوصا انه كان نائب المحافظ ولديه معرفة تامة بالوضع وعايش الكثير من المشكلات التي عاناها القطاع المصرفي. كما اننا نثق بقدرة نائبيه **جمال نجم** وهو صاحب الخبرة المصرفية الكبيرة و**لبنى هلال** التي عملت على تطوير البنوك، وكل ذلك يمدنا بالمزيد من التفاؤل على صعيد وضع البنوك الحكومية.

تطوير الأنظمة الالكترونية

■ ماذا عن قدرة البنوك المصرية ومواكبتها لتطبيق معايير بازل والمعايير الدولية الطارئة وغيرها من التعليمات الصادرة عن المنظمات الدولية؟

– اهتمت البنوك المصرية خلال الفترة الماضية بتطبيق هذه المعايير وغيرها من القوانين الدولية، الا ان بعض البنوك الحكومية تعاني مشكلات عدة على هذا الصعيد.

■ تتعرض بعض المصارف العالمية للاعتداءات الالكترونية فهل تعتقدون ان المصارف العربية والمصرية خصوصا قادرة على مواجهة هذه الاعتداءات، وهل يستخدم مصرفكم انظمة لحماية الداتا الخاصة به؟

– ثمة تعليمات مشددة من قبل البنوك المركزية بهذا الخصوص، لدينا فروع للبنك في الاردن وفلسطين ونتبع هذه الاجراءات ونطبقها تدريجيا. ويقوم البنك حاليا بمشروع تطوير ضخم لانظمته الآلية والالكترونية والتي تدخل ضمنها تدابير الحماية والامان.

كلما اوجدنا طرقا الكترونية تسهل معاملات الافراد كلما ازداد اقبالهم على التعامل المصرفي

طفرة استثمار عقاري

■ الملاحظ مؤخرا في قطاع المصارف الاستغناء عن المعاملات الورقية والتركيز على الصيرفة الرقمية، ما رأيكم بذلك، وهل تجدون في هذا الاستغناء بعض المخاطر؟

– يتضمن القطاع بعض المخاطر لكن انظمة الحماية الالكترونية ستكافحها، ثم ان الصيرفة الرقمية مهمة جدا للبنك والعميل على السواء، اذ انها ستسهل المعاملات في ما بينهما كما ستساعد على زيادة نسبة الاقبال من العملاء على البنوك. وتقوم الحكومة المصرية حاليا بتحويل رواتب الموظفين الكترونيا، بعض هؤلاء ليس لديهم حسابات في البنوك وبهذه الطريقة يصبحون ملزمين بذلك، بمعنى انه كلما اوجدنا طرقا الكترونية تسهل معاملات الافراد كلما ازداد اقبالهم على التعامل المصرفي.

■ كيف تقيّمون نشاط المصرف العقاري لعام ٢٠١٥؟

– الكثير من المشاريع السياحية تأثرت بالوضع خلال العام ٢٠١٥، لكننا بدأنا نشعر ببعض النمو العقاري نتيجة الاستقرار الامني في مصر، وثمة حاليا طفرة في الاستثمار العقاري وهي مستمرة اذ لدينا حاليا اصول عقارية بقيمة ٤ مليارات جنيه لكن لا نستطيع الاحتفاظ بها لاكثر من ٥ سنوات بحسب تعليمات البنك المركزي ولا بد من بيعها. نحاول التخارج من هذه الاصول حاليا للحصول على قيمتها نقدا تعزيزا لرأس المال.

تحسن ملحوظ

■ كم فرعا لديكم في المنطقة؟

– لدينا أربعة فروع في فلسطين وعشرة فروع بالمملكة الأردنية الهاشمية، مع العلم ان البنك كان سابقا متخصصا واليوم يمارس كل الاعمال المصرفية التجارية.

■ ما الخطوط العريضة لاستراتيجيتكم الخمسية الموضوعة؟

– نحدّثها بين حين وآخر ونتوجه فيها نحو التخلص من الأصول العقارية الموجودة بالبنك مع استمرار محاولات إجراء تسويات مع العملاء المتعثرين وذلك بالتوازي مع التطوير المستمر لأنشطة البنك المصرفية.■



مصر القابضة للتأمين
MISR INSURANCE HOLDING COMPANY



وزارة الاستثمار



نشاركك أحلامك ونحمي ممتلكاتك

مصر للتأمين

مصر للتأمين

توفر التغطيات التأمينية للممتلكات والمسئوليات والمشروعات العملاقة
(حريق – سطو – نقل – أجسام سفن – سيارات – طيران – بترول –
هندسي – حوادث متنوعة – حماية الأسرة ومسكنها – طبي)

call center19114

www.misrins.com.eg

شركة تابعة مساهمة مصرية خاضعة لأحكام القانون رقم ١٠ لسنة ١٩٨١ وتعديلاته وحاصلة على ترخيص رقم (١) من الهيئة العامة للرقابة المالية

عصام أبو حامد (نائب رئيس مجلس الادارة بنك التعمير والإسكان - مصر -):

مهتمون بالتطوير الهيكلي المصرفي والإداري والتكنولوجي



كشف نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك التعمير والاسكان في مصر المصرفي المخضرم عصام أبو حامد عن بدء خطة التوسع الجغرافي للبنك لتصل شبكة فروعه إلى ١٠٠ فرع خلال الثلاث سنوات المقبلة للوصول إلى أفضل تغطية لمختلف محافظات الجمهورية، وكذلك إهتمام البنك بتطوير هيكليته المصرفية وأقسامه التقنية والمعلوماتية.

مضاعفة أرباح ٢٠١٤

■ **كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي المصري خلال العام ٢٠١٥؟**

– يتميز القطاع المصرفي المصري بالقوة والمتانة برغم الأزمات والظروف التي شهدتها البلاد ورغم التقلبات الإقتصادية العالمية ، بالمقابل فإن التغييرات على مستوى المصرف المركزي تدل على الإصرار على إستمرار مسيرة الإصلاح المصرفي بما يجعله أكثر كفاءة ومتانة، حيث ان جميع المتعاقبين على منصب الحاكم كانوا يتمتعون بكفاءة عالية ومحل ثقة الجميع نظراً لخبراتهم الإقتصادية والمصرفية والإدارية.

■ **كيف تصفون نتائج مصرفكم خلال العام ٢٠١٥؟**

– كانت السنة الحالية الأفضل من حيث المؤشرات والنتائج، فقد نجح البنك في تحقيق قفزة إيجابية في جميع المؤشرات المالية للبنك، فعلى مستوى الأرباح إرتفعت لتسجل ٤٠٠,٢ مليون جنيه صافي ربح بعد الضرائب بنسبة نمو ٧٠,٧٪ مقابل ٢٣٤ مليون جنيه خلال الفترة المماثلة من العام الماضي، وبلغ صافي الربح قبل الضرائب ٥٥٦,٩٠ مليون جنيه بمعدل زيادة قدره ٧٩,٤٪ عن الفترة نفسها من العام السابق، كما ارتفعت ودائع العملاء إلى ١١,٤ مليار جنيه بنسبة نمو ١٨,٢٪ مدفوعة بنمو ودائع الأفراد والمؤسسات، وسجلت محفظة القروض والسلفيات نموا فبلغت ٧,٢ مليارات جنيه بنهاية أيلول (سبتمبر) وبنسبة نمو ١٠,٥٪عن السنه المنتهية في ٢٠١٤، وزادت أصول البنك بمبلغ ٤,٧ مليارات جنيه لتصبح ٢٦ مليار جنيه بمعدل زيادة قدره ٢٢,٣٪ هذا وقد زادت أرباح مشروعات البنك الإسكانية لتصبح ١٣١,٧٠ مليون جنيه بمعدل زيادة قدره ٢٢,٧٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق، ونتيجة لكل ذلك فقد صنّفت مجلة «تايم» بنك التعمير والإسكان – مصر على أنه من أفضل ١٠٠ بنك في أفريقيا ومن أفضل ستة بنوك في مصر من حيث الأداء وفقاً للعائد على رأس المال وهذا يعد انجازاً مهماً ومفخرة بالنسبة إلينا ونحن نعمل جاهدين على مختلف المستويات الوظيفية إلى تحقيق المزيد من النجاح.

تحديث أنظمة الحماية

■ **التوجه القادم في القطاع المصرفي هو التخلي عن البطاقات البلاستيكية والمعاملات الورقية واستعمال الادوات الالكترونية بديلا منها، هل ان هذا التطوّر يرفع مستوى اخطار التزوير والاحتيال والقرصنة التي تتعرض لها المصارف ام انه يخفف منها؟ و هل تجدون ان لدى المصارف المصرية أنظمة تحميها من الاعتداءات الإلكترونية؟**

– التطور التكنولوجي السريع والمستمر هو سمة هذا العصر، ويتضح ذلك في جميع أوجه التعامل حتى اليومية، ولا بد من مواكبة هذا التطور نظراً لكون العديد من أوجه تعامل القطاع المصرفي مع العالم الخارجي، كما أن تطبيق هذا التطور يؤدي إلى مزايا في الوقت والجهد والفرص الإستثمارية المتاحة، وأي إتجاه سلبي لتطبيق هذا التطور مثل التزوير والقرصنة يقابلها البرامج الأكثر تطوراً للحماية التي نادراً ما يمكن إختراقها.

وبالطبع البنك المركزي المصري يولي إهتماماً كبيراً لهذا الموضوع، ويضع قيوداً محكمة لضمان جودة أنظمة الحماية بالبنوك وتطويرها بصفة مستمرة لتواكب أحدث المستجدات في هذا الشأن، ومن جانبنا فإن هذه النقطة من أولى اهتماماتنا حيث يقوم البنك حالياً بتحديث منظومته البنكية التكنولوجية بنظام يعتبر هو الأحدث والأكفأ والأكثر أماناً على مستوى العالم.

■ **نهنئكم بحصول مصرفكم على جائزة أفضل بنك على مستوي الوطن العربي في مجال التمويل العقاري ، فما تعليقكم على هذه الجائزة؟**

– أشكرك، يعد البنك رائداً في منح التمويلات العقارية وفقًا لمبادرة التمويل العقاري التي بلغت نحو ٧٥٠ مليون جنيه خلال عام واحد فقط، ونستهدف الوصول بها إلى مليار جنيه بنهاية ٢٠١٥.

وذلك بخلاف التمويلات العقارية خارج إطار المبادرة والتي تجاوز رصيدها المليار جنيه بنهاية الربع المالي الثالث لهذا العام .

يواصل البنك دعمه لنشاط التمويل العقاري ومشروعات التطوير العقاري بإختلاف مستوياتها سواء هندسياً أو مالياً أو إشرافياً ، كما يهدف البنك إلى توفير حلول متكاملة من خلال شركاته التابعة والشقيقة التي تتكامل بأنشطتها المختلفة مع نشاط البنك في المجال المصرفي والعقاري.

بنك التعمير والإسكان أكبر بنك ممول لوحدات التمويل العقاري كما أنه حاصل على جائزة أفضل بنك على مستوى الوطن العربي في هذا المجال، ويعد البنك رائداً في منح التمويلات العقارية وفقًا لمبادرة التمويل العقاري التي بلغت نحو ٧٥٠ مليون جنيه خلال عام واحد فقط، ونستهدف الوصول بها إلى مليار جنيه بنهاية ٢٠١٥.

■ **ما هي خططكم للعام ٢٠١٦؟**

– نسير بحسب الخطة الموضوعة وأوضاعنا الداخلية جيدة جداً كما سبق أن ذكرت، ولكننا نحرص على المزيد من التطور وتحقيق الأفضل على كافة المستويات، ونحن عازمون على التوسع الجغرافي في الفترة القادمة، حيث حصلنا على رخصة بافتتاح ١٠ فروع جديدة خلال الفترة المقبلة، وبذلك ترتفع شبكة فروع البنك من ٦٢ فرعاً في الوقت الحالي إلى ٧٢ فرعا، كما أن لدينا خطة طموحة للوصول بعدد فروع بنك التعمير والإسكان إلى ١٠٠ فرع خلال الثلاث سنوات القادمة للوصول إلى أفضل تغطية جغرافية وتلبية احتياجات أكبر عدد من العملاء على جميع المستويات وسعياً لتحقيق هدف الشمول المالي وهو بعدٌ هام في إستراتيجية التنمية الشاملة والمستدامة وخاصة إذا عرفنا أن عدد الحسابات البنكية في مصر تمثل حوالى ٢٠٪ فقط من التعداد السكاني وهي نسبة ضعيفة جداً بالمقارنة مع الدول الأوروبية والأميركية والآسيوية، مما يعزز هدفنا في إستمرار النمو وتحقيق أفضل المؤشرات وتحويل السلوك المصرفي للأفراد من التعامل بالكاش إلى تعامل عن طريق البنوك وتحقيق الشمول المالي.

في النهاية احب ان اوجه الشكر الى زملائي في تحقيق هذا النجاح من مجلس ادارة البنك والعاملين به لتحقيق ما تصبو اليه مؤسستنا المالية نحو الهدف المرجو في المرحلة القادمة.■

كل اللي نفسك فيه .. بين ايديك هتلاقيه !



بطاقة إئتمان بأقل سعر فايدة !



- البطاقة صالحة للإستخدام في جميع دول العالم
- تصدر البطاقة في حدود ٣ شهور من الدخل الشهري
- لا يشترط حد أدنى للدخل لإصدار البطاقة
- حرية التعامل على البطاقة من خلال السحب النقدي أو المشتريات (بدون حدود لكل إستخدام)

Housing & Development Bank
بنك التعمير و الإسكان

bank

19995

بنك كبير و الأول فى التعمير

www.hdb-egy.com

فادي فقيه (الرئيس التنفيذي لبنك الخرطوم - السودان):

السودان مثال يحتذى في التنوع بمنتجات الصيرفة الاسلامية



يزاول بنك الخرطوم نشاطه بموجب المعايير والمبادئ المصرفية الاسلامية التي تضمن الامتثال لاحكام الشريعة الاسلامية السمحاء ويقدم مجموعة من الخدمات المالية المتكاملة وتشمل الشركات، تجارة التجزئة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التمويل الاصغر، الخزينة، والخدمات المصرفية الاستثمارية.

وعن اختيار البنك للبحرين مقرا لافتتاح احد فروعه يوضح رئيسه التنفيذي فادي فقيه «اخترنا مملكة البحرين باعتبارها مركزا ماليا مهما وتتمتع بأنظمة ملائمة للصيرفة الاسلامية»، وتناول في حديثه الانعكاسات السلبية المباشرة وغير المباشرة التي تركتها الاضطرابات التي تعيشها الدول المجاورة للسودان اضافة الى مسألة الحظر الاميركي وتداعياته، معتبرا السودان مثالا يحتذى للتنوع في منتجات الصيرفة الاسلامية، مذكرا بتحفيز المصرف المركزي للمؤسسات المالية في السودان على طريق الخدمات الالكترونية، معولا على الانظمة المحدثة المواكبة للتطورات والمستجدات في توفير وسائل الحماية من الاعتداءات الالكترونية وعمليات القرصنة.

البحرين بيئة خصبة للعمل

■ تفتتحون فرعاً جديداً لبنك الخرطوم في البحرين، لماذا اخترتم البحرين وما الهدف من وجودكم فيها؟

– اخترنا البحرين باعتبارها مركزاً مالياً مهماً وتتمتع ببنية تحتية جيدة وأنظمة ملائمة للصيرفة الإسلامية. كما ان معظم الأطراف العاملة بالإستثمار والأعمال التجارية ناشطة في البحرين ومن المنطق ان نكون حاضرين فيها. والهدف من افتتاح الفرع فيها هو لأنها بيئة خصبة للعمل المصرفي الإسلامي وامتداد طبيعي للمعاملات المالية الخاصة بالتجارة الخارجية والتحويلات، وللشركات السودانية التي تجري معاملاتها من خلال البحرين وكون البنك هو الأكبر وشريك المؤسسات السودانية. وهذا الفرع هو أول خطوة في توسعنا في المنطقة، وستتبعه خطوات لاحقة.

■ كيف تقيّمون القطاع المصرفي السوداني في ظل التطورات الحاصلة في المنطقة خصوصاً ان دولة السودان لها واقعها الخاص. وكيف تقرأون واقع المصارف السودانية في السودان؟

– دولة السودان ليست بمعزل عن الأزمة العالمية، لا سيّما الإضطرابات التي تعيشها بعض الدول المجاورة لها وأثرها الإقتصادي عليها.

فلهذا الأثر انعكاساته السلبية المباشرة وغير المباشرة على السودان، بالإضافة الى خصوصيته في مسألة الحظر الأميركي الذي أدى الى تخوف المؤسسات المالية من التعامل مع السودان بشكل مباشر، لا سيّما بعد فرض غرامات على

■■■

نعوّل على الانظمة المحدثة لتوفير وسائل الحماية من الاعتداءات الالكترونية

■■■

المؤسسات المالية التي تعاملت مع الدول المعاقبة ومن ضمنها السودان.

تنوع المنتجات

■ السودان من الدول الرائدة في الصيرفة الإسلامية. برأيكم ما مدى حاجة الصيرفة الإسلامية للتطور في دول الخليج والشرق الأوسط، وما مدى استفادتها من خبرة المصارف السودانية في هذا المجال؟

– يكمن التطور المطلوب على مستوى الصيرفة الإسلامية في زيادة أعداد وأحجام المحافظ الإسلامية عموماً، بالإضافة الى تنوع المنتجات المقدمة من الصيرفة الإسلامية. يعتبر السودان خير مثال للتنوع في المنتجات كونه طبق هذه الصيرفة منذ سبعينات القرن الماضي، كما ان واقعه من ناحية الثروات يفرض التنوع في المنتجات الإسلامية وهو يعتبر مثالاً يحتذى.

■ مع التطور التكنولوجي المعتمد في كل المصارف والإستغناء عن المعاملات الورقية والبطاقات البلاستيكية والاتجاه نحو الصيرفة الإلكترونية، ما مدى مواكبة مصارف السودان لهذا التطور؟

– يحاول المصرف المركزي تحفيز المصارف والمؤسسات المالية على تطبيق نظام المدفوعات عبر الهاتف المحمول، وقد أصدر تعليماته وهو يعمل مع المصارف على تطبيق هذا النظام بالإشتراك مع جميع الأطراف. ونشهد حالياً انطلاق هذا المشروع بحيث يكون السودان النموذج الإسلامي الذي يطبّق نظام المدفوعات بواسطة المحمول.

انظمة مواكبة للتطور

■ تشكل القرصنة الإلكترونية أكبر تحدٍ للتطور التكنولوجي وأكبر مشكلة تواجه المصارف اليوم فهل السودان بمنأى عن هذه الهجومات وكيف يواجهها؟

– أهم ما في الموضوع ان تكون الأنظمة محدثة وتتمتع بالقدرة على مواكبة التطورات والمستجدات، وان تأخذ حذرها من محاولات القرصنة هذه وتوفر وسائل الحماية ضدها.

■ هل كانت نتائجكم لعام ٢٠١٥ بحسب توقعاتكم؟

– الحمد لله، سجلنا نمواً تجاوز الـ ٣٥ في المئة. نأمل ان تتحسن الاوضاع خلال العام ٢٠١٦، لا سيّما في ما يتعلق بالمعاملات الخاصة بالدولار الأميركي وايجاد الحلول للحظر الأميركي.

■ ألا يشكل وجودكم في البحرين نوعاً من التسهيل لهذا الموضوع؟

– وجود المصرف في البحرين هو موضوع عمل بحت ولا يتعلق بالحظر. ■

Over 100 Years of Serving Sudan



منذ عام

1913

SINCE

بنك الخرطوم

Bank of Khartoum

YOU FIRST

Call Mubasher: +249 15 6661000 / 1913 www.bankofkhartoum.com



الزين عمر الحادو (مدير عام مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية – السودان):

حققنا إنجازات ضخمة فى مجال التنمية الا جتماعية والاقتصادية وقدمنا التمويل الأصغر لأكثر من ٥٥ الف أسرة خلال العام ٢٠١٥

أعرب الأستاذ الزين عمر الحادو مدير عام مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية – السودان عن سعادته بالمقابلة التى اجرتها معه مجلة البيان الإقتصادية الواسعة الانتشار للحديث حول الوضع الراهن للمصارف السودانية عامة والحديث عن إنجازات مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية خاصة في مجال التنمية الاجتماعية والاقتصادية، وأشار في حديثه الى مساهمة المصرف الفاعلة مع الجهات الرسمية والشعبية لتخفيف حدة الفقر والبطالة ، متمنياً ايجاد الحلول للعقوبات الأميركية بما يُمكّن مصارف السودان من المشاركة الفاعلة في تحقيق التنمية المستدامة . كما استعرض جهد المصرف فى تمويل المشاريع ذات البعد الاجتماعي (مياه – صحة – كهرباء — تهيئة البيئة التعليمية – طرق– وغيرها. والى مضابط الحوار:

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي في السودان؟

– يمر القطاع المصرفي السوداني بمرحلة استقرار وأصبح يؤدي دوراً حيوياً على المستوى المحلي في مجال التنمية الإقتصادية والاجتماعية وقطاع البنى التحتية، من خلال تعاونه مع الجهات الرسمية والشعبية ونحن في مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية شرعنا الآن في تطبيق استراتيجية المصرف الخمسية (٢٠١٦ – ٢٠٢٠) والتي يبدأ العمل بها في العام ٢٠١٦ وهي تتضمن آليات لانفاذ العمل الاجتماعي والاقتصادي للمصرف الذي يعتبر جزءاً اصيلاً من القطاع المصرفي بالسودان وله جهود مقدرة في منظومة البنوك السودانية حيث انه الآن وعلى الرغم من عمله بالنافذتين (التمويل الاستثماري الكبير ونافذة التمويل الاصغر) فانه يقدم منفرداً نسبة ٢٧٪ من حجم التمويل الاصغر الممنوح بالسودان بشهادة البنك المركزي.

■ ما هي التحديات التي تواجهونها؟

– التحديات كثيرة وأبرزها المقاطعة الأميركية التي أدت الى توقف نشاط المصارف السودانية في مختلف دول العالم. وفي هذا السياق نتمنى ايجاد الحلول المناسبة لهذه المشكلة كي تتمكن المصارف السودانية من دعم التنمية الاجتماعية والاقتصادية المستدامة، وفي ظل وجود المقاطعة الاميركية لا تتمكن المصارف السودانية من الاستفادة من الإقتصاد العالمي. ومن التحديات التي تواجه مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية ارتفاع تكاليف فتح الفروع الجديدة، الامر الذي يعيق تنفيذ خطط الانتشار الواسع التي تستهدف الريف والحضر، ولكن وبالرغم من ذلك وبفضل الله تعالى ومن ثم جهود العاملين بالمصرف تمكنا من تحقيق إنجازات فاعلة في مجال التنمية الإقتصادية والإجتماعية بالبلاد.

■ التوجه الغالب في القطاع المصرفي هو التخلي عن البطاقات البلاستيكية والمعاملات الورقية واستعمال الادوات الالكترونية بديلاً عنها، هل ان هذا التطوّر يرفع مستوى اخطار التزوير والاحتيال التي تتعرض لها المصارف ام انه يخفف منها؟

– تساهم الأدوات الالكترونية المعتمدة في المصارف في تطورها وانتشارها في مختلف المجتمعات وحالياً هناك توجه كبير نحو التقنية المصرفية الالكترونية فى قطاع المصارف السودانية ولدى مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية اهتمام كبير بهذا المجال، وقد شهد المصرف خلال الخمسة أعوام الماضية تطوراً تقنياً ملموساً واستمر في مواكبة التطور التقني لتوفير أفضل الخدمات وبأحدث التقنيات وأبسط الإجراءات لتلبي إحتياجات زبائن المصرف الحاليين والمحتملين. والذي يجدر ذكره في هذا المجال ان المصرف نال جائزتين من الفئات الرفيعة من إتحاد المصارف السوداني في إطار جائزة السودان للتقنية المصرفية الدورة الأولى وهما جائزة إستخدام تقنية المعلومات في تحصيل الكفاية الداخلية وجائزة إدارة البنية التحتية للتقنية المصرفية.

وفي ما يخص تأمين الانظمة الالكترونية تتبع المصارف السودانية انظمة محكمة التأمين بأحدث اصداراتها العالمية ومن اهمها انظمة التشفير والإقفال الالكترونية لغرف الكنترول وغيرها من نظم الحماية والتأمين ولا يوجد اختراق يذكر للأنظمة في السودان.

■ كيف تصفون نتائج اعمال مصرفكم للعام ٢٠١٥؟

– يسير مصرف الادخار والتنمية الإجتماعية بخطى ثابتة بفضل انتشاره في مختلف ولايات السودان عبر ٥٤ فرعا وتوكيلا و٧٣ صرافا آليا ويقدم مختلف أنواع الخدمات المصرفية والاجتماعية للمجتمع عبر نافذتي التمويل الاصغر والتمويل التجاري بالتركيز على مجال التمويل الأصغر والمتناهي الصغر وتمويلات البنى التحتية الرفاه الاجتماعي والمسؤولية المجتمعية. كما يقدم مصرف الادخار خدماته عبر أفضل وأحدث وسائل التقنية المصرفية، وقد استطاع المصرف تقديم التمويل لأكثر من ٥٥ الف اسرة بتكلفة قدرها ٣٩٥ مليوناً و٤٩٩ الفاً و٥٦٥ جنيهاً لمشروعات التمويل الاصغر فقط خلال الفترة من كانون الثاني (يناير) حتى كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٥. كما ان المصرف يقدم حاليا خدمة كفالة الطالب الجامعي لاكثر من ٢٠٠ الف طالب منهم ١٩٤ الفاً يصرفون الكفالة عبر البطاقة المصرفية، كما يقدم المصرف خدمة تسليف الطالب الجامعي لأكثر من ٩ آلاف طالب وطالبة، بجانب خدمتي التقديم والتسجيل الالكتروني للجامعات لما يفوق الـ ٦٠ الف طالب وطالبة ، كما قدم المصرف ٣٢ مليون جنيه لتمويل مشروعات الخريجين استفاد منه ١٩٧١ خريجاً، كما قدم المصرف التمويل لولايات دارفور الكبرى لإعادة الاعمار والتنمية بتمويل قدره ٣٢,٨ مليون جنيه لمشروعات البنى التحتية ذات البعد الاجتماعي ومبلغ ٤٧,١ مليون جنيه للتمويل الاصغر ومبلغ ٣١,٨ مليون جنيه للتمويل التجاري العادي. وعموماً يمكننا القول أن المصرف إستطاع أن يحقق نموا كبيراً في جميع مؤشرات الأداء بالمصرف لعام ٢٠١٥.

تقييم المؤسسات العربية والدولية لمصرفكم

ظل مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية يقدم مجهوداته واسهاماته في مجال التنمية الاجتماعية والاقتصادية لصغار المنتجين والحرفيين والمزارعين وذوي الدخل المحدود والفقراء لأكثر من اربعة عقود مما اكسبه خبرات متراكمة في التمويل الاصغر والعمل بالريف والحضر. وقد لاحظ المراقبون والمهتمون بمجالات التنمية الاقتصادية والاجتماعية هذه الاسهامات والمجهودات وقيموا اعمال المصرف وقارنوها بالمؤسسات الشبيهة وقد برز دور مصرفنا عبر انجازاته ومنح الكثير من الشهادات والاشادات من مؤسسات محلية واقليمية ودولية منها:

* الشبكة العربية للتمويل الأصغر(سنابل) والتي صنفت المصرف ضمن أكبر عشر مؤسسات من حيث حجم محفظة التمويل الأصغر في العالم العربي.
* الصندوق العربي للإنماء الإقتصادي الإجتماعي التابع لجامعة الدول العربية أفاد بأن مصرف الادخار من أكبر المؤسسات السودانية تأهيلا في تقديم التمويل الأصغر.
* معهد التخطيط العربي بجامعة الدول العربية أشاد بالمصرف لدوره الرائد في إيصال الدعم الاجتماعي النقدي المباشر للمواطنين الفقراء لأكثر من ٣٥٠ الف أسرة في جميع ولايات السودان وذلك في اطار دوره الريادي في التنمية الاجتماعية.
* المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP) التابعة للبنك الدولي أفادت بأن تصنيف السودان يأتي في المرتبة الثانية على نطاق العالم في التمويل الإسلامي من حيث عدد المستفيدين من التمويل الاصغر بعد بنغلاديش والدولة الرابعة من حيث المحفظة القائمة للتمويل الأصغر بعد أندونيسيا ولبنان وبنغلاديش وذلك بفضل جهود وإسهامات مصرف الإدخار في الإرتقاء بخدمات التمويل الأصغر حيث يسهم المصرف منفردا بـ ٢٧٪ من حجم محفظة التمويل الاصغر في السودان.
* اتحاد المصرفيين العرب منح جائزة الانجاز والتميز لمصرف الإدخار والتنمية الاجتماعية للعام ٢٠١٥ ووصفه بأنه الاقوى من حيث تحقيق الرفاه والتميز في المسؤولية المجتمعية.
* بنك السودان المركزي اشاد برؤية المصرف حول الضمانات غير التقليدية التي ابتكرها المصرف لتسهيل حصول المستهدفين بالتمويل الأصغر على التمويل بضمانات ميسرة والتي تشمل ١٣ نوعاً من الضمانات غير التقليدية.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– المصرف يسعى باستمرار الى مواكبة التطور في مختلف المجالات وحالياً يعمل على انشاء وحدات خدمة البنك المتنقل (Mobile Bank) وإفتتاح المزيد من الفروع والتواكيل والوحدات المصرفية الجديدة لتقديم التمويل حتى يتمكن من الوصول الى اكبر عدد من الزبائن المستهدفين ببرنامج التمويل الاصغر، إضافة الى إبتكار منتجات ادخارية تلائم الشرائح المستهدفة لإستقطاب المدخرات وتطويرها الى جانب التوسع في الانتشار الجغرافي للوصول للمستهدفين في مناطقهم ولتوسيع دائرة الشمول المالي. ويسعى المصرف مع الجهات الرسمية لرفع رأسماله ليتمكن من أداء رسالته التنموية الهادفة الى خفض نسب الفقر والبطالة بالسودان عبر آلية التمويل الاصغر وتمويلات البنى التحتية ذات البعد الاجتماعي.■

عثمان نور (رئيس البنك السوداني الفرنسي):

حل المشكلات الاقتصادية وطفرة في القطاع المصرفي السوداني خلال السنوات الخمس المقبلة



تخطى البنك السوداني الفرنسي وبنجاح المشكلات والازمات التي مرّ بها وتحديدا خلال عامي ٢٠٠٣ و٢٠٠٤ ويزود حاليا المجتمع السوداني بخدمات متنوعة من الحسابات الجارية بالعملات المختلفة وادارة وتمويل محافظ الاستثمار وتمويل الافراد والمؤسسات والشركات الى تمويل عمليات التجارة الخارجية ناهيك عن الخدمات المصرفية الخاصة بالعملاء المميزين.

رئيس مجلس ادارة البنك عثمان نور توقع حدوث طفرة في القطاع المصرفي السوداني خلال السنوات الخمس المقبلة وحل كل المشكلات الاقتصادية، واشار الى نجاح قطاعي التعدين والزراعة في البلاد ودخول استثمارات ضخمة الى السوق السودانية ما يبشر بسير البلاد على السكة الصحيحة نحو الازدهار.

■ **كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي في السودان؟**

– السودان كأي دولة عربية تتأثر بالاحداث الاقليمية والعالمية، ناهيك عن تأثرها بالعقوبات الاقتصادية الاميركية، ما جعل اقتصادها يعاني بقوة لكنه ظل يواجه ويستغل موارده المتاحة للتخفيف من وطأة التحديات وقد نجح في ذلك، الا ان مشكلة العملة الصعبة كان شائكا جدا وقد ساعدنا في تخطيه «بنك بيروت» الذي قدم لنا الدعم الكافي وكذلك بعض البنوك في البحرين وسواها. واجمالا اضحى وضع القطاع المصرفي في البلاد افضل لجهة تلبية رغبات الكثير من المتمولين والمستثمرين. وفي هذا الاطار نتوقع حدوث طفرة كبيرة خلال السنوات الخمس المقبلة، لا سيما خلال السنوات الثلاث الاولى، حيث سيصار الى حل كل المشكلات الاقتصادية بما فيها مشكلات الجهاز المصرفي.

نجاح قطاعي التعدين والزراعة

■ **ما الذي يدعم املكم بحدوث طفرة مستقبلا؟**

– لقد بدأ قطاع التعدين بتموضعه الجيد في الاقتصاد المحلي وكذلك قطاع الزراعة، كما انطلقت غالبية الدول التي تجمعها توأمة مع السودان بالاستثمار في الزراعة ويعول على نجاح الاستثمار في هذين القطاعين على الاقل، واللذين سيحلان العديد من المشكلات المتعلقة بالعملة الصعبة، فتضطر حينها بعض الدول الى التعامل مع السودان كما فعلت الولايات المتحدة برغم عقوباتها، وكذلك العديد من الدول بفعل المصلحة المشتركة.

وثمة حاليا قروض ممتازة في المجالات الاستثمارية مع بعض الدول، اذ تبنت السعودية اربعة مشاريع ضخمة في مجال البنى التحتية، ما يطمئن الى سير البلاد على السكة الصحيحة نحو الازدهار.

■ **ماذا عن الارباح التي حققها خلال العام ٢٠١٥؟**

– حقق البنك ارباحا جيدة عامي ٢٠١٣ و٢٠١٤ ومن المتوقع ان يحقق ارباحا ضخمة بنهاية ٢٠١٥.■

بو علام جبار (بنك الفلاحة والتنمية الريفية - الجزائر):

تنويع القروض ورفع قيمتها ٦٠ في المئة مع خفض فترة دراسة الملفات من ستة أشهر الى أسبوع



طمأن بنك الفلاحة والتنمية الريفية (بدر) المستثمرين في قطاع الفلاحة الى مواصلة العمل بالاستراتيجية نفسها المعتمدة منذ أكثر من ٩ أعوام والمتعلقة بتخصيص قروض بفوائد مدعمة لمصلحة المهنيين في القطاع.

وأحاط البنك عملاءه بتنويع القروض ورفع قيمتها خلال السنة الجارية ٢٠١٦ تماشياً وتوصيات وزارة الفلاحة والتنمية الريفية الجزائرية، مؤكداً طريقة التعامل نفسها مع المهنيين وحتى الصناعيين المتخصصين في الصناعات التحويلية لضمان توفير السيولة المالية الكافية لتغطية نفقات المشاريع ومرافقة الفلاحين في مواسم الحرث والبذر والجني.

١٠٠ مليار دينار للقروض

وأوضح الرئيس التنفيذي للبنك **بو علام جبار** ان ما يزيد على ١٠٠ مليار دينار ستوجه خصيصاً لتغطية نفقات ثلاثة أنواع من القروض بفوائد مدعمة، وهي التي تمس شعباً فلاحية عدة على غرار الفلاحين المتخصصين في إنتاج القمح وعددهم ١٧ ألف فلاح معتمد لدى البنك يستفيدون سنوياً من قرض «الرفيق» الذي يغطي نفقات اقتناء البذور والأسمدة وأنظمة الري العصرية، على أن يتم إعادة القرض من دون فوائد خلال السنوات الثلاث التي تلي تاريخ الاستفادة منه. كما ان هناك مجموعة كبيرة من الفلاحين والصناعيين الذين يستفيدون من قرضي «التحدي» و«التعاضدي» المتخصصين لتغطية نفقات الاستثمارات الفلاحية الكبرى على غرار تصميم تقنيات الري التكميلي، البيوت البلاستيكية، بناء مخازن للتخزين والتبريد، واستيراد أبقار حلوب.

دعم لتطوير الإنتاج

وفي ما خص مشاريع اقتناء العتاد مثل الجرارات والحاصدات أشار **جبار** الى قرار دعم المهنيين في تطوير الإنتاج المحلي، خصوصاً بعدما رفع احتكار الدعم الذي كان مخصصاً لإنتاج مؤسسات القطاع العام فقط.

رفع المخصصات

وعن جديد القروض لفت **الجبار** الى أنها ستكون مرتفعة مقارنة ببقية السنوات بعد قرار وزير القطاع السيد **عبد الوهاب نوري**، إعادة النظر في الدعم المخصص للقطاع الذي سيرتفع من ٥٠ الى ٦٠ في المئة بالنسبة لاقتناء مختلف أنواع العتاد، خصوصاً أنظمة الري التكميلي التي سيتم تعميمها عبر استثمارات فلاحية متخصصة في إنتاج القمح، على ان تصل هذه المساحات الى مليوني هكتار قبل نهاية ٢٠١٩.

كما سيتم رفع قيمة الدعم المخصص لبناء المخازن للرفع من وتيرة الإنجاز والرد على طلبات المنتجين الذين يجدون في كل مرة صعوبة في تخزين الفائض من الإنتاج، وهو ما يؤثر سلباً على ا ستقرار سوق العرض والطلب.

وبالنسبة الى فترة دراسة الملفات قال **الجبار**: «تم تخفيضها من ستة أشهر الى أسبوع على أكثر تقدير بعد تعميم العمل بنظام الشباك الموحد عبر كل التعاونيات، في حين تقرر تقديم طلبات الفلاحين بالنسبة للبذور والأسمدة عبر كل التعاونيات الفلاحية من دون انتظار رد الوكالات الرئيسية للبنك التي تقوم بتغطية كل نفقات هذه المشتريات».

عمر حسن عثمان عمرابي (شركة الخدمات المصرفية الالكترونية المحدودة -EBS):

رغم وجود معوقات امام الجمهور السوداني للتعامل مع المنتجات المصرفية



قلنا دائما ان المصرفي السوداني يزاول عمله بدون ان يتخلى عن دراساته المصرفية لسوقه المحلية وللاسواق الاقليمية، وهو عندما يجيب على اي سؤال يستعين بسلاحه العلمي والمهني السليم.

ما نقوله هنا ينسحب على معظم الاخوة العاملين في السوق السودانية.

هنا نص حوارنا مع عمر حسن عثمان عمرابي مدير عام شركة الخدمات المصرفية الالكترونية المحدودة –EBS:

معوقات بطريق الخدمات المصرفية

■ **كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي في السودان؟**

– رغم أن النظام المصرفي في السودان يعمل منذ زمن طويل إلا أننا نجد أن الخدمات المالية متاحة لعدد قليل جداً لا يتعدى الـ ٦٪ من السكان، وذلك لعدة أسباب اهمها المساحة الكبيرة للسودان وتمركز السكان في أطراف البلاد، بالإضافة لعدم توفر الأوراق الثبوتية المطلوبة من قبل البنك المركزي لعدد كبير من المواطنين.

المنتجات الجديدة المطلقة الكترونيا

■ **هل من منتجات جديدة اطلقتموها في خدمة المصارف السودانية و ما هي؟**

– منذ حوالى ٣ سنوات من الآن تم وضع إستراتيجية من قبل البنك المركزي وشركة الخدمات المصرفية وذلك من أجل ترسيخ مبدأ الشمول المالي وتوفير الخدمات المصرفية لأكبر عدد من السكان وذلك من أجل جذب الكتلة النقدية للقطاع المصرفي، فكان اطلاق عدد من الخدمات مثل خدمة المحفظة الإلكترونية (كاش كارد) وهي بطاقات مسبقة الدفع يمكن الحصول عليها من خلال وكلاء توزيع البطاقات دون الحاجة لوجود حساب مصرفي تقليدي. تمكن هذه البطاقات المستخدمين من اجراء عدد من المعاملات المصرفية مثل تحول الأعمال، شراء الكهرباء وسداد الفواتير المختلفة عبر نقاط البيع، الصرافات الآلية ومواقع الإنترنت، كما تم إطلاق خدمة التجارة الالكترونية وخدمات الدفع للمعاملات الحكومية مثل (سداد رسوم التخليص الجمركي وسداد رسوم الجامعات) كما يستعد بنك السودان المركزي لاطلاق مشروع الدفع الإلكتروني عبر الهاتف المحمول والذي سوف تقوم شركة الخدمات المصرفية الإلكترونية بتشغيله.

الخدمات الالكترونية

■ **اين وصلت مساعي تنفيذ تطبيقات الحكومة الالكترونية في السودان. وما مدى مساهمتكم فيها؟**

– مع بدايات العام ٢٠١٥ خاطبت وزارة المالية كافة المؤسسات الحكومية في للبدء في حوسبة اجراءاتها والعمل على التحول الكامل لتقديم الخدمات الحكومية الكترونيا حيث قام بتدشين مشروع إيصال ١٥ الالكتروني وهو الايصال المعتمد لكافة إيرادات الدولة ويعتبر المشروع خطوة كبيرة في تنفيذ مشروع الحكومة الالكترونية والدفع الالكتروني للخدمات الحكومية.

تعتبر شركة الخدمات المصرفية الالكترونية شريكاً أساسياً في تنفيذ مشروع الحكومة الالكترونية عن طريق تقديم الخدمات الاستشارية لكل من وزارة المالية والمركز القومي للمعلومات وعدد من الجهات الحكومية لحوسبة العمل وتطبيق الدفع الالكتروني في عملياتها المختلفة وتوزيع الرواتب للموظفين الكترونياً.

عملت الشركة على اطلاق عدد من قنوات ووسائل الدفع الالكتروني ساهمت بشكل فعال في اطلاق عدد من الخدمات الحكومية الالكترونية مثل دفع الرسوم الجمركية ورسوم التقدم للجامعات ومؤسسات التعليم العالي وشراء الكهرباء.

اطلقنا عدة منتجات ومعاملات مصرفية الكترونية

٢٠٠٥ عام التأسيس

■ **كيف كانت نتائجكم للعام ٢٠١٥ و هل من خطة توسعية او مشاريع جديدة ستطلقونها خلال ٢٠١٦ وما هي؟**

– يعتبر العام ٢٠١٥ عام التأسيس لبنية تحتية واطلاق عدد من مشروعات التقنية المصرفية الإلكترونية المهمة جداً والتي تؤسس لقيام بنية تحتية لخدمات الدفع الإلكتروني في السودان والتي من أهمها: التوسع في خدمة المحفظة الإلكترونية (الكاش كارد)، ادخال القطاع الخاص لتقديم الخدمات الالكترونية من خلال اطلاق عدد من الخدمات المختلفة مثل توزيع عدد كبير من شبكات نقاط البيع وعدد من تطبيقات الدفع عبر اجهزة الهواتف الذكية، كما تم إطلاق المرحلة الأولى من مشروع الدفع الإلكتروني الحكومي والذي يعرف بمشروع أورنيك ١٥ الإلكتروني ...

من أهم المشاريع التي سيتم إطلاقها خلال العام ٢٠١٦ مشروع الدفع عبر الهاتف الجوال وهو نظام مركزي يملكه بنك السودان المركزي وتقوم بتشغيله شركة الخدمات المصرفية الالكترونية، حيث يتم تخزين وإدارة كل محافظ وأرصدة العملاء وكل المعاملات التي تؤثر على هذه الأرصدة مركزياً.

اعتمد بنك السودان المركزي نموذج الدفع بواسطة الهاتف النقال والذي يضم التعاون بين مقدمي الخدمات المالية، مقدمي خدمة العملاء، مشغلي شبكة الهواتف، وكلاء الشبكات، وغيرها من الجهات المعنية (مثل تجار التجزئة الخ ...)، بالإضافة إلى مشغل النظام الذي يطور ويدير نظام الدفع بواسطة الهاتف النقال بصورة مركزية.

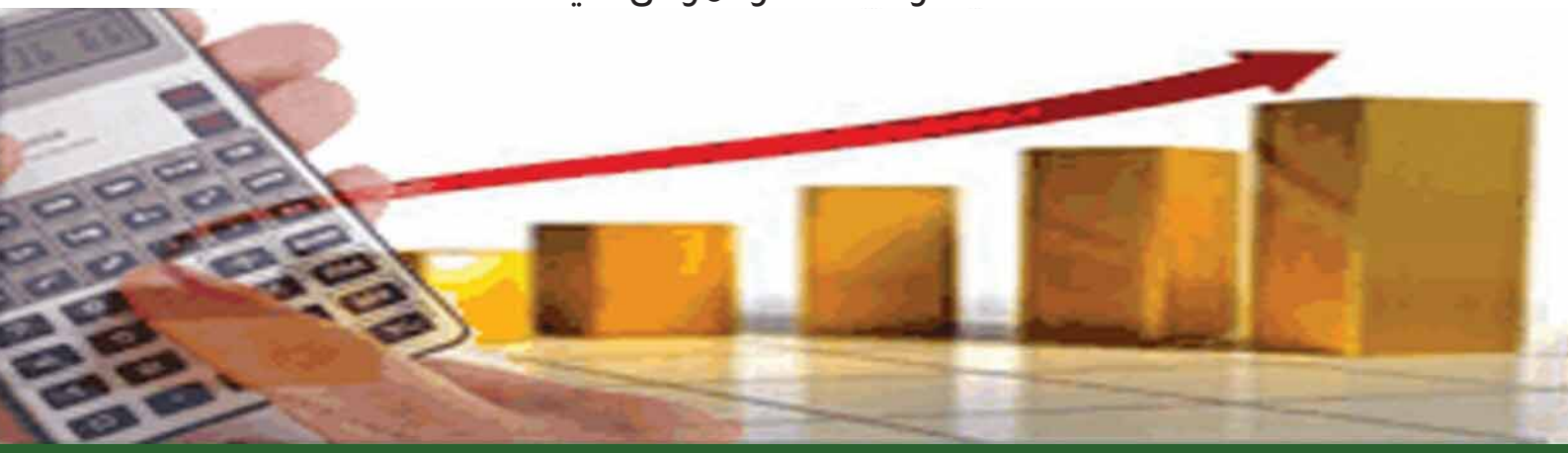
تم بناء نموذج العمل على أساس التعاون بين مختلف مقدمي الخدمات، حيث ان مقدمي الخدمات المالية هم المسؤولون من الناحية المالية وتوزيع المال، في حين أن مقدمي خدمة العملاء هم المسؤولون عن العملاء، وإدارة الوكلاء.

من السمات الرئيسية التي يركز عليها النظام المركزي العمل المشترك، وضمان انتشار واسع للنظام، وتوفير فرص عادلة ومتساوية لجميع أصحاب المصلحة في النظام خصوصاً العميل. ■

شركة السلامة للتأمين التعاوني

إحدى شركات البنك الاسلامي السوداني

تعتبر شركة السلامة للتأمين إحدى الشركات الكبرى العاملة في المجال،
حيث تقوم الشركة بكافة أنواع التأمينات العامة
بالاضافة الى تأمين التكافل الجماعي لأنواع التامين
والتأمين الطبي وتأمين السفر بالصورة التي ترضي عملاءها
عند حدوث الخسائر المؤمن عليها



www.alsalama.sd
info@alsalama.sd
Tel: (00249 - 1) 83772920 - 83772938
Fax: (00249 - 1) 83 772862

بنك الخرطوم يتوقع بدء نشاطه بالبحرين في الربع الاول من ٢٠١٦



من اليسار: فادي الفقيه، محمد سعيد الشريف ونبيل التاتان



فريق عمل بنك الخرطوم

اعلن بنك الخرطوم تأسيسه قريبا اول فرع خارجي له في مملكة البحرين تحت اسم بي او كي انترناشونال BOK INTERNATIONAL. وقد حصل البنك على ترخيص من مصرف البحرين المركزي في ٩ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي كفرع مصرف خدمات مالية اسلامية للشركات. ومن المتوقع ان يباشر نشاطه خلال الربع الاول من ٢٠١٦ بعد استيفاء الشروط القانونية والرقابية المحلية.

وفي المناسبة قال عضو مجلس ادارة بنك الخرطوم والرئيس التنفيذي للمجموعة **فادي الفقيه** «ان تأسيس اول فرع خارجي لبنك الخرطوم في البحرين يمثل انجازا هاما جدا ونقلة نوعية للبنك نحو توجهاته واستراتيجياته»، لافتا الى ريادة مصرف البحرين المركزي في تطبيق اعلى معايير الرقابة والاشراف والشفافية في المنطقة.



الوفد السوداني

عباس عبدالله عباس (مدير عام بنك التضامن الإسلامي - السودان):

مشاريعنا المستقبلية ترتكز على توسيع قاعدة حضورنا في المناطق السودانية

سجل بنك التضامن الإسلامي TADAMON ISLAMIC BANK سابقة في تاريخ قطاعي المصارف السودانية والعربية بارتفاع العائد على سهمه بنسبة مئة في المئة، ويعمل حالياً على تحديث أنظمته الالكترونية في سعي لتقديم صورة أفضل عن خدماته.

مدير عام البنك عباس عبدالله عباس أكد ان القطاع المصرفي السوداني يسير بخطى ثابتة برغم التحديات التي تعوق سير أعماله وفي مقدمها العقوبات الأميركية، ورأى في استخدام التقنيات الحديثة والأدوات الالكترونية رفعاً لمستوى المخاطر ما يستدعي تدخل الجهات الرسمية لتوفير سبل الحماية، متوقعاً ان يحقق البنك نتائج ممتازة، كاشفاً عن تركيز المشاريع المستقبلية على توسيع قاعدة حضوره في مختلف مناطق السودان.

الأدوات الالكترونية حاجة ضرورية

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي في السودان؟

– يسير القطاع المصرفي بخطى ثابتة ووصل الى مراحل متقدمة من النمو، برغم التحديات الكثيرة التي تعوق سير أعماله كالعقوبات الأميركية التي انعكست سلباً على التنمية المحلية والتجارة الخارجية وقدرة المصارف على توفير التمويلات بهدف تحقيق التنمية، والحؤول دون توسعها وانتشارها.

■ التوجه الغالب في القطاع المصرفي هو التخلي عن البطاقات البلاستيكية والمعاملات الورقية واستعمال الادوات الالكترونية بديلا منها، هل ان هذا التطوّر يرفع مستوى اخطار التزوير والاحتيال التي تتعرض لها المصارف ام انه يخفف منها؟

– إستخدام التقنيات الحديثة والأدوات الإلكترونية حاجة ضرورية في العمل المصرفي باعتبارها تساعد على تعزيز قدرات المصارف وحجم ودائعها. لكن في الوقت نفسه ترفع من مستوى المخاطر ما يستدعي الجهات الرسمية للتدخل وتوفير سبل الحماية.

نتائج ممتازة

■ كيف ترون نتائجكم خلال العام ٢٠١٥؟

– من المتوقع ان يحقق بنك التضامن الإسلامي نتائج ممتازة، وهو يمثل المصرف الأول في السودان بشهادة البنك المركزي، حيث ارتفع العائد على سهمه بنسبة المئة في المئة في سابقة قلما تحدث في تاريخ



قطاعي المصارف السودانية والعربية، وقد وزع خلال العام ٢٠١٤ نسبة ٦٠ في المئة عائداً على سهمه، ومن المتوقع هذا العام توزيع نسبة مماثلة.

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– ستتركز مشاريعنا المستقبلية على توسيع قاعدة وجودنا لتشمل مختلف مناطق السودان، الى جانب انتشار خدماتنا المصرفية والمساعدة في تطوير الشمول المالي وتحديث الأنظمة الإلكترونية كاستخدام الصرافات الآلية وتطبيقات الهواتف المحمولة، في سعي لتقديم صورة أفضل عن البنك وخدماته. ■



البستان
Al-Bustan Hotel

Welcome to Al Bustan Hotel
WHERE BUSINESS AND PLEASURE BLOOMS

Doha's friendliest and most comfortable boutique hotel.
International and lebanese cuisine are the specialities of our renowned
" Albatross" restaurant and seekers of local arab flavors will surely like to try a
hubby-bubbly in our tent. Extensive facilities for business and
relaxation will make your stay both rewarding and most enjoyble





JUNIOR SUITE



ALBATROSS RESTAURANT



LOBBY



AL BUSTAN TENT



LOBBY LOUNGE

TEL : +974 4432 8888 , 4435 2228 , 4436 2727 , 4441 4848
FAX : +974 4443 6111 , P.O.BOX : 955 DOHA-QATAR
E-MAIL : albustan@qatar.net.qa , web : www.albustanhotel-qa.com

بلال سحنون (مدير عام بورصة تونس BOURSE DE TUNIS):

التحدي الأكبر أمام السوق المالية المحلية استعادة ثقة المستثمر



عوّل مدير عام بورصة تونس BOURSE DE TUNIS بلال سحنون على مخطط التنمية الخماسي الذي أعدته الحكومة التونسية للنهوض بها، ورأى ان التحدي الأكبر هو استعادة ثقة المستثمر، مشيرا الى مشاريع قوانين جريئة رفعتها الحكومة الى مجلس الشعب تتضمن حوافز تشجيعية وتسهيلات للمستثمرين، كاشفاً عن ٧٨ شركة مدرجة حتى الآن في البورصة، منوهاً بدعمها عبر نشر ثقافة التداول لدى جميع فئات المجتمع وذلك من خلال برامج تثقيفية ومحفزة.

خطة خماسية

■ **هل لنا بلمحة عن بورصة تونس؟**

– تأسست بورصة تونس بشكلها الحالي بموجب القانون عدد ١١٧ لسنة ١٩٩٤ والذي أعاد تنظيم السوق المالية وأرسى هياكل ومؤسسات السوق وأوكل نشاط التداول إلى الوسطاء.

■ **كيف تقيّمون السوق المالية والمصرفية في تونس وماذا عن حركتها في ظل الاوضاع غير المستقرة القائمة؟**

– ظهرت تداعيات الازمة الاقتصادية التي تمر بها تونس جليا في السوق وهذه الازمة جاءت نتيجة عوامل عدة اذ مرت تونس بفترة انتقالية صعبة بدأت بالثورة عام ٢٠١١، تلاها قيام مجلس تأسيسي ثم انتخابات تشريعية، وهي لم تجد بعد الاستقرار السياسي المفضي الى استقرار ونمو اقتصادي. نأمل ان تكون المرحلة المقبلة أفضل اذ ان الحكومة التونسية اعدت خطة خماسية خلال الفترة الممتدة بين سنتي ٢٠١٦ و٢٠٢٠ وتتضمن قرارات عدة تصب في مصلحة نشاط السوق المالية.

قوانين محفزة للمستثمر

■ **في رأيكم ما هي اهم التحديات التي تعوق عمل السوق؟**

– التحدي الكبير الذي نواجهه هو استعادة ثقة المستثمر، فالمستثمر يتخوّف من عدم الاستقرار على المستوى الأمني والسياسي وغياب الرؤيا الواضحة على المدى المتوسط والبعيد، وقد أصبح هذا المستثمر حاليا في وضعية المتفرج أكثر من كونه فاعلا اقتصاديا، ونتج عن ذلك وللاسف انخفاض في قيمة المعاملات وفي رسملة البورصة ومؤشرها العام.

■ **ما هي الحلول المقترحة لدفع المستثمر للعودة الى دوره الطبيعي؟**

– ثمة بداية مشجعة انطلقت بها السلطات الرسمية لرسم خريطة التعاطي مع المستثمرين، وللغاية رفعت الحكومة مشاريع قوانين جريئة ومهمة لمجلس الشعب لبحثها والمصادقة عليها، واول مشاريع القوانين هذه المخطط الخماسي، ثم مجلة الاستثمار التي ستشكل حافزا كبيرا للمستثمرين اذ ستتضمن الكثير من الحوافز التشجيعية والتسهيلات لإنجاز المشاريع، إلى جانب قانون المصالحة الذي نأمل أن يشكل دافعا لعدد من المستثمرين الذين تحوم حولهم الشبهات للإقدام على تسوية اوضاعهم مع الدولة واسترجاع صفتهم كمستثمرين.

٧٨ شركة مدرجة

ما هي اهم الانجازات التي تحققت في بورصة تونس؟

– انجازات العام ٢٠١٥ كانت متواضعة بحيث أدرجنا مؤسستين فقط في ظل وضع غير مستقر وغير مشجع، وخلال عامي ٢٠١٣ و٢٠١٤ بلغ عدد الادراجات ١٨ شركة ولدينا حاليا ٧٨ شركة مدرجة. اما على صعيد النتائج فقد كان مؤشر الاشهر الستة الاولى من العام ٢٠١٥ مربحا بحيث سجل نسبة ١٣ في المئة نموا، لكن مع بداية شهر حزيران (يونيو) تراجع النمو الى ما دون الصفر في المئة.

برامج مشجعة على التداول

■ **ما هي مشاريعكم للمستقبل؟**

– تنشط بورصة تونس حاليا في اتجاهات عدة، اولها دعم نشر ثقافة التداول لدى جميع فئات المجتمع المهتمة، اذ ان عمل البورصة، لا يزال غير واضح بالنسبة الى العامة، وقد اعددنا برنامجا يتضمن منظومات عدة موجهة للطالب وصاحب المؤسسة والشركات والمستثمرين نطلعهم فيه على كيفية امتلاكهم المعطيات اللازمة والكفاءات الواجب توفرها والتي تخولهم الاستثمار في البورصة. ويندرج البرنامج تحت اسم INVESTIA ACADEMY. اما البرنامج الثاني فهو خاص بمعرض منتجات اسواق المال بالتعاون مع وسطاء البورصة. وقد حاولنا تبسيط البرنامج كي يكون واضحا لدى الجميع فعرضنا منتجاتنا وحوافزنا المتناسبة مع مختلف انواع اخطار التداول، كما اعددنا مسابقة عبر الانترنت تحت اسم MY INVESTIA وقد ولج اليه منذ بداية تشرين الاول (اكتوبر) أكثر من ٥٠٠٠ مشارك وسيحصل الفائزون الثلاثة الاوائل على جوائز.

■ **كلمة أخيرة؟**

– آمل ان يكون المستقبل أفضل وان ترتفع رسملة البورصة. لقد لمسنا اهتمام الكثير من المستثمرين الاجانب ببورصة تونس وسوقها المالية، لذا نأمل ان تتوسع مشاركتهم فيها وان تتحسن تمويلات السوق المالية لتتوسع نسبتها من ٨ الى ٣٠ في المئة خلال الاعوام المقبلة. ■

البنـك التـونسـي للتضـامن
BANQUE TUNISIENNE DE SOLIDARITÉ

BTS BANK

La BTS :
Une Banque de Mésofinance
au Service de la Petite Entreprise



Siège Social :
56, Avenue Mohamed V - 1002 Tunis
T : (+216) 71 84 40 40 - **F** : (+216) 71 84 55 37 - bts@bts.com.tn

www.bts.com.tn

خدماته مبنية على الإقراض عن قرب ومن دون ضمانات مادية

محمد كعنيش (رئيس ومدير عام البنك التونسي للتضامن Banque Tunisienne De Solidarité):

متخصصون بتمويل المؤسسات الصغيرة والأفراد ونتائجنا متميزة برغم الظرف الإقتصادي الصعب



يعد النسيج المصرفي في تونس أحد اهم الركائز في الاقتصاد التونسي وأحد محركاته، وتتنوع المصارف التونسية من بنوك مقيمة الى غير مقيمة ومن خاصة الى عمومية ومن شمولية الى استثمارية، غير أن البنك التونسي للتضامن اختار فلسفة فريدة في التعامل وتقديم الخدمات المبنية على الاقراض عن قرب ومن دون ضمانات مادية، باعتباره بنكاً شاملاً يخضع منذ تأسيسه الى قانون مؤسسات القرض. وقد نجح في خلق توازن اقتصادي مهم ومثل ملاذاً آمناً وحلاً عملياً مهماً غير معقد لشريحة واسعة من باعثي المشاريع الصغرى، من الذين لا تتوافر فيهم شروط الاقراض والتمويل التقليدية.

رئيس مجلس إدارة البنك ومديره العام محمد كعنيش قدّم لمحة وافية عن تخصصه ونشاطاته عبر فروعه الأربعة والعشرين، وشرح كيفية نيل العميل للقرض المطلوب وذكر بأنه البنك الأقرب الى التمويل الإسلامي باعتباره يعتمد في تمويلاته على الإقتصاد الحقيقي، كاشفاً عن عقد اتفاقية مع البنك الإسلامي للتنمية لتمويل أحد برامجه الإقراضية بـ ٥٠ مليون دولار وفق ادارات التمويل الإسلامية، موضحاً ان البنك يستهدف مختلف شرائح المجتمع التونسي، وانه يؤدي دور الشريك مع طالب القرض بدءاً من دراسة الجدوى، مروراً بالتمويل، وصولاً الى الإحاطة والتوجيه إضافة الى مساعدة المشاريع المتعثرة.

■ هل لنا بلمحة عامة عن البنك التونسي للتضامن BTS وفلسفته المعتمدة؟

–تأسس البنك التونسي للتضامن المعروف اختصارا باسم BTS في ٢٢ كانون الاول (ديسمبر) ١٩٩٧ و دخل حيز النشاط الفعلي في ١٩٩٨ و كان اول مؤسسة عمومية تقوم فلسفتها على الاقتصاد الاجتماعي اذ انه اختص في مجال تمويل المشاريع الصغرى بما مكنه من الاسهام في معالجة مختلف التحديات التي تواجهها البلاد خصوصاً على مستوى التشغيل ودعم التنمية الجهوية والنهوض الاقتصادي والاجتماعي.

ويتمتع البنك التونسي للتضامن بالاستقلالية المعنوية وهو تحت إشراف مشترك من قبل وزارة المالية والبنك المركزي التونسي ومقره الرئيسي في شارع محمد الخامس بالعاصمة ولديه ٢٤ فرعا منتشرة في أرجاء تونس.

والبنك التونسي للتضامن مؤسسة عمومية يساهم القطاع الخاص في رأسماله بنسبة ٤٦,٢ في المئة من جملة رأسماله البالغ ٤٠ مليون دينار.

تمويل المشاريع

■ ما هي أهم الإجراءات التي قام بها البنك التونسي للتضامن لدعم الدورة الإقتصادية؟

– كما ذكرت آنفاً يتخصص البنك التونسي للتضامن في تمويل المشاريع الصغرى وذلك عن طريق التمويل المباشر أو عن طريق جمعيات القروض الصغرى، ويهدف إلى توفير التمويل وإنشاء مصادر دخل للأشخاص الذين لا تتوافر لديهم الموارد اللازمة أو الضمانات الكافية.

ويمول البنك المشاريع كافة من دون استثناء: الخدمات والمهن الصغرى والتجارة والفلاحة ويتميز في هذا المجال بلا مركزية القرار حيث تدرس الملفات في الخلايا الجهوية لمزيد القرب والاحاطة بالباعثين ويؤخذ القرار جهويا اذا لم يتجاوز القرض المطلوب سقف ١٠ آلاف دينار. أما اذا فاق المبلغ المطلوب هذا السقف فيدرس بالتشارك بين الخلية الجهوية والمصالح المركزية. مع الإشارة إلى أن سقف تمويلات البنك تصل إلى ١٥٠ ألف دينار بالنسبة لحاملي الشهادات العليا و ١٠٠ ألف دينار بالنسبة لبقية التمويلات الأخرى.

منتجات مصرفية عصرية

■ ما هي أبرز خطط المصرف لبناء مستقبل واعد؟

– سيقوم المصرف على ايجاد آليات وبرامج العمل لتموضع البنك في مجال التمويل الصغير من خلال الاستفادة من التشريع الجديد الخاص بمؤسسات التمويل الصغير. وباعتبار الخبرة المهمة الحاصلة للبنك في هذا المجال من خلال تمويل ٢٨٠ جمعية للقروض الصغرى.

من جهة أخرى، يضم بنك التضامن أكثر من ٢٤ خلية جهوية مهمتها الاساسية تتمثل في قبول الملفات وتمويل المشاريع ومتابعة القروض حتى وصولها الى أصحابها، وسنعمل على تحويل الخلايا الجهوية إلى فروع بنكية لتمكين الباعثين الممولين من قبله وعموم المستفيدين من مختلف الخدمات البنكية الأساسية كفتح الحسابات الجارية والإيداع و السحب والتحويل . وسيكون لهذه الخطوة الأثر الهام على نجاعة البنك إذ من شأنها أن تسهل عملية التواصل بين عملاء البنك والفروع ودعم لامركزية الخدمات البنكية المقدمة.

والجدير ذكره، ان البنك التونسي للتضامن يعتبر من أقرب البنوك إلى التمويل الاسلامي بإعتباره يعتمد في تمويلاته على الإقتصاد الحقيقي من خلال تكفله بشراء معدات المشروع ومنحها للباعث، وهو ما يتجانس مع طبيعة التمويلات الممنوحة من البنوك الاسلامية الى عملائها. وفي هذا الاطار تمت المصادقة على اتفاقية تمويل بين البنك التونسي للتضامن والبنك الاسلامي للتنمية وذلك في إطار تنفيذ برنامج دعم تشغيل الشباب. بمقتضى هذه

الاتفاقية منح البنك الاسلامي للتنمية البنك التونسي للتضامن ما قيمته ٥٠ مليون دولار. وقد وضع البنك التونسي للتضامن لتنفيذ هذه الاتفاقية هياكل الحوكمة المطلوبة للتصرف متمثلة اساسا في مجلس الامناء الذي انبثقت عنه ثلاث لجان مختصة (فنية واستشارية ومتابعة الجودة). كما احدثت الادارة العامة للبنك إدارة خاصة بالتصرف في البرنامج وكذلك (مكنت عديد الموظفين من متابعة عدة دورات تكوينية) في مختلف المجالات ذات الصلة بالتمويل الاسلامي. ويتم حاليا اختيار مكتب الدراسات الذي سيتولى مرافقة ومساعدة البنك في تنفيذ هذا البرنامج على مستوى المنظومة المعلوماتية وأدوات وآليات التمويل وكذلك على مستوى التدقيق الشرعي للتمويلات.

هذا وسنعمل على تنويع المنتجات البنكية وذلك من خلال تصور وإنتاج وتسويق منتجات مصرفية مستحدثة وعصرية تتلاءم وحاجيات عملاء البنك وتكون ذات مردود مجزٍ. وسنجهد ايضا في مجال تحسين جودة الخدمات البنكية على مستوى الاستقبال والتوجيه ونوعية الخدمات وآجال بت الملفات والاحاطة، خصوصاً وأن البنك يستهدف مختلف الشرائح الاجتماعية من خريجي الجامعات ومراكز التكوين المهني ويبقى هؤلاء في حاجة ماسة لمتابعة نشاطهم من قبل مصالح البنك والاحاطة بهم في مختلف مراحل المشروع. وهي خصوصية يتميز بها البنك التونسي للتضامن الذي لا يكتفي بمنح القروض وإنما يكون شريكا مع الباعث بدءا من دراسة الجدوى مرورا بالتمويل وصولا إلى الإحاطة والتوجيه إضافة إلى مساعدة المشاريع المتعثرة.■

الارقام الاساسية للبنك التونسي للتضامن

حصيلة النتائج المالية للبنك خلال الثلاث سنوات الاخيرة

(المبلغ بالألف دينار)	٢٠١٢	٢٠١٣	٢٠١٤
النشاط			
مجموع الموازنة	٧٣٥ ٠٣٩	٨٤٠٦٩٤	٨٨٦٤٢٧
إيداعات الحرفاء	٤٢١٠٣	٥٢ ٣٦٠	٦٢٧٩٥
جاري القروض للحرفاء (١)	٦٧٨ ٦٨٦	٦٩١ ٩٧٨	٧٥١٣٠٤
جاري القروض للحرفاء باستثناء جمعيات القروض الصغيرة	٥١٦ ٠٩٤	٥٥٧ ٩٨٠	٦١٨٧٣٧
النتائج			
الناتج المصرفي الصافي	١٥١٨٣	١٧ ٣٢٤	٢٢ ٩٦٢
النتيجة الصافية	(٢٨١٦)	(١٢٠)	٣٥٨٢
الأموال الذاتية	٣٨ ٩٠٨	٣٨٨٤٧	٤٢ ٤٩٨

(١) بما في ذلك القروض الصغيرة المسندة عن طريق الجمعيات (اتفاقية تمويل لفائدة الدولة)

المؤشرات الترتيبية للمراقبة الحذرة

النسبة القانونية	٢٠١٢/١٢/٣١	٢٠١٣/١٢/٣١	٢٠١٤/١٢/٣١	الحد الأدنى القانوني
نسبة السيولة	تفوق ١٠٠٪	تفوق ١٠٠٪	تفوق ١٠٠٪	١٠٠٪
نسبة القدرة على الإيفاء بالدين	٥٨٪	٣٧٪	٤٢٪	١٠٪

كامل جندوبي (البنك التونسي BANQUE DE TUNISIE):

المطلوب مزيد من الإصلاحات تطويراً للاستثمارات وعمليات التبادل والتحويلات المالية

شهد قطاع المصارف في تونس خلال السنوات الماضية انخفاضاً هاماً في حجم السيولة نتيجة تراجع الإستثمارات الخارجية المباشرة وانخفاض عائدات قطاعي المعادن والسياحة.

ألقى السيد كامل جندوبي نائب المدير العام للبنك التونسي BANQUE DE TUNISIE الضوء على خصوصيات القطاع المصرفي في تونس، مشيراً الى وجود بوادر انتعاش بعض القطاعات منها على سبيل الذكر المعادن ممّا سيكون له انعكاس ايجابي على السيولة المصرفية. كما تطرّق الى الأهداف المستقبلية للبنك التونسي التي تركز أساساً على زيادة الحصة السوقية للبنك وافتتاح فروع جديدة لخدمة أكبر عدد من العملاء.



■ **كيف تقومون وضع القطاع المصرفي التونسي في ظل آخر المستجدات القائمة؟**

– يضم القطاع البنكي التونسي عددا من المصارف المحلية والاجنبية، اضافة الى مجموعة من المصارف غير المقيمة.

وتختلف المصارف العاملة في تونس من حيث الحجم والحصة السوقية، الا ان جميعها تقدم الخدمات المصرفية للافراد والشركات التابعة للقطاعين العام والخاص.

هذا وشهد القطاع خلال السنوات الماضية انخفاضاً هاماً في السيولة نتيجة تراجع الإستثمارات الخارجية المباشرة وعائدات قطاعي المعادن والسياحة.

اندماج البنوك

■ **هل تعتقدون ان عدد المصارف في تونس يفوق حجم اقتصادها وهل تؤيدون فكرة الاندماج في ما بينها؟**

– إن عدد البنوك في تونس لا يمثل مشكلة في حدّ ذاته إلا غياب التخصص لدى هذه البنوك على غرار نظيراتها بالخارج مما زاد حدة التنافس في ما بينها على نفس المنتجات ونفس الحرفاء وكان سبباً في التقليص من نتائجها.

■ **كيف تقيّمون نتائج مصرفكم خلال العام ٢٠١٤؟**

– في سياق اتسم بالأزمة الإقتصادية والمالية العالمية والمحلية وشح الموارد سنة ٢٠١٤، واصل البنك التونسي معاضدة مجهودات حرفائه وشارك في تمويل الإقتصاد التونسي مع المحافظة على نظام صارم لرصد المخاطر. ونجح البنك التونسي سنة ٢٠١٤ في تحقيق نمو مرضٍ لنتائجه.

خدمات جديدة ومتنوعة

■ **هلا وضعتنا في صورة خططكم المستقبلية؟**

– تتركز أهدافنا المستقبلية على زيادة حصتنا السوقية وافتتاح فروع جديدة لخدمة أكبر عدد من العملاء في مختلف المناطق التونسية، الى جانب استمرار البنك في الارتقاء بخدماته وإدارة المخاطر. كما نعمل على تقديم خدمات جديدة ومتنوعة تلبي مختلف احتياجات العملاء ومتطلباتهم على المستويين المحلي والعالمي.■

أحمد رجيبة (مدير عام بنك الإسكان - تونس):

إنطلقنا في تطبيق خطة لإعادة هيكلة المصرف على مختلف المستويات



سلّط مدير عام بنك الإسكان احمد رجيبة الضوء على الدور الذي لعبته المصارف التونسية لمساندة الإقتصاد التونسي خلال الخمس سنوات الأخيرة والصعوبات التي تواجهها هذه المصارف لإيجاد السيولة اللازمة، وأيّد وجود كيانات مصرفية عملاقة مليئة قادرة على تلبية احتياجات السوق، كاشفاً عن الإنطلاق في تطبيق خطة لإعادة هيكلة البنك على مستويات عدة، آملاً بتحقيق ٧٠ مليون دينار أرباحا نهاية ٢٠١٥، متوقعاً ان تكون سنة ٢٠١٦ صعبة بتأثير من الظروف الاقتصادية التي تمر بها البلاد بالتزامن مع الصعوبات التي تواجهها المنطقة والركود الذي يشهده الاقتصاد الأوروبي.

إصلاحات على المستويات كافة

■ كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي التونسي في ظل آخر المستجدات القائمة؟

– القطاع المصرفي في حالة جيدة ويظل من بين القطاعات التي تمكنت من الصمود أمام التحديات الناتجة عن تراجع الوضع الاقتصادي خلال الخمس سنوات الأخيرة ولا أدلّ على ذلك من الأرقام المتعلقة بتطور التمويلات الممنوحة للاقتصاد التونسي وتواصل النتائج الإيجابية رغم تغيير القواعد الاحترازية من جانب البنك المركزي. إلا أن هذه الفترة اتسمت بالنقص في السيولة رغم تدخل البنك المركزي لتوفيرها.

ويشهد القطاع المصرفي راهناً تحولاً جذرياً مترافقاً مع العديد من الإصلاحات على كافة المستويات، بما فيها إعادة هيكلة البنوك التابعة للقطاع العام (البنك الوطني الفلاحي وبنك الإسكان والشركة التونسية للبنك).

■ ما هي التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في تونس وهل تقترحون بعض الإصلاحات للنهوض به؟

– القطاع المصرفي مطالب بمواصلة مساندة المؤسسات التونسية خلال الفترة المقبلة لتمكينها من تجاوز الصعوبات الظرفية من خلال تمويلات موجهة حسب حاجاتها مع العمل على تعبئة موارد خارجية بنسب فائدة تفاضلية لتوفير السيولة اللازمة لهذا النشاط.

القطاع المصرفي مطالب أيضا بتعزيز تطوير الشراكة بين مختلف المؤسسات البنكية لتمكينها من مواكبة المؤسسات الإقتصادية الكبرى في نشاطها المحلي والدولي وخاصة في

■■■ المصارف التونسية تواصل مساندة الإقتصاد التونسي رغم مشكلة التدفق النقدي ■■■

القارة الإفريقية مع التوجه تدريجيا نحو تكوين كيانات مصرفية كبرى قادرة على تقديم مساندة أكبر للاقتصاد التونسي في ظل التحديات التي سيواجهها خلال السنوات المقبلة.

إعادة هيكلة

■ هل تعتقدون ان عدد المصارف في تونس يفوق حجم اقتصادها وهل تؤيدون فكرة الاندماج في ما بينها؟

– تضم السوق التونسية عدداً كبيراً من المصارف مقارنة بحجمها، ثم ان بعضها وبفعل التغييرات والتعديلات التي طرأت على القوانين تحول من الطابع الاستثماري الى الشامل، وبالنسبة لي أجد أنه من الأفضل في المستقبل وجود كيانات عملاقة مليئة قادرة على تلبية احتياجات الاقتصاد، والجديد في هذا الصدد مناقشة قانون جديد راع للقطاع المصرفي، من شأنه تبديل المشهد الحالي لواقع المصارف التونسية. كما أن قواعد التصرف الحذر شهدت تغييرات كبرى خلال السنوات الأخيرة ومن المنتظر أن يتم إدراج تعديلات أخرى في إطار التوجه نحو تطبيق المعايير الدولية.

■ ما هي آخر مستجدات وتطورات «بنك الإسكان»؟

– واجهنا خلال الأزمة التونسية بعض الصعاب ووضعنا مخططاً لإعادة هيكلة البنك على مستويات عدة نحن الآن بصدد تطبيقه. حيث تم إدراج تعديلات على مستوى الحوكمة من خلال الفصل بين خطة رئيس مجلس الإدارة وخطة المدير العام الى جانب ادخال تعديلات تلحظ اعتماد سياسة تصرف أكثر مرونة. كما تم الترفيع في رأس المال من ٩٠ الى ١٧٠ مليون دينار بالإضافة الى وضع سياسة جديدة للقروض ونظم تجارية، في إنتظار أن يتم تركيز نظام معلوماتي جديد للبنك، وكل ذلك يدفع بنك الإسكان الى مرحلة تحول ايجابية.

تحويل النتائج الى ايجابية

■ كيف تقومون نتائجكم هذا العام مقارنة بالعام الماضي؟

– سنة ٢٠١٣ شهدت تطهيرا للوضعية المالية للبنك كمرحلة هامة في برنامج إعادة هيكلة المصرف. وإنطلق البنك منذ سنة ٢٠١٤ في تحقيق نتائج إيجابية بلغت ٥٠ مليون دينار على أمل الوصول نهاية هذا العام الى ٧٠ مليون دينار. وبالنسبة لسنة ٢٠١٦ نتوقع ان تكون صعبة نظراً للظروف الإقتصادية التي تمر بها البلاد نتيجة ضعف النمو الإقتصادي وتراجع الاستثمارات.

يبقى اننا متفائلون دائماً بمستقبل أفضل للإقتصاد التونسي وللمصارف التونسية التي تؤدي دورها الريادي في تمويل مختلف القطاعات ودعم الإقتصاد الوطني. ■

The most prestigious

& The most precise
Banking services





بنـــك الإسـكـــان

BANQUE DE L'HABITAT

Bâtisseur de l'avenir

: 1800 / +216 71 001 800
(CALL FROM ABROAD)

: CONTACT@BH.FIN.TN

: WWW.BH.COM.TN

أحمد الكرم (بنك الأمان - تونس):

ندعم القطاع السياحي ونسعى لتقديم منتجات مصرفية إسلامية

يواصل بنك الأمان التونسي تدعيم تطوره ويتولى دعم قطاع السياحة التونسي الذي يمر حالياً بمرحلة دقيقة نتيجة الأوضاع المضطربة التي تشهدها البلاد، وعلى صعيد آخر رفع طلباً للبنك المركزي يطلب فيه الترخيص لتقديم منتجات مصرفية إسلامية.

رئيس هيئة المديرين في البنك أحمد الكرم نقل صورة الوضع القائم في تونس التي يعاني اقتصادها معوقات واستنزافاً انعكست بسلبياتها على القطاع المصرفي، واصفاً سنة ٢٠١٦ بالصعبة على مختلف قطاعات الإنتاج، داعياً الى تدعيم الوضع المالي للبنوك التونسية وتعزيزه وجعلها أكثر حصانة ومتانة لمواكبة التطور الإقتصادي وممارسة دورها كلاعب قوي في مساندة الإقتصاد داخلياً وخارجياً.



مرحلة تحوّل

■ كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي التونسي في ظل آخر المستجدات القائمة؟

– يعاني القطاع المصرفي التونسي صعوبات عديدة جراء تراكم الأزمات السياسية والإقتصادية المتمثلة بنقص السيولة ونمو الإقتصاد الخجول، الى جانب انكماش حركة التصدير، والأبرز النزيف الخطير الذي يعانيه الإقتصاد التونسي نتيجة عمليات التهريب والتجارة الموازية التي أدت الى استنزاف قسم كبير من السيولة التي تضخها السلطات النقدية، ، كما يؤثر نقص السيولة سلباً على قدرة البنوك في زيادة حجم تمويلاتها للقطاعات. يضاف الى ذلك الوضع الحالي السائد مع تنامي الإرهاب والذي أدخل تونس في مرحلة أكثر تعقيداً، ولا ننسى أيضاً معاناة البنوك في تحصيل ديونها نظراً للمرحلة الحرجة التي يعيشها المواطنون والذين يجدون صعوبة في تسديد القروض وفق الشروط الموضوعة. على صعيد آخر يجهد المصرف المركزي في اتخاذ الإجراءات الضرورية لتطوير وإعادة هيكلة المصارف الحكومية، على أمل ان تستعيد موقعها في السوق وتعاود مساهمتها في دعم عجلة الإقتصاد، بحيث يشهد القطاع حالياً مرحلة تحول يعول عليها إتاحة الفرصة للبنوك لزيادة مصادر ايراداتها وتأدية دور فاعل في تمويل القطاعات على اختلافها.

٢٠١٦ سنة صعبة

■ ما هي توقعاتكم لسنة ٢٠١٦؟

– ستكون سنة صعبة بالنسبة للإقتصاد التونسي وذلك بسبب صعوبة قدرته على تحقيق نمو نسبته ٢,٥ في المئة وفق الخطة الموضوعة، نتيجة تأخير تنفيذ الإصلاحات الإقتصادية. والبلاد حالياً في صدد استكمال عملية إعادة الهيكلة والعمل على دعم القطاع السياحي الذي يمر بمرحلة دقيقة نتيجة الأوضاع المضطربة. وفي اعتقادي ان سنة ٢٠١٦ ستكون صعبة على مختلف قطاعات الانتاج، والمطلوب من الجميع العمل على إنجاح التحولات الإقتصادية الضرورية، مع ايماننا بأن التغيير سيكون من خلال المواطن التونسي نفسه وصولاً الى مستقبل أفضل، مع العمل على استقطاب الاستثمارات والمشاريع التنموية والعملات الأجنبية بغية تحقيق توازن في ميزان المدفوعات وعن طريق دفع نسبة النمو.

تعزيز الوضع المالي للبنوك

■ هل ترون ان عدد المصارف في تونس يفوق حجم اقتصادها؟

– تضم مختلف دول العالم عدداً من المصارف المتفاوتة الحجم والمتنوعة في استراتيجية العمل تجاه المؤسسات والشركات والأفراد، ولكن الأهم كيفية تقوية الوضع المالي للبنوك التونسية وتعزيزه وجعلها أكثر حصانة ومتانة كي تصبح قادرة على مواكبة التطور الإقتصادي وممارسة دورها الرائد كلاعب قوي في مساندة المؤسسات وتعبئة الإدخار.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مصرفكم؟

– طرحنا مؤخراً خدمة فتح وإدارة الحسابات عبر شبكة الإنترنت وقد لاقت اقبالاً واسعاً من قبل المواطنين، كما ورفعنا طلباً للبنك المركزي التونسي نطلب فيه الترخيص لتقديم منتجات مصرفية إسلامية بهدف إدخال مصادر تمويلية جديدة، الى جانب المجموعة الواسعة من الخدمات التي نقدمها للعملاء من أفراد وشركات. ■

آمي للتأمين
AMI Assurances

Epargne ETUDE

PROSPEO STUDIIS



Assurance
MARITIMES SUR
CORPS DE PLAISANCE
OU BÂTEAU DE PLAISANCE





Assurance
AUTO «EVE»



Assurance MALADIE



Assurance CHAUFFEUR

Assurance
RESPONSABILITÉS
CIVILE EXPLOITATION
SPORT NAUTIQUE





Assurance RISQUE
DES ENTREPRISES



Assurance
MULTIRISQUE
HABITATION



Assurance
TRANSPORT
SUR FACULTÉS



تأمنّك
وآطّمنك

www.assurancesami.com

عز الدين خوجه (الرئيس المدير العام لمصرف الزيتونة - تونس):

تحقيق نمو في حجم الودائع والتمويلات بنسبة ٣٥ في المئة



هو اول بنك تجاري في تونس يعمل طبقا للمالية الاسلامية ويقدّم خدماته لجميع الحرفاء من أفراد ومهنيين ومؤسسات، واليوم شهد مصرف الزيتونة – تونس تطورات كبيرة حيث بلغ عدد فروعه ٨٥ فرعا في ٢٠١٥ وفاق عدد موظفيه ٧٠٠ موظف منذ انطلاق نشاطه في ايار (مايو) ٢٠١٠.

ولطالما عرف البنك بمساهمته في تطوير الصناعة المالية الاسلامية ومنتجاتها في السوق المحلية والاقليمية والبحث عن سبل الاستفادة منها لدعم الاقتصاد الوطني.

ويقول عز الدين خوجة الرئيس المدير العام لمصرف الزيتونة في حديث لـ« البيان » ان مصرف الزيتونة يمثل قصة نجاح هامة على الصعيد المحلي والدولي، فقد أكد موقعه محليا بين البنوك الأولى في تجميع الودائع وتقديم التمويلات خلال السنتين الأخيرتين، كما نجح في تحقيق صافي ارباح منذ السنة الثالثة لنشأته بواقع ١,٦ مليون دينار، وصافي ارباح بمبلغ ٧,٧ مليون دينار عام ٢٠١٤ ومن المرجح ان يصل صافي الارباح إلى ما يزيد عن ١١ مليون دينار عام ٢٠١٥.

ومن ناحية ثانية أشار د. عزالدين خوجة الى أن الخطة الخمسية القادمة ٢٠١٦–٢٠٢٠ تركز على التوسع الافريقي وبناء شراكات استراتيجية في هذا الخصوص بعد دخول البنك الاسلامي للتنمية في رأس مال مصرف الزيتونة.

■ كيف تقوّمون القطاع المصرفي التونسي في ظل المستجدات القائمة؟

– يمثل القطاع المصرفي دائما المحور الاساسي لاي اقتصاد وهو بطبيعة الحال يتأثر بما يحيط به من مستجدات اقتصادية.

القطاع المصرفي اليوم في تونس بحالة جيدة رغم وجود بعض الاشكاليات في البنوك العمومية والتي هي بطريق الحل بواسطة زيادة رأس المال.

وأما بالنسبة للقطاع المصرفي الخاص فلا يزال يسجل ارقاما جيدة مما يدل على مساهمته المهمة في القطاع الاقتصادي وذلك بالنظر إلى حجم التمويلات والودائع.

ان مصرف الزيتونة من البنوك التي شهدت نموا متزايدا في حجم الودائع في السنوات الثلاث الاخيرة حيث بلغت ١٤٠٠ مليون دينار تونسي فيما بلغت نسبة النمو في حجم الودائع والتمويلات ٣٥ في المئة.

لذلك من المهم باعتقادي قيام المؤسسات المالية بدورها الكبير في عملية التنمية. واليوم هناك في تونس قانون جديد سينظم اعمال البنوك والمؤسسات المالية. هذا القانون هو قانون متميز اذ استغرق إعداده مدة طويلة وقد تمت مناقشته من قبل اغلب الجهات ذات العلاقة، كما ان البنوك نفسها شاركت في مراجعته ومناقشته مع البنك المركزي.

هذا القانون سيعطي دفعة اضافية ومهمة للبنوك بعد صدوره. كما يوجد قانون آخر خاص بالبنك المركزي، اذا نلاحظ وجود حركة قوية في اطار التحديث وتفعيل المنظومة المصرفية، واهم نقطة فيه انها اخذت في الاعتبار وجود مؤسسات مالية اسلامية لها خصوصية معينة في تعاملها مع الحرفاء إن كان ذلك على مستوى استقطاب الودائع او على مستوى توظيفها.

وقد اخذت الجهات الاشرافية في الاعتبار خصوصية هذه البنوك وبالاضافة الى بنك الزيتونة

فكرة الاندماج تلقي بظلالها على الوضع التونسي والحاجة اليوم الى تنويع المنتجات والخدمات

وبنك البركة فثمة بنك ثالث سيفتح ابوابه في سنة ٢٠١٦ وهو بنك الوفاق الدولي.

وباعتقادي فإن هذه البنوك ستساهم مساهمة فعلية في حركة التطوير وقد اصبح مصرف الزيتونة بشكل خاص في موقع متميز على الخارطة المصرفية نظرا الى بلوغ عدد فروعه ٨٥ فرعا سنة ٢٠١٥ . وشراكته الاستراتيجية مع البنك الاسلامي للتنمية الذي يمتلك ٢١ بالمئة من رأسماله.

ان الساحة المالية التونسية اليوم تعمل على تطوير القطاع وهي تحتاج الى تنويع المنتجات والخدمات لكي تتيح للحرفاء كافة الخيارات الممكنة وإن كان ذلك على مستوى الخدمات المصرفية البحتة او على مستوى التأمين حيث يوجد حاليا ثلاث شركات تأمين تكافلية وعدد من الصناديق الاستثمارية، وهذا يعتبر توجها ايجابيا سيعطي القطاع – خصوصا بعد اكتمال اطار القانون الجديد – دفعة اقوى.

■ هل تعتقدون ان عدد المصارف في تونس يفوق حجم اقتصادها؟ وهل تؤيدون فكرة الاندماج في ما بينها؟

– ان فكرة الاندماج ستلقي بظلالها على الوضع التونسي خصوصا في ظل وجود معايير ومؤشرات دولية في هذا النطاق. ان دولتنا اليوم بحاجة لمؤسسات مالية كبيرة تساهم في مسيرة التنمية وان تتوفر فيها ايضا الملاءة المالية الكاملة. لذلك قد يكون لبعض البنوك الصغيرة فرصة في الاندماج بحيث تجد لنفسها موقعا اكثر تقدما في هذا الشأن.

مصرفنا رائد في المغرب العربي والدول الافريقية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع مصرفكم؟

– في العام ٢٠١٥ احتفلنا بمرور خمس سنوات من عمر مصرف الزيتونه، لقد بدأ المصرف نشاطه في شهر ايار (مايو) من العام ٢٠١٠ وقد كانت كل الانجازات التي تحققت فيه ناجحة رغم فترة الركود التي عرفها بعد الثورة. لقد استطاع مصرف الزيتونة ان يتدارك هذا الركود وان يثبت موقعه كمصرف اسلامي متميز وهو اليوم LA BANQUE DE REFERENCES، والبنك الرائد على مستوى البنوك الاسلامية في دول المغرب العربي والدول الافريقية حيث تم توقيع عدة اتفاقيات مع البنوك الافريقية الاسلامية، كما يوجد توجه استراتيجي للمصرف للتوسع المحلي والدولي.

خلال السنوات الخمس القادمة سيعمل المصرف على تأسيس عدد من الشركات التابعة المتخصصة في قطاعات مختلفة واولها شركة التمويل الاصغر والتي ستحمل اسم «الزيتونة تمكين» وستبدأ نشاطها مع مطلع العام القادم. كما لدينا مشاريع اخرى عدة، فالمصرف يطمح للعب دور ريادي على المستوى المحلي و الاقليمي وتربطه علاقات عمل مع عدد من البنوك في مختلف الدول المجاورة. وهو بمسيرته الناجحة رغم سنواته القليلة استطاع الصمود بقوة وتجميع الكفاءات البشرية المتميزة. ولقد تم وضع استراتيجية جديدة تمتد من العام ٢٠١٦ الى ٢٠٢٠ الى جانب خطط اعمال جديدة طوال هذه الفترة واعيدت ايضا هيكلة المصرف وفق التوجهات الاستراتيجية القادمة ومرحلة النمو التي يعيشها.■

PATRICK POUPON

(UBCI GROUP BNP PARIBAS - تونس):

سنحرص ضمن إطار المخطط الاستراتيجي للبنك على زيادة الامتيازات للأفراد



الرئيس التنفيذي لـUBCI GROUP BNP PARIBAS باتريك بوبون PATRICK POUPON نقل القلق المستمر حول حجم سيولة المصارف العاملة في السوق التونسية، مبدياً الحرص على زيادة الامتيازات للأفراد والشركات من مختلف الأحجام، بالإضافة الى استقطاب العملاء الجدد، متمنياً على المركزي التونسي وضع ضوابط وأنظمة جديدة والمزيد من الإصلاحات.

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المصرفي التونسي في ظل آخر المستجدات القائمة؟

– يضم القطاع المصرفي التونسي ٢١ مصرفاً تتوزع بين مصارف خاصة وحكومية وأجنبية. كما تعمل في تونس مجموعة من مصارف «الأوف شور» الى جانب عدد من المصارف الاستثمارية. هذا ويعاني القطاع نسب اختراق منخفضة مقارنة بعدد من الدول المجاورة، الى جانب القلق المستمر حول حجم السيولة المتوافرة في السوق التونسية خلال السنوات الأربع الماضية والتي انعكست سلباً على تمويل الشركات والمؤسسات الصغيرة.

يضاف الى ذلك المنافسة الحادة الطاغية على السوق والتي استدعت وضع البنك المركزي التونسي برامج لإعادة هيكلة القطاع المصرفي ودعم المصارف للمحافظة على استمرارية نشاطها وتقديمها خدمات أفضل، الى زيادة حجم السيولة والمساهمة في ارتفاع معدلات الاستحواذ على الودائع مقارنة بتلك التي سجلت سابقاً بعيد اندلاع الثورة.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– سنحرص ضمن إطار المخطط الاستراتيجي للبنك على زيادة الامتيازات للأفراد والشركات من مختلف الأحجام، بالإضافة الى الاستمرار في استقطاب عملاء جدد من خلال إدخال حلول رقمية ومنتجات جديدة، وتعزيز حضور مجموعة «بي ان بي باريبا» في السوق التونسية منذ ثلاث سنوات والتي تقدم أداء جيداً، الى جانب الاستفادة من علاقتنا بمجموعة باريبا لخدمة الشركات المتعاملة معها. ومن جهة أخرى، هناك وجود لعدد من المشاريع قيد الدراسة وضعت من قبل الحكومة التونسية في مجال البنى التحتية وسيتمثل دورنا في دعم الشركات المحلية والمجموعات الأجنبية من خلال العلاقة التي تربطنا بكلا الطرفين.

■ كلمة أخيرة؟

– أتمنى على المصرف المركزي التونسي الإسراع في وضع ضوابط وأنظمة جديدة والمزيد من الإصلاحات التي يمكن ان تساهم في تقوية النظام المصرفي وضمان الودائع. ■

جلال عزوز

(ستوسيد بنك STUSID BANK - تونس):

يركز البنك جهوده حالياً على تقديم سلة منتجات تلائم احتياجات عملائه



يجهد ستوسيد بنك STUSID BANK حالياً في تقديم سلة من المنتجات تواكب احتياجات عملائه ومتطلباتهم وتفتح لهم الطريق أمام تحقيق تطلعاتهم.

مراحل وضعها البنك في مسيرته عرضها لقراء «البيان الإقتصادية» المدير المركزي للبنك جلال عزوز، منوهاً بدور القطاع المصرفي التونسي في اسهامه بتنمية البلاد ودعم الإقتصاد الوطني، مطمئناً الى عودة النمو الى البنوك التونسية بداية العام ٢٠١٤، آملاً بنتائج متوازنة وثابتة للبنك بنهاية ٢٠١٥.

تحول الى بنك شمولي

■ هل لنا بلمحة عن بنك ستوسيد؟

– تأسس البنك عام ١٩٨٢، واتخذ بداية اسم الشركة التونسية السعودية للإستثمار الإنمائي. وكان يتولى تمويل المشاريع أسوة بالبنوك العاملة آنذاك والتي كانت تمول القطاعات على المديين المتوسط والطويل. وهذه البنوك كانت ذات طابع مشترك كالبنك التونسي السعودي والتونسي القطري وغيره. وقد تحولت عام ٢٠٠٥ الى شاملة وكذلك الشركة التونسية السعودية للاستثمار بدورها من بنك استثماري الى شمولي تحت اسم «ستوسيد بنك» مسجلاً بذلك عهداً جديداً في تاريخه، وهو اليوم بنك ذو طابع تجاري شمولي ولديه فروع وعملاء ويغطي أراضي تونس بشبكته المترابطة، مع التذكير بأن هناك حالياً في تونس ٢٢ بنكاً تجارياً فرضت المنافسة لحصول أي منها على حصة أكبر في السوق، في وقت تضج هذه السوق بعدد من البنوك العريقة صاحبة الخبرة المتميزة والمستعينة بالكفاءات البشرية. وقد كنت أنا شخصياً واحداً من هذه الكفاءات المتمتعة بخبرة طويلة في العمل المصرفي الشمولي والتي اكتسبتها من الاتحاد الدولي للبنوك وقبله من «البنك التونسي الكويتي». هذا ويركز «ستوسيد بنك» جهوده حالياً على تقديم سلة من المنتجات تلائم احتياجات عملائه فاتحاً بذلك الطريق أمامهم لتحقيق تطلعاتهم المستقبلية.

رفع الرساميل

■ كيف تقومون القطاع المصرفي في ظل آخر المستجدات القائمة؟

– منذ استقلال تونس وحتى اليوم يسهم القطاع المصرفي بشكل فعّال في مسيرة التنمية ودعم الإقتصاد الوطني. كما وأثرت أحداث الثورة خلال السنوات الأخيرة على النشاط المصرفي وعلى تلبية احتياجات العملاء ومتطلباتهم، إذ أضحت العملية أصعب، مما أوجد أزمة لدى البنوك خصوصاً لجهة توافر السيولة، وقد دفعها الوضع المستجد الى رفع رساميلها، لكن مع بداية العام ٢٠١٤ عاد النمو من جديد، وتحسنت الأوضاع، كما ان بعض البنوك رغم كل المستجدات القائمة تمكنت من تحقيق نتائج جيدة.

■ كيف كانت نتائج البنك في العام ٢٠١٥؟

– لم يحقق «ستوسيد بنك» خلال السنتين الأخيرتين النتائج المرجوة، لكنه استطاع تكوين احتياطات جيدة. ونأمل ان تكون نتائج العام ٢٠١٥ متوازنة وثابتة وان نسجل من خلالها المكاسب المرجوة. ■

فضل عبد الكافي (الشركة التونسية للأوراق المالية TUNISIE VALEURS):

المشكلة في نوعية أعمال البنوك وليس بعددها وضروري تنويع منتجاتها وان يكون لكل مصرف اختصاصه



تتعاطى الشركة التونسية للأوراق المالية TUNISIE VALEURS مجموعة واسعة من الخدمات المالية، وتقدم أيضاً خدمات الاستثمار في الأسهم والسندات الى تزويد العملاء بالخبرة والمشورة في مجالات التقييم وإعادة الهيكلة المالية والاكتتاب العام.

الرئيس التنفيذي للشركة فضل عبد الكافي أشار الى استئثار القطاع المصرفي بنسبة ٩٦ في المئة من الاستثمارات في تونس، وأمل بعد صدور الدستور الجديد في البلاد بانطلاق عملية الإصلاح السياسية لتعم كل القطاعات مصرفية وصناعية وتجارية، واجداً ان المشكلة ليست في عدد البنوك إنما في نوعية أعمالها، مقترحاً عليها تنويع منتجاتها واعتماد التخصصية، آملاً بتعزيز علاقات تونس بالخارج عبر تفعيل قانون الاستثمار الخارجي ومعاودة التعاون بين القطاعين العام والخاص.

معالجة الثغرات

■ كيف تقيّمون وضع القطاع المالي في تونس؟

– يطغى القطاع المصرفي على الحياة الإقتصادية في تونس، إذ ان نسبة ٩٦ في المئة من عمليات الإستثمار تتم عن طريق المصارف. وثمة حالياً في تونس ٢١ مصرفاً جميعها ذات طابع تجاري شامل، وللمصارف الحكومية حصتها الوازنة من النشاط المصرفي، مع العلم ان السلطات التونسية عمدت الى اتخاذ سلسلة من التدابير لمعالجة الثغرات في الجهاز المصرفي، وللغاية وضع البنك المركزي برنامجاً لإعادة هيكلة مصارف القطاع، ولا سيّما المصارف الحكومية الرئيسة وهي «الشركة التونسية للبنك» و«بنك الإسكان التونسي» و«البنك الوطني الفلاحي».

تعاون بين القطاعين العام و الخاص

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في ظل ما تشهده تونس من اضطرابات سياسية واقتصادية؟

– انتهت المرحلة السياسية الصعبة التي مرت بها البلاد في السنوات الأخيرة الى صدور دستور جديد وانتخاب مجلس وطني وتأليف حكومة جديدة. نأمل ان تنطلق عملية الإصلاح السياسي في البلاد لتعم كل القطاعات مصرفية وصناعية وتجارية. كما نأمل ان تتعزز علاقات تونس بالخارج عبر تفعيل قانون الإستثمار الخارجي ومعاودة التعاون بين القطاعين العام والخاص. لقد عطلت السياسة القوانين ووضعت تونس بمواجهة أزمات داهمة إذ تدهورت ميزانيتها وقدرة صرف عملتها لتبلغ مرحلة العجز، لذا علينا اليوم تدارك الوضع والقيام بإصلاحات شتى وأولها إعادة الاعتبار للدينار التونسي والحد من المديونية للخارج وإعادة الإستثمارات الى ما كانت عليه سابقاً.

تنويع المنتجات

■ هل تعتقدون ان عدد المصارف في تونس يفوق حجم اقتصادها، وما هي الإصلاحات التي تقترحونها في هذا الصدد؟

– ليست المشكلة في عدد البنوك العاملة في تونس إنما في نوعية أعمالها، فهي جميعاً تمارس الأعمال نفسها وتتوسع عبر فروع داخلية وخارجية وتنتشر في مناطق حول العالم وتتنافس في ما بينها على المنتجات نفسها.

وهنا نقترح التنويع والاختلاف في هذه المنتجات، وان يكون لكل مصرف اختصاصه واهتمامه المختلف عن المصارف الأخرى، مع الأخذ بالاعتبار صلة الوصل بين البنوك التجارية والبورصة.

مجموعة من الخدمات

■ هل لنا بلمحة عن نشاطات الشركة والمستجدات فيها؟

– تأسست الشركة عام ١٩٩١ وهي تتعاطى مجموعة واسعة من الخدمات المالية من بينها الوساطة، إدارة الثروات، عمليات الاستحواذ والإندماج وجمع الاموال. كما تتولى إدارة الأصول وإدراج الشركات في البورصة وإعانة الحكومة التونسية في عمليات الخصخصة، الى خدمات الإستثمار لعملائها في الأسهم والسندات. كما وتتعاون مع الشركات الكبرى والمتوسطة والصغيرة وتزودها بالخبرة والمشورة في مجالات التقييم وإعادة الهيكلة المالية والإكتتاب العام، وزيادة رأس المال وإصدار السندات وترتيب الإئتمان. وتشمل خدماتها أيضاً الصناديق الإستثمارية الراغبة في شراء أو بيع الموجودات. كما وتشارك في عملية إعادة الهيكلة القانونية والمالية لمجموعات الشركات. هذا وننجز عملياتنا عبر دول افريقيا الشمالية حيث لدينا ثمانية مكاتب هناك، ومن أهم المستثمرين لدينا بعض الوكالات العالمية للإستثمار مثل الوكالة الفرنسية والانكليزية CBC وورلد بنك وغيرها.

مسيرة نحو الأفضل

■ هل لديكم نية للتوسع في الدول العربية؟

– النية موجودة لكن التنفيذ صعب. لقد توسعنا نحو شمال افريقيا ونحن موجودون بقوة فيها، لا سيّما في نيجيريا، غانا وكينيا وغيرها.

■ كلمة أخيرة؟

– أتمنى ان تستقر الأوضاع في تونس وتحديداً الوضع السياسي، وان يعي الجميع التحديات الإقتصادية للمباشرة في ترتيب الأمور ضماناً لمسيرة البلاد نحو الأفضل. ■

بنك فلسطين
BANK OF PALESTINE

ESTABLISHED 1960



Best Bank In Palestine

Bank of Palestine (BOP) has a long embedded presence and experience in Palestine dating back to 1960. The bank is now the largest Palestinian bank with the most widespread branch network in Palestine, a paid up capital of $175 million, and assets of over $2.6 billion, with more than 1,400 employees serving over 700,000 customers. Operating as a universal bank, BOP is engaged in retail, corporate, micro and SME, and Diaspora banking, with the largest card processing operations in Palestine.

www.bankofpalestine.com

القصة الكاملة لوضع اسم لبنان على اللائحة السوداء وحذفه من اللائحة قبل ساعات من تنفيذها

عبد الحفيظ منصور (امين سر هيئة مكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب -لبنان):

وضع لبنان على اللائحة السوداء معناه خراب فعلي للنظام المصرفي وللبنان

من عاش مع المعنيين بمكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب في مصرف لبنان خلال فترة وضع اسم لبنان على اللائحة السوداء، واقتراب موعد تنفيذ قرار وقف التعامل مع القطاع المصرفي اللبناني، ثار غاضبا ولاعنا المسؤولين السياسيين الذين تجاهلوا مطالبة المعنيين الآنف ذكرهم عدة اشهر غير عابئين بتحذيرهم من تنفيذ القرار الدولي بوضع اسم لبنان على اللائحة السوداء اذا لم يسرعوا في توقيع القوانين المطلوبة.

المسؤولون المعنيون بهذا الامر هم حاكم مصرف لبنان باعتباره رئيس هيئة مكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب، وامين سر الهيئة عبد الحفيظ منصور ونائب الحاكم محمد بعاصيري. هؤلاء السادة لم يناموا ليالي عدة ضاغطين على اعصابهم مراجعين كل الفاعليات ومحرضين الرأي العام لحمل مجلس النواب على الموافقة على المشاريع «النائمة» في المجلس قبل حصول الكارثة، وكانت لهم اتصالاتهم بالمنظمات الدولية التي هم من اركانها وعلى علاقات جيدة بها، لاعطاء لبنان مهلة قصيرة وجديدة ليوقع مجلسه النيابي على القوانين المطلوبة، وقد تجاوبت معهم تلك المنظمات بشرط انهاء الموضوع ضمن المهلة المحددة.

هنا سنترك للسيد عبد الحفيظ منصور امين سر هيئة مكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب ليطلعنا على تفاصيل ما حدث وما اثار الخوف والرعب في النفوس خشية على النظام المصرفي في لبنان وماذا لو لم تقرّ تلك القوانين.

الاسئلة والاجوبة:



قطاعنا المصرفي يتمتع بالوعي الكامل ولديه الخبرة الضرورية لرصد العمليات المشبوهة

■ عانت هيئتكم مدة غير قصيرة بسبب عدم اقرار القوانين المتعلقة بمكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب، فأي دور قمتم به لحمل الحكومة على احالة القوانين على المجلس النيابي واقرارها، ماذا لو لم تقر هذه القوانين؟

– لم تكن الهيئة هي من سيعاني نتيجة عدم إقرار القوانين المتعلقة بمكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب، انما دولة لبنان. هناك ثوابت اقرت عام ١٩٩٠ بناء على طلب مجموعة الدول السبع لوضع نظام خاص بدول العالم لمكافحة تبييض الاموال وقد كلف فريق عمل قام بوضع ٤٠ معيارا وطلب من الدول اجمع ان تظهرها بقوانين تتوافق واحكام دساتيرها، وترافق ذلك مع اعداد آلية للتدقيق والمراقبة كل اربع سنوات تقضي بتأليف وفد من اربعة وخمسة اشخاص من قضاة ورجال شرطة يزورون البلد موضوع التقييم والمراجعة وللتأكد من مدى تطبيقه للقوانين ضمن تشريعاته. والزيارة تكون غير عادية اذ يعكف الفريق قبل القيام بها على دراسة القوانين والتشريعات لمدة اسبوعين او ثلاثة ثم يمكث في البلد المقصود لمدة اسبوعين او ثلاثة بحسب حجمه، واثناء ذلك يتفقد هيئة مكافحة غسل الاموال والبنك المركزي والوزارات والادارات المعنية كما يجري معاملات مع ممثلين للسلطة القضائية والضابطة العدلية ليتأكد من تطبيق القوانين ومدى كفايتها، ثم يعتكف الفريق لمدة اسبوعين لمراجعة التقارير وادق التفاصيل المتعلقة بتبييض الاموال ومكافحة الارهاب. وبنتيجة زيارة لبنان ظهرت بعض الثغرات فكانت دعوات الى اجراء تعديلات عدة واعتبر لبنان من الدول غير الملتزمة، وفي الحقيقة لبنان لم يجر اي تعديلات منذ العام ٢٠١٠ حتى الآن، وحضرنا الاجتماع الدوري في باريس عام ٢٠١٤ وكان التركيز يومها على وسائل تمويل الارهاب ومكافحته وضرورة عدم التهاون ابدا مع الدول المقصرة واتفق على اجراء دراسة سريعة عن كل دول العالم للتأكد من التزامها بهذا الشأن.

وفي شهر تشرين الاول من العام ٢٠١٥ انتهت الدراسة التي شملت ١٩٤ دولة من بين ١٩٨ مسجلة في الامم المتحدة، وقد كانت دراسة شاملة بتفاصيلها ودقائقها وافضت الى ان لبنان بين ٢٣ دولة مقصرة بشكل كبير ولعل احد اهم بنود التقصير هذا ان لبنان لم يكن منضما للاتفاقية الدولية لمكافحة الارهاب المعقودة منذ ١٦ عاما. وقد لوّح التقرير بأنه لن يغفر للبنان اغفاله هذه الاتفاقية علما انه الدولة الوحيدة غير المنضمة لهذه الاتفاقية. ازاء هذه النواقص تقرر اصدار تقرير يضع الدول الـ٢٣ على اللائحة السوداء ويعني ذلك ان البنوك اللبنانية ستفقد مراسليها في الخارج، وسينهار القطاع المصرفي الخادم للبنان والضامن لوجوده واستمراره، ولا شك في ذلك اذ بلغت موجوداته بنهاية ٢٠١٥ نحو ١٨٠ مليار دولار مقابل ٤٣ مليارا كحجم ناتج محلي، ثم ان القطاع المصرفي هو من يموّل الدين العام من ودائع لبنانية، لذا فإن وضع لبنان على اللائحة السوداء معناه خراب فعلي للنظام المصرفي وللبنان، لذا كان تحركنا وحاكم مصرف لبنان حيث قمنا بزيارات يومية لكل المسؤولين ونشطنا اعلاميا وسلّطنا الضوء على هذه القضية المصيرية لدى مختلف الاوساط، الى ان نجحنا في دفع مجلس النواب للاجتماع اخيرا وإقرار القوانين المطلوبة. والحمدلله وضعنا اليوم افضل بكثير وهو محصّن ونعمل على تغيير الانطباع الاول الذي اتخذته الدول والمنظمات عن لبنان وقد حققنا انجازا مهما وانقذنا لبنان.

تسخير الصداقات

■ اي دور كان للهيئة لدى المنظمات الدولية دفاعا عن موقف الحكومة اللبنانية التي تأخرت في اقرار القوانين المطلوبة منها؟

– قمنا خلال انعقاد مؤتمر باريس بمداخلات ناجحة مسخرين صداقاتنا مع الجهات الاميركية، الروسية، الانكليزية والايطالية الممثلة للدول الكبرى الفاعلة وقد واجهنا المؤتمرين بعدم اتاحة الفرصة لنا بالرد على التقرير وهذا حق لنا، عارضين للعديد من المغالطات فيه التي لا تليق بمؤسسة دولية لها مكانتها وموقعها، وقد استطعنا وضع حجنا قيد التداول، ونلنا اجماعا عليها وبرهنا ايضا بأن بعض

الدول علمت بالتقرير مسبقا فبادرت لاصلاح وضعها وهذا ما حرم منه لبنان.

■ وهل لمستم نيات سيئة تجاه لبنان؟

– لا بد انها فقط امور شكلية تقنية فالجميع قدموا لنا المساعدة. ثم اننا نتمتع بوضع جيد في المؤتمر بفضل صداقاتنا وحضورنا فاعل في كل المحافل الدولية، ونشارك في كل الاجتماعات وفرق العمل، كما انني رئيس مجموعة «اغمونت» في العالم ولهذه المجموعة حضورها ونشاطها المميّز في العالم. ناهيك عن ان لبنان يرأس المنطقة العربية في مجموعة «اغمونت» في مجلس الإدارة العالمي. كما انني عضو في المنظمة الإقليمية لـ«غافي». والجدير ذكره ان لبنان من مؤسسي «غافي» وأول رئيس لها. وقد كان لحضوره ومشاركاته وصداقاته المتشعبة الأثر البالغ في دفاعنا عن انفسنا والوصول الى النتيجة التي نرجوها.

تواصل مع القضاء

■ تذيعون سنويا المعاملات التي قامت بها الهيئة والعقوبات التي صدرت بحق المرتكبين، فلماذا لا تذاع الاسماء لكي يتأكد الرأي العام بحلول تلك العقوبات، فالقانون لا يمنع ذكر أسماء مرتكب غسل الاموال؟

– الآلية المتبعة بسيطة. لقد قال البعض لدى صدور القوانين بتوسيع إطار عملنا ليشمل جرائم أصلية جديدة مثل جرائم البيئة وان بمقدورنا ملاحقة الجميع، وهذا غير صحيح اذ ثمة آلية للعمل وجهات تبلغ لدى الاشتباه بفعل تبييض الأموال وتتمثل هذه الجهات مبدئياً بالمصارف باعتبار ان العمليات المالية تمر بالدرجة الاولى عبرها وهي التي تراقب حركة العميل، وبإمكانها لدى الاشتباه بأي عملية ان تتقدم بشكوى أمامنا ونحن نحقق بها وفي حال تعزز وجود الشبهة لدينا نبادر لاتخاذ الإجراءات الضرورية، ومن بينها تجميد حساباته موضوع الشبهة وتحويل الملف الى النيابة العامة التمييزية، وعندها ترفع السرية المصرفية. وفي هذا الإطار نتواصل ونتعاون مع القضاء والنيابة العامة المالية.

لبنان مركز اقليمي وعالمي خال من عمليات تبييض الاموال

■ اتهم احد المصارف اللبنانية بتبييض الاموال، وتمت لفلفة قضيته بإبعاد رئيسه وتعيين مدير تنفيذي من قبل السلطات الاميركية، فهل ثبّتم التهمة وكيف تمت تبرئة المصرف المشار اليه؟

– هذه القرارات تصدر بين الحين والآخر ومصدرها السلطات النقدية في الولايات المتحدة. وقد صدر قرار بحق أحد مالكي البنك المتورط بقضايا تتعلق بتبييض الأموال، وقد بادرت لوضع اسمه على اللائحة السوداء، ولكي يحافظ موضوع الشبهة على البنك ارتأى الإنسحاب وبيع أسهمه. من جهتنا نلفت الجميع الى ضرورة التنبه لأي تداعيات مشابهة، وقد قام المصرف بتعيين إداري جديد لكي يبرهن على شفافيته وصدقيته، وأخذ مصرف لبنان علماً بهذا التعيين.

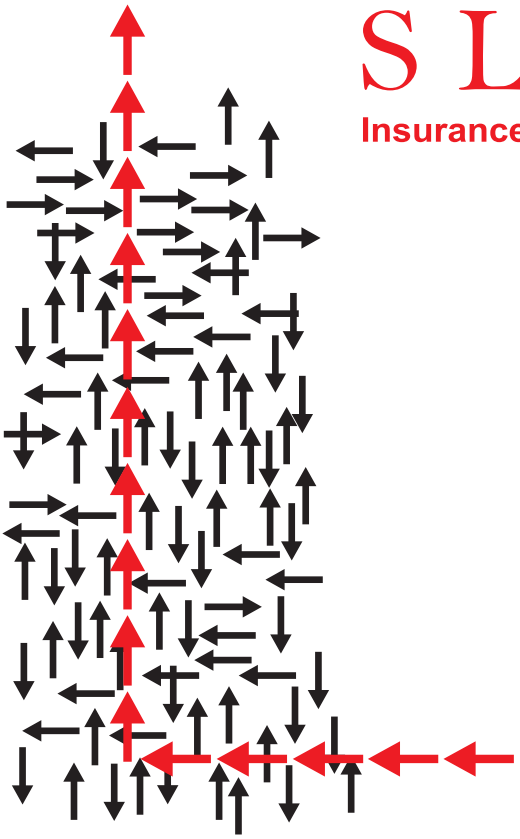
■ ما هي انجازاتكم خلال العام ٢٠١٥ على صعيد مكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب؟

– لعل انجازنا المهم تأديتنا مهامنا بالشكل المطلوب ما يعزز الثقة بالقطاع المصرفي داخلياً وخارجياً. ان لبنان مركز مالي إقليمي وعالمي ولا وجود لعمليات تبييض الأموال فيه، والمطلوب قيام إجراءات رقابية وتوعية وتدريب، وفي هذا الإطار تقوم المؤسسات المصرفية بواجباتها كما يجب، وهي في تفاعل وتواصل معنا لكي تواكب مستجدات القرارات الدولية وكل ما يمكن ان يضر بالقطاع.

ولمزيد من الإطمئنان جهاز الرقابة لدينا ممتاز ولدى الهيئة العديد الكافي الى جانب الخبرة والحضور في المنتديات الدولية، كما انها على اطلاع كامل بكل التطورات العالمية، وتحتل موقعا رائدا وتعمّم كل المتطلبات وتنشرها في الوسطين الإقتصادي والمصرفي محققة النتائج المتوخاة.

■ تشغلون رئاسة أمانة سر الهيئة منذ خمس سنوات، كيف تصفون لنا تجربتكم مع القطاع المصرفي؟

– علاقتنا بالقطاع جيدة وهو المتمتع بالوعي الكامل الى الخبرة الضرورية في مجال الاطلاع على العمليات المصرفية ورصد المشبوهة منها والتبليغ عنها، كما انه يدرك تماماً واجباته ومسؤولياته. اننا في الهيئة بموقع جيد، ونسعى لكي نكون دائما في المقدمة، إن في مجال الرقابة على تبييض الأموال أو تمويل الإرهاب، او بإيصال الرسائل المطلوبة للمصارف كي تتعاون وتتكامل معنا في العمل المطلوب. ■



SLOOP

Insurance Brokerage Firm sarl

Smooth

Sailing

Through

Insurance

Sloop Insurance Brokerage Firm sarl | Phone: +961 1 493093 - 494670 /80 /90 | Mobile: +961 3 753659 - 311545
website: www.sloop.com.lb | email: sloop@dm.net.lb | Sin El Fil Boulevard branch | Aramex Bldg | 3rd Floor
Achrafieh branch | Sioufi | Al Zahrani Street | Saghieh Bldg

محمد بعاصيري (نائب حاكم مصرف لبنان):

اكتشفنا ان معظم عمليات تمويل داعش تتم عن طريق الصيارفة والتحويلات المالية عبر شركات التمويل لا المصارف



ثبت لنا ان الحديث مع نائب حاكم مصرف لبنان د. محمد بعاصيري هو الاسهل لنقله الى الرأي العام كما يدلى به من دون اي تجميل، فالرجل يجيب بمنتهى الوضوح والصراحة لوثوقه بنفسه وبمعلوماته اولا وبقدراته المهنية ثانيا.

حاولنا في لقائنا مع د. بعاصيري الذي كان المحرك الاول لحمل الحكومة ومجلس النواب اللبناني على توقيع القوانين المتعلقة بمكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب، وذلك ليحول دون وضع اسم لبنان على لائحة الدول الممانعة، حاولنا نقل حقيقة ما جرى، فكان ان اطلعنا على ما نسعى اليه عازيا لكل مرجع فضله في الوصول الى الخاتمة السعيدة. وهنا نص الاسئلة والاجوبة مع د. بعاصيري:

■ مرت عليكم أيام صعبة قبل اقرار القوانين المتعلقة بمكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب ونقل الاموال فماذا لو لم تقر تلك القوانين؟

– بذل مصرف لبنان وعلى رأسه الحاكم **رياض سلامه** جهوداً جبارة لاخراج لبنان من لائحة الدول غير المتعاونة عام ٢٠٠٠ وكان لبنان المبادر الاول والمؤسس لمجموعة العمل المالي في منطقة الشرق الاوسط وقد ترأستها شخصيا وكنت اول رئيس منتخب وادينا جهودا جبارة واوجدنا ثقافة مكافحة تبييض الاموال. لكننا على مدى السنوات بقينا في بعض النواحي غير ملتزمين بكل مقررات مجموعة العمل والسبب بسيط جدا. وكنا في مصرف لبنان على وعي تام بها ونتحاور مع اصحاب القرار من السياسيين في الحكومة ومجلس النواب بشأنها. لكن الانقسام السياسي الحاد في لبنان حال للأسف دون إقرار القوانين التي تم إقرارها اخيرا، وكنا نعلم منذ حوالى العام بأن مجموعة العمل المالي ستعقد اجتماعها في شهر تشرين الاول الماضي وراسلت الدول الاعضاء فيها وعددها ١٩٨ تسألها عن قوانينها لمكافحة تبييض الاموال. من جهتنا اجبنا عن السؤال لكن بقيت بعض النواحي التي كنا مقصرين فيها.

وكان التوجه لدى المجموعة بوضع لبنان مع ٢٢ دولة اخرى على اللائحة السوداء بوصفه غير ملتزم بشكل كامل، والحقيقة انه لم يكن لدينا الوعاء القانوني الشامل، اذ بقيت بعض الثغرات القانونية، وكنا نتعامل مع الموضوع بشكل مطاطي، لقد قمنا بجهد جبار والكلام للتاريخ بقيادة حاكم مصرف لبنان **رياض سلامه** ومعاونة امين سر هيئة مكافحة غسل الاموال **عبد الحفيظ منصور**، بالاضافة إليّ لاقناع السلطات النقدية الاميركية بالذات بأننا نبذل كل جهودنا في لبنان لإقرار القوانين وبأننا نحتاج الى فرصة لاثبات ذلك تجنبا لادراج لبنان ضمن اللائحة السوداء ويعني ذلك كارثة حتمية على لبنان واساءة لسمعته المالية بحيث تتوقف المصارف المراسلة الاميركية عن التعاون مع قطاعنا المصرفي، في وقت يجاور لبنان «داعش» ويعاني إدراج احزاب فيه على لائحة الارهاب، ما يفاقم الامور تعقيدا ويدخل نظام لبنان المصرفي في الحجر المصرفي، وهذا بالطبع سيئ وخطر جدا، لقد بذل المصرف المركزي جهدا جبارا مع السياسيين وقد كان لرئيس مجلس النواب **نبيه بري** الفضل في الدعوة لانعقاد المجلس واقرار القوانين اخيرا، مع العلم ان اتفاقية الامم المتحدة تعود الى عام ١٩٩٩، وقد بقي لبنان منذ ذلك التاريخ في اخذ ورد الى ان اقر القوانين اخيرا وقد وقع الاتفاقية ووضع في خانة التعامل مع الارهاب بحسب مفهوم جامعة الدول العربية وهو ما كنت اشرت به لوزير المال السوري عام ٢٠٠٤ اثناء اطلاق مجموعة العمل المالي في البحرين، وكنت انادي للعمل به في لبنان. لكن المهم اولا واخيرا هو مصلحة لبنان وبقاؤه، فنحن نعيش فيه ولا نستغني عنه. لقد تم التأخير بتنفيذ الاتفاقية المعقودة مع الامم المتحدة طوال ١٦ سنة لتصدر اخيرا بقانون معجل مكرر.

داعش يمولها الصيارفة

■ تحضرون بشكل متواصل المؤتمرات واللقاءات في الولايات المتحدة وغيرها للبحث في قوانين مكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب، اي دور لعب لبنان في تلك الاجتماعات وهل كانت لكم اقتراحات معينة لمحاربة المنظمات الارهابية مثل داعش مثلا؟

– لبنان عضو في التحالف الدولي ضد «داعش» انما سياسيا واقتصاديا وليس عسكريا، وانا امثل لبنان في مجموعة التعقب ومحاربة تمويل التنظيم الاسلامي. وتضم المجموعة ٣٠ دولة ومنظمة يرأسها ثلاث دول هي الولايات المتحدة الاميركية، السعودية وايطاليا. تأسست المجموعة عام ٢٠١٥ وكان اول اجتماع لها في روما في شهر آذار ثم في السعودية في شهر ايار وفي آب عقد اجتماع آخر في واشنطن، وقد انجزنا بحثا عن مصادر تمويل «داعش» والاجراءات التي على المصارف اتخاذها للحد منها. وقد اكتشفنا ان معظم عمليات التمويل تتم عن طريق الصيارفة والتحويلات المالية عبر شركات التمويل المالي لا المصارف. وخلال اجتماع روما في الربيع المقبل ستعمل المجموعة على وضع ضوابط عدة مثل عدم القيام بعمليات التمويل المالي الا عن طريق المصارف وليس شركات قريبة من مناطق وجود «داعش» مع التذكير بأن لبنان عضو فعال في هذه المجموعة.

السرية المصرفية هي لحماية الاموال النظيفة وليس القذرة والقوانين التي صدرت لا تتعارض معها

■ يقول بعض الخبراء ان القوانين التي أقرّت خرقت السرية المصرفية في لبنان، فهل يوجد خرق او خطر ما على السرية المصرفية؟

– لحظ قانون النقد والتسليف السرية المصرفية بغرض حماية الاموال النظيفة وليس القذرة، وهذه السرية محمية ومصانة بشكل واضح في القانون اذ ان الجهة الوحيدة المخوّلة رفع السرية المصرفية في ما يتعلق بموضوع مكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب هي هيئة التحقيق الخاصة التي يرأسها حاكم مصرف لبنان الى جانب اعضاء وقاض ورجل قانون تعينه رئاسة مجلس الوزراء الى جانب بعض المستشارين. وانا شخصيا احضر كل جلسات الهيئة حيث يتم التداول والتشاور في الهيئة بناء على تقارير رسمية وهي هيئة قانونية متكاملة ذات طابع قضائي وتقوم بدراسة شاملة مع مراقبة ميدانية، ولدى تأكدها من الشبهة يتدخل القضاء لرفع السرية المصرفية. الى ذلك القوانين التي صدرت مؤخرا لا تتعارض مع القانون ٣١٨ المتعلق بالسرية المصرفية. وبناء على هذا القانون من واجبنا تبادل المعلومات حول مكافحة تبييض الاموال والتشبهات حولها. ان القانون واضح في ما يتعلق بالسرية المصرفية والآلية ايضا واضحة بشكل لا يعرّض السرية للخطر اطلاقا وقد وجدت اصلا لحماية الاموال النظيفة.

مصرف مركزي فاعل

■ هل من امور اضافية تود التطرق اليها؟

– اود القول ان مصرف لبنان يقوم بجملة تدابير واجراءات بالغة الاهمية ومختلفة عن المصارف المركزية الأخرى، لقد اخذ على عاتقه مسألة مكافحة تبييض الاموال بسبب وضع لبنان الخاص وذلك لحماية القطاع المصرفي وسمعة لبنان. من جهتنا نتابع سير إعداد القوانين والاجراءات الضرورية لكي يكون لبنان على امتثال كامل للمقررات والتوصيات الدولية وتحديدا المتعلقة بمجموعة «غافي». وعمليا مصرف لبنان يقدم تحفيزات مهمة خصوصا لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة وقطاع المعرفة وهو ما يميز المصرف المركزي عن سائر المصارف المركزية حول العالم. ■


blombank.com
+961 1 753000
ضّيعت بطاقتك بالسفر
ولازم توقّفها؟
هينة، اليوم مع خدمة Live Chat من eBLOM صار
فيك تستفسر عن أي موضوع، وتتواصل مباشرة
مع مندوب BLOM بأي وقت، ووين ما كنت بالعالم.
بنك لبنان والمهجر
راحة البال
eBLOM
تكنولوجيا بتسهّل حياتك

د. جوزف طربيه (رئيس جمعية المصارف في لبنان وبنك الاعتماد اللبناني):

لدى مصارفنا سيولة مرتفعة تمثل الجوهرة الثمينة التي تفتقدها أسواق كبيرة في العالم



من قراءة أجوبة الدكتور جوزف طربيه رئيس جمعية مصارف لبنان ومدير عام مجموعة بنك الاعتماد البناني يتأكد القارئ انه يحاور خبيرا ماليا بارزا ومصرفيا عريقا له مستواه العلمي الراقي والمتطور والمضاهي لكبار المصرفيين العالميين.

وفي مقارنة بين اجوبته هذا العام مع اجوبته في الاعوام الماضية نرى كيفية مواكبته للصناعة المصرفية وتطورها وتشريعاتها وانظمتها الكترونيا تسهيلا لخدمات عملائها وحماية لها من الجرائم الالكترونية المنتشرة بشكل مخيف في عالم المال والمصارف.

والى استيعابه الواسع لكل القوانين والتشريعات التي يصدرها مصرف لبنان وتصدر عن المؤسسات المالية والمصرفية العالمية، نراه على معرفة تامة بما يدور في القطاعات المصرفية والاقتصادية اللبنانية والعربية والعالمية كافة.

وتتجسد قوة الدكتور طربيه في النتائج الباهرة التي يحققها بنك الاعتماد اللبناني والتي كان من ثمارها في نهاية العام ٢٠١٥ ميزانية مضيئة بأرقامها وارباحها والانتهاء من تشييد المقر الرئيسي الجديد للبنك والذي شكل معلما هندسيا مميزا يثير اعجاب ودهشة الناظر اليه.

وفي ما يلي نص المقابلة التي اجريناها مع الدكتور طربيه:

تقارير صندوق النقد الدولي تؤكد ان لا سبب لنشوء هواجس او مخاوف راهنا ومستقبلا ايضا

■ **ذكرت وكالات التصنيف العالمية بأن المصارف في لبنان تغطي نسبة ٥٥ بالمئة من الدين العام وهي متفقة على ان القدرة الائتمانية لدولة لبنان على المدى البعيد سلبية CREDIT RATING LONG TERM NEGATIVE. هل ان هذا الامر يثير قلقا لديكم؟ وكيف تطمئنون المودعين الى ان اموالهم لن تكون معرضة على المدى الطويل للضياع؟**

– من المعلوم أن الاقتصاد الوطني يعمل في مناخات غير ملائمة ، وهذا هو السبب الأهم الذي دفع مؤسسات التصنيف الى تغيير نظرتها من وضعية «مستقر» الى «سلبي» مع الحفاظ على درجة B، فالاقتصاد يتلقى أصلا تداعيات الأزمات الخارجية وتراجع تدفق الاستثمارات في كل دول المنطقة، ويخضع داخليا لإرباكات مؤثرة في أعمال مؤسساته وفي حصيلة نموه.

أما التمويل المصرفي لمالية الدولة، فإن المصارف تتعامل معه كأي ملف ائتماني لديها، وخصوصا لجهة احترام الشروط والموجبات وقواعد السوق في إصدارات الديون بالليرة وبالدولار، وهو مشروط حكما بعدم تعريض الجهاز المصرفي وأموال المودعين لأي مخاطر حقيقية. هذه معادلة تدركها جيدا مؤسسات التصنيف والمؤسسات المالية الدولية ، كما تتلقى تكرارا حرص وزارة المال على تأكيد التزامها بأصول الاستدانة، والأهم سداد المستحقات في مواعيدها.

ولسنا نجد في ظل الادارة الحكيمة لمحافظ التمويل المصرفية أي سبب لنشوء هواجس أو مخاوف راهنا ومستقبلا أيضا، وهذا ما تؤكده باستمرار تقارير صندوق النقد الدولي وبعثاته. فنحن لدينا جهاز مصرفي تفوق أصوله ١٨٥ مليار دولار أي ما يفوق ٣,٥ أضعاف الناتج المحلي، ولدينا سيولة مالية مرتفعة تمثل الجوهرة الثمينة التي تفقدها أسواق كبيرة وناشطة في العالم أجمع. ولدى مصارفنا ودائع تناهز ١٥٠ مليار دولار، أي ما يفوق بكثير اجمالي الدين العام البالغ نحو ٦٩ مليار دولار. أيضا الدين لدينا بمعظمه داخلي، ومحمول بصفة أساسية من قبل المصارف والبنك المركزي. وكذلك فان الدين بالليرة يزيد عن الدين بالدولار البالغ نحو ٣٢ مليار دولار، والاستدانة بالعملة الوطنية في اي بلد لا تحمل ذات المحاذير والمخاطر التي تحملها الاستدانة بالعملات الأجنبية.

اجراءات مصرف لبنان لمكافحة القرصنة الالكترونية

■ **القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK تمكنت من اقتحام النظام الالكتروني لمصرف JP MORGAN CHASE حيث استولت على قاعدة المعلومات بكاملها ومن ثم عمدت الى تخريب برامجه، هل تعتبرون ان مصارف لبنان يمكن ان تتعرض لاعتداءات الكترونية مماثلة؟ وهل اعدت لحماية انظمتها الالكترونية تقنيا؟ ويقال ان تكلفة الحماية المطلقة بالغة الثمن.**

التوجه الغالب في القطاع المصرفي هو التخلي عن البطاقات البلاستيكية والمعاملات الورقية واستعمال الادوات الالكترونية بديلا منها، هل ان هذا التطوّر يرفع مستوىاخطار التزوير والاحتيال التي تتعرض لها المصارف ام انه يخفف منها؟

– بالفعل ما من بلد في العالم، وبالأخص البلدان ذات الاقتصادات الحرة والتي لا تضع قيودا على التحاويل والناشطة مصرفيا بمنأى عن هذا النوع من الجرائم. وبحسب الوقائع المجمعة لدى هيئة التحقيق الخاصة في مصرف لبنان ومكتب مكافحة جرائم المعلوماتية وحماية الملكية الفكرية لدى المديرية العامة لقوى الامن الداخلي، فان هذا النوع من الجرائم شهد تصاعدا في لبنان خلال السنوات الثلاث الأخيرة . فقد تعاملت الهيئة مع حالة قرصنة مالية واحدة في العام ٢٠١١ ليصل العدد منذ بداية هذا العام وحتّى تاريخه إلى ٦٣ حالة وتراوحت قيمة المبالغ المقرصنة في تلك الحالات ما بين ١٥٠٠ دولار كحدّ أدنى والمليوني دولار كحدّ أقصى.

هذه الجرائم الالكترونية هي من الأخطر في الأسواق المنفتحة كونها عابرة للحدود الوطنية، وتستخدم فيها أحدث التقنيات، ومرتكبوها متخفون ويجرون تحويلات سريعة من بلد الى آخر مستفيدين من الشبكة الالكترونية، ولذا، فهي تتطلب تنسيقا تواصليا ومباشرا بين الجهود الوطنية والجهود العالمية. ونحن، كجمعية مصارف، ننسق وندعم توجهات مصرف لبنان المطالبة بتطوير البنية القانونية والاجرائية لمكافحة هذه الجرائم وتحصين العمليات الالكترونية وحماية المعلومات والبيانات، ومكافحة جرائم الانترنت وجرائم سوء استخدام أنظمة الكومبيوتر.

وقد حقق لبنان تقدما مهما في هذا الاطار من خلال

القانون ١٣٣ الصادر عام ١٩٩٩، والذي وسع صلاحيات ومهام البنك المركزي في مجال الصيرفة الالكترونية. وهذا ما أتاح صدور تعاميم تنظيمية لتطوير وسائل وأنظمة الدفع وبصورة خاصة العمليات المجراة عن طريق الصراف الآلي وبطاقات الإيفاء أو الدفع أو الائتمان، وعمليات التحاويل النقدية بما فيها التحاويل الالكترونية، وعمليات المقاصة والتسوية العائدة لمختلف وسائل الدفع والأدوات المالية.

ومن الاجراءات المهمة التي اتخذها مصرف لبنان في هذا المجال حصر ممارسة العمليات المالية والمصرفية بالوسائل الالكترونية بالمصارف وسائر المؤسسات المسجلة لدى مصرف لبنان، وحظر إصدار النقود الالكترونية (Electronic Money) من أي كان والتعامل بها بأي شكل من الأشكال، وتنظيم عمليات التحاويل النقدية بالوسائل الالكترونية، سواء كانت داخلية أو خارجية، التي تقوم بها المؤسسات غير المصرفية. كذلك حظر قبول التوقيع الالكتروني إلا عند توافر بعض الشروط مجتمعة، ومنها وجود اتفاق صريح بين المؤسسة المعنية والعميل يبيّن المخاطر المحتملة عند اللجوء إلى التوقيع الالكتروني.

كذلك فان المصارف اللبنانية التي كانت سباقة في انشاء منصات خدمات الصيرفة الالكترونية وتطويرها باستمرار، فانها تستثمر بسخاء في حماية العمليات عبر أحدث البرامج والتطبيقات والكفاءات البشرية والتدريب. ومن المهم أن تواصل هذا المسار مع التشدد في مراقبة العمليات وتنبيه العملاء الذين يتعاملون مع الأسواق الخارجية الى ضرورات التدقيق في العناوين الالكترونية التي تشكل ثغرة أساسية في نفاذ المحتالين الى العمليات. كذلك تتشدد المصارف في تطبيق معادلة «إعرف عميلك» KYC، فهي تشكل سدا جيدا في جبه هذا النوع من الجرائم.

للقطاع المصرفي مزاياه الخاصة

■ النتائج المعلنة للاشهر التسعة الاولى من سنة ٢٠١٥ تظهر نموا بالارباح الصافية ٧,٥ بالمئة مقارنة بالارباح المسجلة العام الماضي، كيف يمكن تفسير هذا النمو في ظل الركود التجاري والسياحي والعقاري...؟

– من الطبيعي أن تحدث اختلافات نسبية تاريخية ومتواصلة بين مسار النمو المالي والمصرفي وبين مسار نمو الاقتصاد الوطني والناتج المحلي. فمكونات الاقتصاد محلية وكذلك مصادر قوته وتقدمه ومدى تأثره بمعطيات داخلية بحتة، بينما القطاع المالي يملك هوية اقليمية وتواجدا خارجيا وصل الى ٣٣ دولة ويدير عمليات مالية وتمويلية في الأسواق الدولية ويجذب ودائع ورساميل خارجية. هذه الوضعية تمنح القطاع المالي مصادر اضافية في البنية والقوة والنمو، وهذا ما يفسر فوارق الحجم ومساحة الحركة والأداء والنمو وسوى ذلك من مؤشرات متباينة.

أيضا، يمثل القطاع المصرفي القوة المالية للبنانيين وأعمالهم داخل لبنان وجزءا من قوتهم الخارجية. وللقطاع مزاياه الخاصة، والأبرز بينها وفاء مودعيه وعملائه وثقتهم بالمؤسسات المصرفية في بلد لا يضع أي قيود على التحاويل. وكل ذلك يتراكم بفضل سلامة الجهاز المصرفي والتزامه أرقى المواصفات الدولية، وبفعل ما اكتسبه من مرونة فائقة في ادارة التعامل مع احداث طارئة، وما راكم من خبرات اثبتت جدواها في استيعاب تداعيات حالات متكررة من اختلال الاستقرار الداخلي والتأثيرات الخارجية.

اعمال وارقام مضيئة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع مصرفكم؟

– تحافظ مجموعة بنك الاعتماد اللبناني على موقعها الريادي ضمن القطاع المصرفي وعلى مرتبتها ضمن لائحة أكبر المصارف اللبنانية (ALPHA) بالإضافة إلى التحسين المستمر لحصّتها السوقيّة، وذلك من خلال تحقيق نسب نموّ نوعية في مجمل مؤشرات الميزانية.

فقد نجح بنك الاعتماد اللبناني بتحقيق أداء مالي قويّ خلال الصف الأوّل من العام محقّقاً نسب نموٍّ مشجّعة في محفظة القروض وودائع الزبائن ومستويات الربحيّة. في التفاصيل، نمت ميزانيّة مجموعة بنك الاعتماد اللبناني بنسبة ٤,٢٦٪ خلال النصف الأوّل من العام ٢٠١٥ لتصل إلى ٩,٥٥ مليارات دولار أميركي مع نهاية شهر حزيران. كما زادت ودائع الزبائن لدى المصرف بنسبة ٤,٥٥٪ (مقارنةً مع زيادة بنسبة ٢,٨١٪ لدى القطاع) إلى ٨,٠٩ مليارات دولار أميركي، توازياً مع تطوّر صافي محفظة القروض والتسليفات الممنوحة من قبل مجموعة بنك الاعتماد اللبناني بنسبة ١,٩٨٪ (مقارنةً مع ١,٦٦٪ للقطاع) لتصل إلى ٢,٩١ مليار دولار أميركي وقد حقّقت مجموعة بنك الاعتماد اللبناني زيادةً سنويّة بنسبة ٣٠,٠٦٪ في أرباحها الصافية إلى ٣٥,٣٩ مليون دولار أميركي لغاية شهر حزيران من العام ٢٠١٥.

وقد أطلق بنك الاعتماد اللبناني مؤخّراً منتجاتٍ جديدة تحت اسم سيدرز (Cedars)، وهي كناية عن وديعة طويلة الأجل معنونةٍ إمّا بالليرة اللبنانيّة أو بالدولار الأميركي تحمل فوائد مرتفعة. كما يستمرّ بنك الاعتماد اللبناني في إبداء اهتمام خاص

■■■

بتشييد الاعتماد اللبناني مقره الرئيسي الجديد اضاف الى لبنان معلماً هندسياً مميزاً

■■■

بالخدمات المصرفيّة الإلكترونيّة لمواكبة التطوّر التكنولوجي المستمرّ وللمحافظة على مركزه الريادي في هذا المجال، وذلك من خلال إطلاق تطبيق خاصّ به للهواتف الذكيّة (CL e-bank) وخدمة PayMobey التي تتيح للعميل تحويل واستلام الأموال في أيّ وقت وأينما كان، وتسديد ثمن المشتريات عبر الهاتف الخلوي لدى التجار التابعين لشركة إدارة بطاقات الائتمان CCM والمشاركين في هذه الخدمة. كما أطلق بنك الاعتماد اللبناني خدمة تسديد الضرائب المتوجّبة لمصلحة وزارة الماليّة من خلال بطاقات الائتمان «فيزا» و «ماستركارد» في خطوةٍ هي الأولى من نوعها في لبنان، إضافةً إلى تقديم خدمة تخوّل المهندسين المنتسبين إلى النقابة دفع رسوم اشتراكاتهم السنويّة عبر الإنترنت، وذلك منذ أواخر العام ٢٠١٤. ولا يزال بنك الاعتماد اللبناني يعمل على هندسة وابتكار منتجاتٍ وخدماتٍ مصرفيّةٍ جديدة باستمرار لتتناسب مع ديناميكيّة السوق وأذواق وحاجات العملاء. كما وقّع بنك الاعتماد اللبناني خلال العام ٢٠١٥ عقداً مع نقابة المحامين لإعطاء مجموعة من القروض المصرفيّة للمحامين لشراء منازل ومكاتب.

ومن أهم الخطوات التي تعبّر عن الثقة باقتصاد لبنان تشييد بنك الاعتماد اللبناني مقرّه الرئيسي الجديد المؤلّف من ٣٢ طابقاً، والذي اتبّع في تشييده أعلى معايير الجماليّة والهندسة الفنيّة ومقتضيات احترام البيئة بما يحقّق أفضل جوّ عمل للموظفين لخدمة العملاء، ويضيف إلى لبنان معلماً هندسيّاً مميّزاً.

ويواصل بنك الاعتماد اللّبناني تعزيز التزامه بالمعايير الدوليّة والممارسات المصرفيّة الفضلى، أكان لناحية معيار كفاية رأس المال أو لناحية تطبيق قانون الفاتكا وقانون مكافحة تبييض الأموال.

ولدى البنك شبكة تضم ٧١ فرعاً محلّياً، بالإضافة إلى فرع شامل في المنامة (البحرين)، وفرعين في العراق (أربيل وبغداد) ومصرف مستقل تابع في دكار في جمهوريّة السنغال وفرع في قبرص ومكتب تمثيلي في كندا.

ويساهم بنك الاعتماد اللبناني بفعالية، بالاضافة الى نشاطه التمويلي العادي، في تثمير مختلف الرزمات التحفيزيّة التي أطلقها مصرف لبنان تباعا منذ العام ٢٠١٣، والتي قضت بتخصيص خطوط ائتمانيّة للمصارف بفائدة منخفضة لا تتخطّى ١٪ لدعم بعض القطاعات الحيوية كالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والطاقة المتجددة والبيئة والتعليم وتمكين الأسر من شراء شقق سكنية بفوائد مدعومة. كذلك يساهم البنك في رأسمال شركاتٍ لبنانيّةٍ ناشئة تعمل في قطاع اقتصاد المعرفة، وذلك عن طريق تمويلٍ رأسماليّ لغاية ٧٥٪ من قبل البنك المركزي وفقا للتعميم الوسيط ١٣٣. وهذا الأمر يساهم في خلق فرص عمل جديدة في الاقتصاد اللبناني ويسرّع عجلة النموّ ويخفّف من هجرة الأدمغة. ■

سعد أزهري (رئيس مجلس الادارة مدير عام بنك لبنان والمهجر BLOM):

لدى القطاع المصرفي اللبناني القدرة على دعم الاحتياجات التمويلية للقطاعين العام والخاص



نستشف من حديث رئيس مجلس الادارة ومدير عام بنك لبنان والمهجر BLOM BANK سعد أزهري تفاؤلاً وسط ضبابية وضع المنطقة وما يعانيه لبنان من أزمات سياسية متلاحقة، يؤكد أزهري ان لدى القطاع المصرفي القدرة على دعم الاحتياجات التمويلية للقطاعين العام والخاص بسبب سيولته الوفيرة، وعزا تباطؤ الأسواق النقدية والمصارف الى الظروف التشغيلية، مطمئناً الى تعامل القطاع المصرفي الجيد مع الأزمات الحالية من خلال سياساته الإئتمانية الوقائية وحفاظه على نسب مرتفعة من السيولة وكفاية رأس المال والمؤونات، متوقعاً له في حال حصول انفراجات سياسية استعادة كامل حيويته، معتبراً ان إقرار قوانين مكافحة تمويل الإرهاب وغسل الأموال ونقلها وغيرها ترك أثراً طيباً على سمعة القطاع والتزاماته الدولية وعزز بالتالي تصنيفاته الإئتمانية المحتملة، لافتاً الى تحقيق البنك ارباحاً بنهاية الفصل الثالث من ٢٠١٥ وصلت الى ٢٨٩,٨ مليون دولار بزيادة ٧,٦ في المئة عن الفترة نفسها من العام ٢٠١٤، مؤكداً حفاظه على موقع مالي متين وكفوء تمثل بكفاية رأس مال (بازل ٣) بلغت ١٧,٨ في المئة ونسبة سيولة أولية بلغت ٦٦ في المئة.

إقرار قوانين مكافحة تمويل الإرهاب وغسل الأموال ونقلها ترك أثراً طيباً على سمعة القطاع والتزاماته الدولية

قطاع داعم للقطاعين العام والخاص

■ في ظل شلل المؤسسات والاوضاع المحيطة بلبنان هل ترون ان القطاع المصرفي اللبناني لا يزال قادرا على دعم الاقتصاد وتمويل القطاعين العام والخاص؟

– كل المؤشرات تدل الى ان لدى القطاع المصرفي القدرة على دعم الاحتياجات التمويلية للقطاعين العام والخاص بسبب سيولته الوفيرة والزيادة بهذه السيولة التي تتمثل بارتفاع الودائع بمعدل يفوق الـ ٥ في المئة، رغم شلل المؤسسات الدستورية والتباطؤ الاقتصادي، ونظرة الى المؤشرات نجد ان التسليفات للدولة وصلت الى ٢٠,٦ في المئة فقط من اجمالي موجودات القطاع المصرفي، اما بالنسبة الى القطاع فقد بلغت التسليفات حتى نهاية الفترة نفسها ٥٢,٦ مليار دولار بزيادة ٥,٣ في المئة عن الفترة نفسها من عام ٢٠١٤. وفي موازاة ذلك بلغت احتياطات القطاع المصرفي (النقد والودائع لدى مصرف لبنان) ٦٩,٧ مليار دولار، وهي طبعا نسبة مرتفعة من السيولة بكل المعايير الدولية.

تعامل جيد مع الأزمات

■ الملاحظ ان معدلات نمو الودائع لدى المصارف بدأت بالتراجع وكذلك الارباح، كيف يمكن للقطاع المصرفي ان يحقق نتائج جيدة في ظل ما يعانيه لبنان من ازمات وتداعيات المنطقة العربية؟

– نلحظ بسبب الظروف التشغيلية التي تمر بها الاسواق النقدية تباطؤا في الاسواق النقدية وبالتالي في المصارف، اذ وصلت ودائع القطاع حتى نهاية ايلول ٢٠١٥ الى ١٤٩,٢ مليار دولار بزيادة ٥ بالمئة عن الفترة نفسها من عام ٢٠١٤. كما وصلت ارباح المصارف في ٢٠١٤ الى ما يعادل الـ ١,٦٨ مليار دولار بزيادة سنوية بلغت ٢,٦ في المئة. وفق هذه المؤشرات تمكن القطاع المصرفي من التعامل الجيد مع الازمات الحالية من خلال سياساته الائتمانية الوقائية والحفاظ على نسب مرتفعة من السيولة وكفاية رأس المال والمؤونات، اضافة الى سياساته في التوسع الخارجي التي نوعت ايراداته ومخاطره، وفي الحقيقة ان خبرة القطاع المصرفي وسياساته الملائمة وتعاونه الوثيق مع اجراءات مصرف لبنان ستمكنه من تحقيق معدلات نمو قوية ومن استعادة كامل حيويته لو حصلت انفراجات سياسية حثيثة كما نأمل في المستقبل القريب.

تشريعات عززت سمعة القطاع

■ هل ترون ان مجلس النواب بإقراره المشاريع المالية في جلسة تشريع الضرورة جنّب القطاع المصرفي الوقوع في مطبات، او انه مطالب بأكثر على هذا الصعيد؟

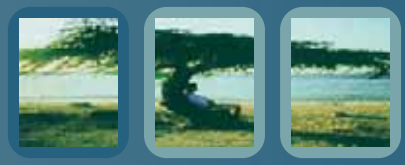
– اقرار مجلس النواب للمشاريع المتعلقة بقوانين مكافحة تمويل الارهاب وغسل الاموال ونقلها والتشريعات المعنية بالاقراض بالقطع الأجنبي والقروض من المؤسسات الدولية كانت ضرورية جداً، وقد تركت أثراً طيباً على سمعة القطاع والتزاماته الدولية وعززت بالتالي تصنيفاته الإئتمانية المحتملة. وبالطبع، نتمنى ألا تقف التشريعات عند هذا الحد، بل ان تتعداها لتشمل كل المجالات الإقتصادية والمالية كقانوني الشراكة والإيجار وغيرهما.

٧,٦ في المئة نمواً في الأرباح

■ ما تقويمكم للنتائج التي حققها مصرفكم خلال ٢٠١٥؟

– جاءت نتائج بنك لبنان والمهجر حتى نهاية الفصل الثالث من عام ٢٠١٥ جيدة ومعقولة في ظل الظروف الإستثنائية التي ما يزال يعمل بها. فقد ارتفعت أرباح المصرف الى ٢٨٩,٨ مليون دولار بزيادة ٧,٦ في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. ونتج عنها اعلى مردود على متوسط رأس المال بين البنوك المدرجة بلغ ١٥,٢ في المئة. واللافت ان أغلب الإرتفاع في الارباح جاء من الإرتفاع في ارباح وحدات البنك الخارجية. كما ارتفعت الموجودات الى ٢٨,٩ مليار دولار بزيادة ٥,٢ في المئة وازدادت حقوق المساهمين الى ٢,٦٢ مليار دولار بزيادة ٤,٤٣ في المئة. وحافظ البنك على موقع مالي متين وكفوء تمثل بنسبة كفاية رأس مال (بازل ٣) بلغت ١٧,٨ في المئة. ونسبة سيولة أولية بلغت ٦٦ في المئة، ونسبة تغطية للقروض المشكوك بتحصيلها بالمؤونات الخاصة الإجمالية والضمانات العينية بلغت ١,٦٢ في المئة، وأدنى نسبة للكلفة الى الإيرادات بين البنوك المدرجة بلغت ٣٧,١ في المئة. ■





www.sosevasanme.com



Evasan
MEDICAL ASSISTANCE

د. فرنسوا باسيل (رئيس مجموعة بنك بيبلوس BYBLOS BANK):

استمرار تدفق الودائع الى المصارف هو السبب الرئيسي لاستمرار الاستقرار على كل الاصعدة



عوّدنا الدكتور فرنسوا باسيل الرئيس السابق لجمعية المصارف والرئيس الحالي لمجموعة بنك بيبلوس ان يصف الواقع كما هو فلا تمويه ولا تجميل في جوابه على اي سؤال.

بالنسبة الى تخفيض وكالات التصنيف الدولية للمصارف اللبنانية من مستقر الى سلبي يقول ان وكالة STANDARD & POOR'S عزت تعديل نظرتها المستقبلية الى الاثر السلبي من عدم اليقين السياسي الداخلي وعدم الاستقرار السياسي الذي يحدّ من قدرة المسؤولين على تنفيذ الاصلاحات الاقتصادية المتوسطة والطويلة الاجل. ويستعين باسيل بما اشارت اليه الوكالة عن الثقة القوية بالنظام المصرفي اللبناني المدعومة من سياسات مصرف لبنان للحفاظ على مستوى مرتفع من احتياطات العملات الاجنبية واشارتها ايضا الى تدفق الودائع والى استعداد وقدرة القطاع المصرفي على الاستمرار في الاكتتاب بالسندات الحكومية.

وتأكيدا على قناعاته المستوحاة من تجاربه ووساعة معرفته بأوضاع القطاع، يثبت ما قالته الوكالة عند تخفيضها لتصنيف المصارف اللبنانية المرتبط لزاما بالتصنيف السيادي للدولة «ان اعتماد الحكومة على مصدر وحيد لتمويل احتياجاتها هو ضعف هيكلي يزيد من تعرض لبنان لظروف مالية واقتصادية سيئة».

وباستطراده على ما قالته الوكالة قال الدكتور باسيل ان القطاع المصرفي اثبت مرارا قدرته على التأقلم مع التطورات السياسية والأمنية وان ادارة المصارف اتخذت على مر السنين العديد من الاجراءات للتأقلم مع هذه الحالة، ما جنّب القطاع الكثير من التداعيات السلبية للازمات المحلية والاقليمية والدولية

وإذ طمأن د. باسيل المودعين بأن أموالهم في المصارف اللبنانية بمنأى عن أي خطر وأنهم لن يخسروا ليرة لبنانية واحدة وقد اثبتت التجارب ان المودع اللبناني لم يخسر فلساً من أمواله المودعة في المصارف التجارية اللبنانية، انتقل للرد على بقية الأسئلة بالصراحة والموضوعية والجرأة، ذاكراً بالحرف الواحد: «هناك من يعتقد ان القطاع المصرفي اللبناني لا يتأثر بمجريات الأحداث السياسية والأمنية والإقتصادية، وكأنه موجود على جزيرة معزولة ويستمر بتحقيق ارتفاعات قياسية في أرباحه».

وذكر الدكتور باسيل ان نتائج القطاع المصرفي المحققة في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٥ أظهرت تباطؤاً في الأداء خصوصاً في ما يختص بمؤشرات نمو الأرباح والعائد على الأصول والعائد على حقوق المساهمين.

فالركود الإقتصادي السائد منذ العام ٢٠١١ ألحق ضرراً بأرباح المصارف.

وفي ما يلي نص الأسئلة والأجوبة مع رئيس مجموعة بنك بيبلوس د. فرنسوا باسيل:

بالرغم من كل التجارب المرّة التي مرّ بها لبنان لم يخسر المودع فلسا من ودائعه في المصارف اللبنانية

مطلوب إعادة النظر بالتصنيف الإئتماني

■ ذكرت وكالات التصنيف العالمية بأن المصارف في لبنان تغطي نسبة ٥٥ بالمئة من الدين العام وهي متفقة على أن القدرة الائتمانية لدولة لبنان على المدى البعيد سلبية CREDIT RATING LONG TERM NEGATIVE. هل أن هذا الامر يثير قلقاً لديكم؟ وكيف تطمئنون المودعين الى ان اموالهم لن تكون معرّضة على المدى الطويل للضياع؟

– تمنح وكالات التصنيف الدولية المصارف اللبنانية التصنيف الائتماني نفسه الذي تمنحه للدولة اللبنانية، أي أنّ تصنيف المصارف لا يمكن أن يتعدى التصنيف السيادي للبنان بحسب هذه الوكالات. وتحمل المصارف التجارية ٥٤ بالمئة من الدين العام ما يشكل ٢١ بالمئة من موجوداتها المجمعة. وهذا عامل أساسي لارتباط تصنيف المصارف بالتصنيف السيادي بحسب الوكالات. وتغيير وكالة Standard & Poor's مؤخراً النظرة المستقبلية لتصنيف الدين العام من «مستقر» الى «سلبي» أدى إلى تغيير النظرة المستقبلية لتصنيف المصارف من «مستقر» إلى «سلبي» بالرغم من ربحية الأخيرة وحسن إدارتها. وعزت الوكالة التعديل في النظرة المستقبلية إلى الأثر السلبي من عدم اليقين السياسي الداخلي وعدم الاستقرار في المنطقة على النمو الاقتصادي في لبنان. وأضافت أنه من شأن استمرار عدم الاستقرار السياسي أن يحدّ من قدرة المسؤولين على تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية المتوسطة والطويلة الأجل. وأشارت الوكالة إلى أن سير العمل في الدولة إلى تراجع، نظراً إلى أن لبنان يشكو من غياب رئيس للجمهورية منذ أيار ٢٠١٤، ونظراً إلى فشل مجلس النواب في إقرار موازنة عامة منذ العام ٢٠٠٥ وتصويته على تمديد فترة ولايته لغاية ٢٠١٧.

تابع **باسيل**: في المقابل، أشارت الوكالة إلى أن الثقة في النظام المصرفي اللبناني قوية، وهي مدعومة من سياسات مصرف لبنان للحفاظ على مستوى مرتفع من احتياطات العملات الأجنبية. وقالت أن القدرة على خدمة الدين العام تعتمد بشكلٍ أساسي على تدفق الودائع وعلى استعداد وقدرة القطاع المصرفي على الاستمرار في الاكتتاب بالسندات الحكومية. وأضافت أن اعتماد الحكومة على مصدر وحيد لتمويل احتياجاتها هو ضعف هيكلي يزيد من تعرض لبنان لظروف مالية واقتصادية سيئة. وتوقعت أن تنمو الودائع المصرفية بنسبة ٦ بالمئة هذا العام، وهذا كافٍ لتمويل احتياجات القطاع العام والخاص. وتلتقي المصارف مع وكالات التصنيف على أن اعتماد الدولة على القطاع المصرفي لتمويل احتياجاتها يشكل ضعفاً هيكلياً. هذا وتشجع المصارف الدولة على تخفيض حاجاتها للاستدانة وعلى تنويع مصادر تمويلها. وتعتبر أيضاً المصارف أن تقييد تصنيفها الائتماني بالتصنيف السيادي يجب أن يتغير، إذ إن المصارف أثبتت حسن إدارتها وقدرتها على اجتذاب الودائع في أصعب الظروف، وأثبتت أيضاً شفافيتها وحفاظها على مستوى عالٍ من الملاءة والسيولة فضلاً عن تطبيق المعايير الدولية. لذلك، يجب على وكالات التصنيف إعادة النظر بمعايير تصنيف المصارف اللبنانية بالتحديد ومنحها تصنيفات أعلى

من التصنيف السيادي.

استطرد د. **باسيل** ان القطاع المصرفي اللبناني أثبت مراراً قدرته على التأقلم مع التطورات السياسية والأمنية، كما مع التغيرات المالية والاقتصادية إن كانت محلية أو إقليمية أو عالمية. وأن إدارات المصارف في لبنان تدرك حالة النقص في استقرار البيئة التشغيلية للقطاع، وقد اتخذت على مر السنين العديد من الإجراءات للتأقلم مع هذه الحالة، ما جنّب القطاع الكثير من التداعيات السلبية للأزمات المحلية والإقليمية والدولية، ورفع مستوى ثقة المودع والمقترض والمساهم في المصارف اللبنانية.

وقدرة المصارف على اجتذاب الودائع بشكلٍ مستمرّ، بالرغم من الأوضاع الأمنية والسياسية غير المستقرة، تعود الى ثقة المودعين بالمصارف التجارية اللبنانية وبإداراتها. وان استمرار تدفق الودائع إلى المصارف هو السبب الرئيسي لاستمرار الإستقرار الإقتصادي والمالي والنقدي في لبنان.

وطمأن المودعين

وقال بثقة: أُطمئن المودعين أن أموالهم في المصارف اللبنانية بمنأى عن أي خطر، وأنهم لن يخسروا ليرة لبنانية واحدة ويستطيعون الولوج إلى ودائعهم بغض النظر عن الأوضاع السياسية والأمنية والاقتصادية. وقد أثبتت التجارب أن المودع اللبناني لم يخسر فلساً من أمواله المودعة في المصارف التجارية اللبنانية، وذلك بالرغم من كل التجارب المرة التي مر بها لبنان خلال العقود الأربعة المنصرمة. وان تصنيف لبنان الائتماني لا يحدّ بأي شكل من الأشكال من قدرة المصارف على تلبية طلبات المودعين أو قدرتهم على الولوج إلى ودائعهم.

نمو في ظل الركود الإقتصادي

■ **النتائج المعلنة للأشهر التسعة الأولى من سنة ٢٠١٥ تظهر نمواً للأرباح الصافية نسبته ٧,٥ بالمئة مقارنة مع الأرباح المسجلة في العام الماضي. كيف يمكن تفسير هذا النمو في ظل الركود التجاري والسياحي والعقاري؟**

– هناك من يعتقد أن القطاع المصرفي اللبناني لا يتأثر بمجريات الأحداث السياسية والأمنية والاقتصادية، وكأنه موجود على جزيرة معزولة ويستمر بتحقيق ارتفاعات قياسية في أرباحه. فهذه الصورة الكاريكاتورية بعيدة كل البعد عن الواقع، إذ إن أي قطاع مصرفي في العالم، وليس فقط القطاع المصرفي اللبناني، من أكثر القطاعات تأثراً بالأوضاع السياسية والاقتصادية لأنه يسلف جميع القطاعات، ولأن بيئته التشغيلية تتأثر بالتطورات على الساحة السياسية والأمنية والاقتصادية. فكيف إذا كانت معظم القطاعات الاقتصادية بحالة تباطؤ أو ركود أو حتى انكماش كما هي حال الاقتصاد اللبناني؟ إن تسليفات المصارف اللبنانية للقطاع الخاص في لبنان بلغت ٥٣ مليار دولار لغاية تشرين الأول ٢٠١٥، أي ما يعادل ١٠٢ بالمئة من الناتج المحلي تقريباً، وهي نسبة مرتفعة وتعكس التسليفات المصرفية لمجمل القطاعات في لبنان. كيف للقطاع المصرفي إذاً ألا يتأثر بالوضع الاقتصادي الهش في لبنان، وبتداعيات الفراغ السياسي والشلل المؤسساتي محلياً، وبالأزمة السورية إقليمياً؟

تراجع العائد بنسبة ١١,٥٢٪

وأضاف رئيس مجموعة بنك بيبلوس: وإذا ارتكزنا على نتائج القطاع المصرفي المحققة في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٥، نلاحظ تباطؤاً في الأداء مقارنةً مع السنوات السابقة، خصوصاً في ما يختص بمؤشرات نمو الأرباح والعائد على الأصول والعائد على حقوق المساهمين. في الواقع، إن الركود الاقتصادي السائد منذ العام ٢٠١١ ألحق الضرر بأرباح وربحية المصارف، بحيث انخفضت نسبة العائد على متوسط الموجودات للمصارف الأربعة عشر الأولى في لبنان من ١,٢٦بالمئة في العام ٢٠١٠ إلى ١,٠١ بالمئة في العام ٢٠١٤، أي ما يعتبر عائداً منخفضاً مقارنةً بمعايير الأسواق الإقليمية والناشئة. وتراجعت أيضاً نسبة العائد على متوسط حقوق المساهمين -- وهو مقياس أساسي لجذب المستثمرين الجدد والاحتفاظ بالمساهمين الحاليين -- للمصارف نفسها من ١٤,٢٤ بالمئة في العام ٢٠١٠ إلى ١١,٥٥ بالمئة في العام ٢٠١٤. وهذا المنحى مستمرّ في ٢٠١٥، فقد تراجعت ربحية المصارف الأربعة عشر الأولى في لبنان في الأشهر الثلاثة الأولى من العام ٢٠١٥، بحيث تراجع العائد على متوسط حقوق المساهمين إلى ١١,٥٢ بالمئة وبقي العائد على متوسط الموجودات ١,٠١ بالمئة.

قيمة القروض السكنية ١١ مليار دولار

■ **لقد أطلقتم مؤشر بنك بيبلوس للطلب العقاري في لبنان. هل لك ان تحدثنا عن أهمية هذا المؤشر ونتاجه؟**

– في أول مبادرة من نوعها في لبنان والعالم العربي، أطلقت مجموعة بنك بيبلوس مؤشر بنك بيبلوس للطلب العقاري في لبنان. ويشكل المؤشر مقياساً للطلب المحلي على المنازل والوحدات السكنية في البلاد. وتكمن أهمية المؤشر في كون القطاع العقاري محركاً أساسياً للاقتصاد اللبناني وبكونه يمثل حوالى ١٤ بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي. كما وتساهم حركة الطلب على الوحدات السكنية في نشاط وقرارات المطورين، والمقاولين، والمقاولين الثانويين، ومزودي السلع والخدمات للقطاع، على سبيل المثال لا الحصر. كما ويمثل شراء منزل أحد القرارات الاستثمارية الأكثر أهمية بالنسبة للبنانيين، وقيمة المنزل تكون عادةً الأصل غير المالي الأكثر أهمية بالنسبة إلى اللبناني المقيم. علاوةً على ذلك، بلغت القروض السكنية ١١ مليار دولار أميركي، أي ما يمثّل حوالى ١٧,٤ بالمئة من تسليفات القطاع المالي المستعملة.

ومؤشر بنك بيبلوس للطلب على العقارات في لبنان يلبي حاجة رئيسية في السوق من خلال توفير مقياس ذات مصداقية للطلب على الوحدات السكنية والمنازل. كما ويسد فجوة إحصائية كبيرة من خلال قياسه قطاعاً أساسياً يحرك النشاط الاقتصادي، ويرفع مستوى الشفافية في الاقتصاد اللبناني وفي القطاع العقاري بالذات، ويقدم أداة تحليلية جديدة للأطراف المحلية والإقليمية والدولية المعنية.

وإطلاق المؤشر يشكل أيضاً جزءاً من رؤية مجموعة بنك بيبلوس لرفع مستوى الشفافية في الاقتصاد اللبناني، وعنصراً أساسياً في إستراتيجية المصرف الهادفة إلى الاعتماد في عملية صنع القرار على مؤشرات صلبة وتحليل موثوق به. وإن المؤشر يشكل أداة أساسية لتقييم التطورات في سوق العقارات المحلي، وبالتالي، لفهم العوامل المؤثرة في القطاع.

أما بالنسبة للنتائج، يقول رئيس مجموعة بنك بيبلوس د. **فرنسوا باسيل** فقد أظهر المؤشر أن الطلب العقاري بدأ بالارتفاع في العام ٢٠٠٨ وتسارعت وتيرة الطلب في العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠، مما أدى الى ارتفاع المؤشر بنسبة ٨٠ بالمئة في هذه الفترة. وقد انخفض المؤشر بنسبة ٤٠,٢ بالمئة في العام ٢٠١١ وبنسبة ٣٣ بالمئة في العام ٢٠١٢. ثم ارتفع بنسبة ١٩بالمئة في العام ٢٠١٣، وتراجع بنسبة ٣١ بالمئة في العام ٢٠١٤ وارتفع بنسبة ١٣ بالمئة في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٥. وبهذا يكون المؤشر قد تراجع بنسبة ٦٣ بالمئة بين سنة ٢٠١٠ والأشهر التسعة الأولى من ٢٠١٥.

الطلب على العقارات تأثر بتراجع ثقة المستهلك

وينهي **باسيل** حديثه بالكشف على «نتائج مؤشرنا تدل على أن الطلب على العقارات في لبنان تأثر بشكلٍ كبير بمستوى المخاطر السياسية والنمو الاقتصادي وثقة المستهلك، ذلك أن الطلب العقاري على الوحدات السكنية في لبنان سجل أعلى مستوى له بين أيار ٢٠٠٨ وآب ٢٠١٠، وهي فترة تميزت بتحسّن في الظروف السياسية والأمنية في البلاد، ولكن بتوقعات غير واقعية أيضاً، أدت إلى مضاربات في القطاع. هذا وبدأ الطلب على الوحدات السكنية بالانحسار عندما ارتفعت الأسعار إلى مستويات تتخطى إمكانيات معظم السكان، وعندما عادت التوترات السياسية في العام ٢٠١١ وارتفعت حدتها في السنوات اللاحقة، وعندما تباطأ النمو الاقتصادي ووصل إلى مستويات منخفضة جداً، وعندما تراجعت ثقة المستهلك في لبنان». ■



د. سليم صفير (رئيس مجلس ادارة مدير عام بنك بيروت):

يمر لبنان اليوم بأحسن احواله مصرفيا بموجودات وصلت الى ١٦٠ مليار دولار

يراقب الاوضاع المصرفية والاقتصادية في لبنان والعالم بكل دقة ليعرف اين يضع رجله ويحقق النجاح لمصرفه الذي كبر وتوسع لتتوزع فروعه والمصارف الشقيقة في اي دولة في العالم يتواجد فيها اللبنانيون.

أوصل د. سليم صفير بنك بيروت الى ما تنبأ به العارفون بديناميته وخبرته، فهو يشكل واحدا من مصارف الـ «الفا» الـ ١٤ ويسجل النتائج الجيدة والممتازة للمستثمرين في صناديقه (شاغلة شريحة كبيرة من المستثمرين).

يسجل بداية الاشادة الايجابية بالقطاع الخاص الذي هو اساس نجاح اقتصاد لبنان ويغمز من وكالات التصنيف التي شبهها بخبير حوادث السير الذي يعاين الحادث ويعد تقريراً يحدّد فيه المسؤولية (خلافاً لصلاحياته وفقاً لمرسوم تعيين الخبراء فالذي يحدد المسؤولية هو القضاء)، وبحماسة ظاهرة كرد على تقارير وكالات التصنيف يقول: «من جهتي اؤكد ان لا خوف على اموال المودعين وهم مرتاحون مع المصارف اللبنانية، ولولا ذلك لما وضعوا اموالهم فيها».

وكما في كل اجوبته يتعامل مع الحدث بموضوعية ويعتبر ان لا حماية كاملة للمصارف اللبنانية من خطر الاختراق الالكتروني، فالمصارف تعرف عملاءها فردا فردا ولا تجري اي عملية تحويل مالي الا بعد الاتصال بالعميل. ويقول د. صفير «اللبناني شديد الذكاء يستخدم عقله ولا يعمل بشكل آلي كالاوروبي».

المصارف تعرف عملاءها فردا فردا ولا تجري اية معاملة تحويل مالي الا بعد الاتصال بالعميل

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروبا ومآسي وتقلبات في اسعار النفط والغاز فكيف اثر ذلك على القطاع المصرفي في لبنان؟

– قبل الحديث عن القطاع المصرفي في لبنان لا بد من التطرق الى وضع القطاع الخاص باعتبار أن المصارف تخدم هذا القطاع، وكلما كان مزدهرا ازدهر العمل المصرفي ، بمعنى آخر ان تطور القطاع الخاص واتساع الاسواق ينعكس على القطاع المصرفي وتطوره، وقد وسعت المصارف اللبنانية نشاطها الى الخارج مواكبة لانتقال فئات واسعة من المجتمع اللبناني للعمل خارج الحدود، والمعروف ان هذه الفئات تؤلف القطاع الخاص اساس نجاح اقتصاد لبنان والقطاع المصرفي فيه داخليا وخارجيا.

وكالات التصنيف تعمل كخبراء السير

■ ذكرت احدى وكالات التصنيف العالمية ان البنوك اللبنانية تموّل ٥٥ في المئة من الدين العام وان التصنيف البعيد للبنان يتجه نحو السلبية فهل هذا يثير التخوف من الوضع وكيف تضمنون للمودعين اموالهم وسط هذه التصنيفات السلبية؟

– علينا النظر الى الاقتصاد بطريقة مختلفة فلا المودع ولا القطاع العام او وكالات التصنيف ستدق جرس الانذار، ثم ان وكالات التصنيف تعمل كخبير حوادث السيارات الذي يعاين الحادث، ويعدّ تقريرا يحدد فيه المسؤولية. من جهتي أؤكد ان لا خوف على اموال المودعين وهم مرتاحون مع المصارف اللبنانية ولولا ذلك لما وضعوا اموالهم فيها. ثمة ثقة بالقطاع المصرفي في لبنان، واي من المصارف لم يحاول خداع عملائه حتى في اصعب الظروف والاوقات، لقد عانت المصارف اياما صعبة اشد مما عانته ايام الحرب اللبنانية ولم تتلكأ في دفع اموال المودعين ولبنان اليوم يمر بأحسن احواله مصرفيا وللمرة الاولى تصل موجودات المصارف الى ١٦٠ مليار دولار ومعنى ذلك ان القطاع المصرفي قوي جدا ومستقر.

الحماية الحقيقية في معرفة عميلك

■ انتشرت خلال الفترة الاخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK وقد تعرضت لهذه الاعتداءات العديد من المصارف العالمية فهل المصارف اللبنانية مهيأة لحماية نفسها من هذا الخطر؟

– مهما كانت المصارف مهيأة لجبه هذا الخطر فستبقى معرضة للاختراق اذ لا حماية كاملة وما من نظام حماية متكامل انما نحاول جهدنا لرد شر هذه الاعتداءات والفرق بين اللبناني والاوروبي في مواجهة حوادث الاختراق، ان اللبناني شديد الذكاء ويستخدم عقله ولا يعمل بشكل آلي كالاوروبي. انه يقرأ نص الرسالة الالكترونية ويستنبط ما وراء الحروف والكلمات وبالنتيجة فان المصارف اللبنانية تعرف عملاءها فردا فردا ولا تجري اي عملية تحويل مالي الا بعد الاتصال بالعميل.

قطاع رابح

■ رغم الركود الاقتصادي في لبنان الا ان البنوك حققت نموا في ارباحها وصل الى ٨ في المئة خلال الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠١٥ فكيف تفسرون ذلك؟

– لا يزال القطاع الخاص يعمل ويحقق ارباحاً معقولة اذ ليست كل القطاعات تعاني انكماشا بالكامل ثم ان الدورة الاقتصادية تسير بشكل طبيعي، وان انكمش سوق العقار ففي قطاع الوحدات السكنية التي يفوق سعرها ٥٠٠ الف دولار لارتباط سوقها بالمغتربين والرعايا الخليجيين، بينما العقارات دون هذا المبلغ فسوقها جيدة ومميزة وتسير طبيعيا.

نتوسع حيث نجد رواجاً لمنتجاتنا

■ ما هي آخر المستجدات والتوسعات في بنك بيروت؟

– نتوسع داخل لبنان وفي الدول الموجودين فيها وفي الوقت نفسه نحسن اداءنا ونقدم منتجات مبتكرة تلبي طموحات عملائنا واحتياجاتهم. راهنا العمل المصرفي شديد الصعوبة في الخارج، فأوروبا لديها مشكلاتها الاقتصادية ومع انخفاض اسعار النفط بات لافريقيا ودول الخليج متاعبها ايضا، غير اننا وبرغم كل ذلك نحقق نموا جيدا في عمان وفي استراليا برغم تدني الاسهم، لكن استراليا دولة كبيرة واقتصادها قوي، وثمة مجال للتوسع في سوقها الواعدة كما لدينا حضورنا الفاعل في المملكة المتحدة.

■ كيف كانت النتائج لعام ٢٠١٥؟

Description (USD million)	Balance 30-Sep-14	Balance 30-Sep-15	YOY Growth Amount	YOY Growth %
Total Assets	13,974	15,386	1,412	10.10 %
Customers' deposits	10,408	11,495	1,087	10.45 %
Loans to Customers	4,105	4,169	64	1.56 %
Shareholders' Equity	1,756	1,992	236	13.44 %
Net Profit	123	138	15	12.03 %

بنك بيروت ش.م.ل.
Bank of Beirut s.a.l.
Banking Beyond Borders

Your constant support drives our success

PRODUCT AWARDS 2015:

- **Best Home Finance Product** | Housing Loan LBP
- **Best Fund** | Optimal Investment Fund
- **Best SME Card** | Visa Business Card
- **Best Cash Management**

Lebanon | UK | Germany | Sultanate of Oman | Australia | Cyprus | UAE | Nigeria | Ghana

www.bankofbeirut.com
24/7 Customer Service
1262 | +961 5 955 262

طارق خليفة (رئيس مجلس الإدارة - مديرعام بنك الاعتماد المصرفي ش.م.ل. / Creditbank s.a.l.)



تدنّي التصنيف قد يؤدي الى ضبط العجلة الاقتصادية ولكنه حتماً لا يهدد ودائع المواطنين ولا دورة المصارف

رئيس مجلس الإدارة ومدير عام بنك الاعتماد المصرفي Creditbank طارق خليفة نفى ان يؤثر التصنيف الإئتماني للدولة على ودائع المواطنين ودورة المصارف، وعزا التحدي الأساسي لما يمر به لبنان الى غياب الاستقرار السياسي والأمني الذي ينعكس على التصنيف السيادي، متوقعاً إمكانيّة تداعيات لأزمة اقتصادية قد تظهر خلال ٢٠١٦ و٢٠١٧ مما ينعكس سلباً على نمو مجمل المصارف، مسلطاً الضوء على ميزتين يتمتع بهما «الإعتماد المصرفي» هما التنويع في المنتجات وتحسين الخدمات اللوجستية، موضحاً تركيز إدارة البنك على النمو قبل الربحية، كاشفاً عن إستراتيجية توسّعية بهدف الارتقاء بنوعية الخدمات المقدمة في ظل الأوضاع غير المستقرة. تشعر وانت تستمع الى طارق خليفة بإستمراريّة الرؤية الإستراتيجية في كل المراحل والحرص على تطمين المودعين على أموالهم وذلك بكل موضوعيّة واحتراف مهني.

■ اشارت وكالات التصنيف العالمية الى ان المصارف اللبنانية تمول ٥٥ في المئة من الدين العام، وان القدرة الائتمانية على المدى البعيد سلبية. في رأيكم هل هذا يخلق تخوفا على اموال المودعين؟

– تكتتب مصارف لبنان في الدين العام الداخلي وهذا ليس بواقع جديد، في حين ان الوضع الحالي افضل مقارنة بما كان عليه سابقاً.

لا شك في ان التصنيف الائتماني للدولة قد يؤثر سلباً على استقطاب الودائع والاستثمارات الخارجية وبالتالي على الوضع الاقتصادي، كما وان التصنيف يؤدي الى ضبط العجلة الاقتصادية في البلاد ولكنه لا يهدد ودائع المواطنين ودورة المصارف، بحيث تكمن المشكلة الاساسية في غياب الاستقرار السياسي والأمني الذي ينعكس على التصنيف المعطى لنا وليس بحسب المعيار الاقتصادي.

ومن وجهة نظري، لا اجد اي خوف على الودائع انما بوجود تراجع في التصنيف قد يكون هناك ضغط على الربحية والجدوى.

انعكاسات الأزمة في ٢٠١٦ و٢٠١٧

■ التوجه الغالب في القطاع المصرفي هو التخلي عن البطاقات البلاستيكية والمعاملات الورقية واستعمال الادوات الالكترونية بديلا منها، هل ان هذا التطوّر يرفع مستوى اخطار التزوير والاحتيال التي تتعرض لها المصارف ام انه يخفف منها؟

– الادوات الالكترونية في تقدم سريع ومستمر وكذلك عمليات القرصنة وهذا ما يمكن وصفه بحرب مستمرة وصراع دائم وفي طريق التطور والتوسع، في حين أنه يستحيل عدم مواكبة التوجه العالمي في ما يتعلق بالتبادل الإلكتروني، وفي الوقت نفسه متابعة كيفية تأقلم الأسواق الأجنبية مع هذا الواقع.

أجد ان التطوّر الذي سنشهده في المستقبل من شأنه تسهيل التعرف الى مصادر عمليات التزوير والاحتيال وبالتالي تفادي أخطارها.

■ تشير الإحصاءات الأخيرة الى تحقيق المصارف اللبنانية خلال الأشهر التسعة الاولى من العام ٢٠١٥ نمواً في الأرباح تراوحت نسبته بين ٨ و٩ في المئة، في رأيكم كيف تمكنت المصارف من تحقيق هذا النمو في حين تعاني معظم القطاعات التجارية ركوداً؟

– من المنطقي أن ينعكس الوضع الإقتصادي المأزوم سلباً على نتائج المصارف على المدى الطويل وتأثيره هذا غير مباشر، وبالتالي النمو في الأرباح الذي حققته المصارف هذا العام لا يشير الى انتفاء وجود أزمة اقتصادية قد تكون لها تداعياتها بعد فترة معينة. ومن المتوقع ان تظهر انعكاسات الأزمة التي نعيشها حالياً خلال سنتي ٢٠١٦ و٢٠١٧، وهذا يفرض علينا الحذر من المرحلة المقبلة والعمل على التأقلم مع واقع جديد، إذ ان حجم السوق يتقلص وهذا بالتأكيد ينعكس على نمو مجمل المصارف رغم ان تأثيره على بعضها سيكون أخف وطأة قياساً لحجمها وقدرتها التنافسية.

نتمتع بميزتي التنويع في المنتجات وتحسين الخدمات اللوجستية

التنويع وتحسين الخدمات اللوجستية

■ ما هي المنتجات التي كنتم السبّاقين في طرحها خلال عام ٢٠١٥؟

– يتصف بنك الإعتماد المصرفي بميزتين: الاولى هي التنويع في المنتجات وعدم التخصص في منتج معين، إذ ننشط بتقديم منتجات ملائمة للشركات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فضلاً عن قطاع التجزئة. أما الميزة الثانية فهي حضورنا في جميع الأسواق. وخلال عام ٢٠١٥، قمنا بتحسين الخدمات اللوجستية وتطوير الخدمات والمعاملات المصرفية الإلكترونية الأمر الذي ساهم في خدمة العملاء في مجالي التسويق والبيع، بمعنى اننا لم نركّز حصراً خلال ٢٠١٥ على ابتكار نوعية خدمات جديدة بل كان سَعْينا يهدف الى تحسين الأداء داخل المصرف، بما يساعد على إنجاز المعاملات بطريقة أسهل وأسرع. وبالتالي كان التركيز أكبر على الخدمة وجودتها وليس فقط على عمليات الإيداع والسحب.

■ كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠١٥؟

– حققنا نمواً تجاوزت نسبته ١٠ في المئة، وزادت الارباح بنسبة تخطت ٢٥ في المئة، في حين لم تشهد نفقات البنك تقلصاً نظراً لورشة العمل التي قمنا بها من أجل تحسين الخدمات اللوجستية.

الجدير ذكره ان تركيز البنك ينصب على النمو كأولويّة وليس على الربحية حصراً، لا سيّما أن تحقيق النمو دلالة على ثقة العملاء بالبنك ورضاهم عن الخدمات والمنتجات التي يقدمها.

تعامل مع شركات تأمين قائمة

■ هل لديكم نيّة للتوجه نحو شركات تأمين؟

– نؤمن ان هناك مصالح معيّنة تدفع العميل الى الإلتزام مع شركة تأمين تابعة للمصرف الذي يتعامل معه، لا سيّما أنه قَد لا يملك حرية الإختيار، لذا ليس على المصرف ان يحدّد ويفرض على العميل شركة تأمين معينة بل ان يترك له حرية القرار.

نذكر ان مصرف لبنان قد أوجد مؤخراً حلا لترك حرية اختيار شركة التأمين للعميل.

من ناحية أخرى، تلجأ المصارف للتعامل مع شركات تأمين بهدف توفير تغطيات لأخطار محتملة قد يتعرّض لها العميل. من هنا يجب على المصارف أن لا تَعمد إلى تأسيس شركات تأمين تابعة لها بل من الأفضل التعامل مع شركات قائمة بذاتها، ومن أجل خدمة العميل بأفضل طريقة ممكنة، أسسنا شركة وساطة تأمين تاركين في الوقت نفسه للعميل حرية إختيار التعامل مع شركة التأمين التي تناسبه. ■



Best
SME Loan
2014 for the Levant area
by CPI FINANCIAL

الاعتماد المصرفي ش.م.ل

تمويل المشاريع -"SME"

النجاح يبدأ مع **الإرادة**، ويتحقّق عبر قوّة القدرات وبدعم **الخبرة والإحتراف**.
منكم الإرادة ولكم القوّة: الإعتماد المصرفي **"يضع بين يديك"** مجموعة متكاملة من الحلول المصرفيّة الشخصيّة، إضافةً الى خدماته الإستشاريّة والمؤسساتيّة.
بالإحتراف والدعم المالي، تتوفّر لكم البنية المثاليّة التي تمنح **إرادتكم كل القوّة.**

للإرادة قوّة

+961 1 501 600
www.creditbank.com

رامي النمر (رئيس فرست ناشونال بنك FNB):

نمو الودائع دونه في حجم الإقتصاد يصبح عبئاً كبيراً على قطاع المصارف



سأل رئيس فرست ناشونال بنك FNB رامي النمر عن كلفة تمويل القطاع المصرفي للإقتصاد اللبناني، إذ سيرفع تنامي الدين والشلل التام في المؤسسات المخاطر السيادية على القطاع وبالتالي سترتفع الكلفة كما ان المصارف ستعيد النظر في سياسة التمويل وهنا مكامن الخطر، ورأى ان نمو الودائع في المصارف الذي لايقابله نمو في حجم الإقتصاد يصبح عبئاً كبيراً على القطاع، مطمئناً الى بناء المصارف سياساتها وتوقعاتها ووضعها أهدافاً مرتكزة على النظرة المستقبلية، منوهاً بالدور الفعّال الذي أداه مصرف لبنان برئاسة الحاكم رياض سلامة في إقرار المشاريع المالية والمطلوبة من المجتمع الدولي، معتبراً ان هذه التشريعات والقوانين تلامس السرية المصرفية من دون ان تتدخل في رفعها اعتباطياً، متوقعاً نتائج جيدة للبنك.

امكانية التمويل موجودة

■ في ظل شلل المؤسسات والأوضاع المحيطة بلبنان، هل ترون ان القطاع المصرفي اللبناني لا يزال قادراً على دعم الإقتصاد وتمويل القطاعين العام والخاص؟

– يمكن للقطاع المصرفي ان يدعم الإقتصاد ويموّل القطاعين العام والخاص لكن بأي كلفة وما هي النتائج؟ فعلى صعيد الكلفة فإن تنامي الدين العام والشلل التام في المؤسسات كافة سيرفعان من المخاطر السيادية على القطاع المصرفي، وبالتالي في لحظة ما سترتفع الكلفة، كما ان المصارف ستعيد النظر في سياسة التمويل وهنا مكامن الخطر. أما على صعيد القطاع الخاص فالأمر يختلف بعض الشيء لأن التمويل يتم بعد دراسة وافية للمؤسسات التي تقوم بالاستلاف. من هنا نجد ان امكانية التمويل موجودة، لا بل ان المصارف تسعى الى زيادة الإقراض بشكل ملموس وبما يتلاءم ووضع كل مصرف.

الربحية ضمن الإطار المقبول

■ الملاحظ ان معدلات نمو الودائع في القطاع المصرفي بدأت بالتراجع وكذلك الأرباح. كيف يمكن للمصارف ان تحقق نتائج جيدة في ظل الأزمات وتداعيات الوضع في المنطقة؟

– من الطبيعي ان يتأثر القطاع بالأوضاع العامة في المنطقة بما فيها الأوضاع المعروفة في لبنان، إنما نسبة النمو رغم تباطئها تبقى جيدة إذا ما قارنا حجم الودائع في القطاع بحجم الإقتصاد، وبالتالي أي نمو في الودائع لا يقابله نمو في حجم الإقتصاد يصبح عبئاً كبيراً يكلف القطاع مبالغ طائلة لا لزوم لتحمّلها. يبقى ان ميزان المدفوعات هو المؤشر الأهم على هذا الصعيد كما ان الربحية لا زالت في الإطار المقبول، لطالما أيضاً كان المردود على رأس المال يفوق ١٠ في المئة لأي مستثمر في القطاع في ظل فوائد متدنية عالميا ومحلياً. إنما يبقى الأهم ان ننظر الى المستقبل الذي برأينا سوف يكون واعداً ونبني على الشيء مقتضاه. وهنا لا بد من الإشارة الى أن المصارف تبني سياساتها وتوقعاتها وتضع لنفسها أهدافاً مبنية على النظرة الى المستقبل.

■■■

التشريعات والقوانين الأخيرة تلامس السرية المصرفية من دون التدخل في رفعها اعتباطياً

■■■

تشريعات وقوانين تلامس السرية المصرفية

■ هل ترون ان مجلس النواب بإقراره المشاريع المالية في جلسة تشريع الضرورة جنّب القطاع المصرفي الوقوع في مطبات أو أنه مطالب بأكثر على هذا الصعيد؟

– بالتأكيد، القطاع المصرفي كان سيواجه ضغوطاً جدية تفوق قدرة القطاع على تحملها وتصل الى حدّ قطع التعاملات المصرفية الضرورية لخدمة القطاع المصرفي اللبناني، وبالتالي خدمة الإقتصاد ككل، في ضوء وضعه بمواجهة شاملة مع الدول والمؤسسات المصرفية العالمية التي يتعامل معها.

وهنا، لا بد من التنويه بالدور الفعّال الذي أداه مصرف لبنان برئاسة الحاكم **رياض سلامة** في إقناع المجلس النيابي بضرورة السير قدماً بالتشريعات المطلوبة من المجتمع الدولي، والتي كما نعلم جرى إجراء تعديلات جيدة على هذه التشريعات بما يتلاءم وأوضاعنا الإقتصادية والمالية والسياسية السائدة في لبنان، وبهذا وكما في كل مرة يتلقف المجلس النيابي الفرصة ولو في اللحظات الأخيرة. ومما لا شك فيه ان هذه التشريعات والقوانين تلامس السرية المصرفية دون ان تتدخل في رفعها بشكل إعتباطي وغير مدروس إلا ضمن شروط معينة وبالتنسيق مع الهيئات الرقابية، وهذا ما تمكن لبنان من تفاديه كما كان مطلوباً. وإنني لا أرى ان السرية المصرفية قد أطيح بها وبالأهداف التي وضعت في الأساس من أجلها في إطار الإستباحة بالقوانين والأنظمة والأصول الواجب اتباعها في التعاملات المصرفية.

أمل بعام أفضل

■ ما تقويمكم للنتائج التي حققها مصرفكم خلال ٢٠١٥؟

– نتوقع نتائج جيدة تتماشى مع النمو في القطاع ككل، وسيتبين ذلك بالأرقام التي ستعلن مع بداية العام ٢٠١٦، الذي نأمل ان يكون عاماً أفضل من العام ٢٠١٥ على الصعد كافة الأمنية والسياسية والإقتصادية، وان تكمل المصارف نموها وتأدية الدور المطلوب منها على صعيد تمويل حاجات القطاعين العام والخاص. ■

SPENDING IS EARNING



FNB REWARDS PROGRAM

Using your FNB credit card has never been more rewarding!

Spend with your credit card, earn points and redeem them for cash or valuable prizes and travel packages at fnb-rewards.com
Points can be earned and redeemed in Lebanon or abroad.

1244

First National Bank
FirstNationalBank

FIRST NATIONAL BANK s.a.l.

fnb.com.lb

أنور الجمّال (رئيس مجلس ادارة جمّال ترست بنك JTB):

قوة القطاع المصرفي اللبناني بالتزامه المعايير المصرفية الدولية



أكد رئيس مجلس إدارة مصرف «جمّال ترست بنك» أنور الجمّال قوة القطاع المصرفي اللبناني نتيجة التزامه المعايير المصرفية الدولية، وأوضح ان التحديات التي يواجهها القطاع تتمثل باستمرار الأزمات الداخلية والاقليمية، الى جانب تحدي الامتثال الهاجس الأساس للقطاع المصرفي العالمي، مشيراً الى تحقيق البنك نمواً سنوياً بنسبة ١٥ في المئة، مذكراً بدوره دعم الإقتصاد من خلال تمويل قطاعاته ودعم الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم، الى دعم الجالية اللبنانية في افريقيا، مبيناً خطة البنك التوسعية القاضية بتوسيع شبكة فروعه الى ٢٤ فرعاً من خلال افتتاح فرعين سنوياً.

الإمتثال هاجس أساس

■ تواجه المصارف اللبنانية تحديات جرّاء الشائعات التي تطاول بعضها، ما السبيل في رأيكم لتخطيها، وما الدور الذي على مصرف لبنان ان يؤديه مع لجنة الرقابة على المصارف للنهوض بالقطاع وازدهاره؟

– التحديات التي تواجه القطاع تحتم مزيداً من الالتزام العام ومن الحيطة والحذر وإن كان على حساب الربحية. لقد أضحى الامتثال COMPLIANCE العنوان الرئيسي بل الهاجس الأساس للقطاع المصرفي عالمياً، وتزداد أهميته ومخاطره في البلدان النامية أو التي تشهد اضطرابات أمنية وسياسية. انطلاقاً من ذلك، فإن عدم الإمتثال للقوانين المتعلقة بمكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب يحمل مخاطر كبيرة وكلفة عالية.

من هنا إلتزام المصارف اللبنانية الأنظمة والقوانين التي ترعى عمليات مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب، إضافة الى إلتزام القوانين الأخرى مثل قانون «فاتكا» برغم الأعباء المالية الإضافية التي تتحملها المصارف لتوفير البرامج المعلوماتية المتخصصة وتدريب العناصر البشرية وتأهيلها لتمكينها من القيام بمهماتها بشكل سليم وفقاً للمعلوماتية الدقيقة.

كما ان مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف وهيئة التحقيق الخاصة تولي هذا الموضوع أهمية استثنائية من خلال التعاميم والتعليمات الصادرة والتي تلزم كل المؤسسات المصرفية بما فيها المؤسسات المالية ومؤسسات الوساطة المالية وشركات الصيرفة ضرورة التقيد التام بالتوصيات الصادرة عن مجموعة العمل المالي العالمية (FATF). وفي هذا السياق، ننوه بإقرار مجلس النواب ثلاثة مشاريع قوانين جنّبت لبنان قرارات غير ايجابية كان يمكن ان تصدر تجاهه.

دورنا دعم الإقتصاد من خلال تمويل قطاعاته ودعم الأعمال الصغيرة والمتوسطة

١٥ في المئة نمواً سنوياً

■ ما تقويمكم لنتائج البنك للعام ٢٠١٥؟

– أظهرت بيانات جمّال ترست بنك ش.م.ل. خلال الأعوام الخمسة الماضية تحقيق نسب نمو فاقت تلك المحققة في القطاع المصرفي وفي المصارف المشابهة على مستوى كل المؤشرات المصرفية. هذا الأمر يعكس استراتيجية المصرف الهادفة الى تحقيق نسبة نمو سنوية بحدود ١٥ في المئة، وذلك انطلاقاً من اقتناع الإدارة بوجود معطيات إيجابية بهذا الشأن. خلال الأشهر الستة الأولى من سنة ٢٠١٥ استطعنا تحقيق نمو في الودائع نسبته ٣ في المئة، والمتوقع ان تزداد بوتيرة تصاعدية خلال النصف الثاني من السنة الجارية، كذلك حققنا نموا في التسليفات بنسبة ١٧ في المئة وهي تعكس سياسة المصرف التي تشدّد على المساهمة في تمويل جميع القطاعات الإقتصادية والمتوقع أيضاً زيادتها. إضافة الى نمو في الأموال الخاصة بنحو ٣ مليارات ليرة ليصبح مجموعها الإجمالي ١١٥ مليار ليرة، علماً ان هذه الأموال كلها أموال خاصة أساسية.

أما لجهة تقييم أعمال وموقع مصرفنا في القطاع المصرفي اللبناني، فإنها تقاس بشكل رئيسي بالأهداف التي رسمها منذ تأسيسه ومنها دعم الإقتصاد من خلال تمويل كل القطاعات الإقتصادية، دعم الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم (SME's) والمتناهية الصغر (Micro Finance) عبر توفير الخدمات المصرفية الملائمة، دعم اعمال الجالية اللبنانية في افريقيا، توسيع قاعدة العملاء عبر تعريفهم أكثر بالخدمات المصرفية، إضافة الى تنمية المناطق البعيدة عن العاصمة والمدن.

فرعان كل سنة

■ ماذا عن آخر مستجداتكم وهل في جعبتكم من خطط توسعية؟

– يمكن إيجاز خطة المصرف المستقبلية وأهدافه عبر السعي الى توسيع شبكة الفروع الحالية الى ٢٥ فرعاً من خلال فتح فرعين في كل سنة وذلك لتغطية جميع المناطق اللبنانية غير الموجودين فيها حالياً، وتطوير أعمال فروع المصرف عبر تقديم خدمات مصرفية جديدة خارج إطار الخدمات المصرفية التقليدية، تأمين وجود خارجي للمصرف في إحدى دول غرب افريقيا (غانا) عبر المساهمة في أحد المصارف القائمة أو المساهمة في تأسيس مصرف جديد وهو أمر يتيح التواصل المباشر مع الزبائن المنتشرين في القارة الافريقية، تأمين وجوده في إحدى دول أوروبا إضافة الى العراق، تطوير خدمات التأمين عبر شركات التأمين المملوكة من المصرف، تعزيز أموال المصرف الخاصة لتطبيق الخطة التوسعية المرسومة والاستمرار في تعزيز العنصر البشري وتأهيله انطلاقاً من مبدأ إداري ثابت، مفاده ان الرأسمال البشري هو الأساس في حماية المؤسسات. ■



JTB JAMMAL TRUST BANK SAL

we speak your language

1558 | jtbbank.com

VOTED BEST SME FINANCING BANK BY

WORLD FINANCE BEST RETAIL BANK, LEBANON 2014 JAMMAL TRUST BANK

IFM AWARDS BEST SME BANK LEBANON 2014

IFM AWARDS BEST MICROFINANCE BANK LEBANON 2014

GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW AWARDS BEST BANKING NEW PRODUCT LEBANON 2013

VOTED FASTEST GROWING BANK IN LEBANON BY

Banker MIDDLE EAST INDUSTRY AWARDS 2010

www.feniciabank.com

ACHIEVEMENTS REWARDED



The secret ingredient of success in the banking sector underlies with the bank's adherence to International Standards.

FENICIA BANK IS PROUD TO HAVE BEEN AWARDED



STP EXCELLENCE AWARD
BY STANDARD CHARTERED



TATWEEJ ACADEMY
EXCELLENCE AWARD*

* GOLDEN MEDALLION OF HONOR IN THE FIELD OF "DISTINCTION AND QUALITY IN THE ARAB REGION"

Fenicia Bank
فينيسيا بنك
Together... wherever

عبد الرزاق عاشور (رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لـ «فينيسيا بنك ش.م.ل»):

المصارف اللبنانية محكومة بالتصنيف السيادي للبنان مهما كانت مؤشراتها المالية جيدة



كل المعلومات والإرشادات التي يجب ان تحصن القيادات المصرفية وعملاء المصارف يجدها القارئ في إجابات رئيس مجلس الإدارة المدير العام لـ «فينيسيا بنك ش.م.ل» عبد الرزاق عاشور على أسئلة «البيان الإقتصادية».

إجاباته مسندة الى خبرة طويلة في القطاع المصرفي اللبناني ومعرفته الواسعة بكل القوانين والانظمة التي ترعاه. وفي ردّه على سؤال يتعلق بوكالات التصنيف وتأثير تصنيفاتها على المصارف في لبنان قال بدون تردد «المصارف اللبنانية محكومة بالتصنيف السيادي للبنان مهما كانت مؤشراتها المالية جيدة. فهذا التصنيف يستند الى التصنيف السيادي للدولة وليس الى قوة المصارف وأدائها». وليؤكد مشاركة مصرف لبنان للمصارف في عمليات تمويل هذه الأخيرة للدولة يقول السيد عاشور «تقوم المصارف بتمويل الدولة بالتنسيق مع مصرف لبنان ضمن هندسات مالية مدروسة».

أما بالنسبة لنتائج القطاع المصرفي خلال العام ٢٠١٥ فيشير الى نمو الموجودات في القطاع حيث وصلت الى ١٨١ مليار دولار ومعظم الزيادة ناتجة عن الودائع والتي بلغت نسبة نموها ٥٪. وفي تحليله الواقعي لأوضاع القطاع وربحيته يقول عاشور ان ربحية القطاع المصرفي عنصر مهم في تحقيق التنمية وتمويل الإقتصاد وحماية المؤسسات المصرفية وأموال المودعين.

واللافت ان السيد عاشور أظهر في حديثه مدى حرصه على سلامة أموال المودعين وتأثير أداء البنك وملاءته ١٦,٣٥٪ التي تتجاوز متطلبات بازل ٣ ما يدل على قوة البنك على جميع الأصعدة.

■ ذكرت وكالات التصنيف العالمية أنّ المصارف في لبنان تمول نسبة ٥٥ ٪ من الدين العام وهي متفقة على انّ القدرة الائتمانية لدولة لبنان على المدى البعيد سلبية Credit Rating Long Term Negative. هل انّ هذا الامر يثير قلقاً لديكم؟ وكيف تطمئنون المودعين الى انّ اموالهم لن تكون معرّضة على المدى الطويل للضياع؟

– تتوقّف مؤسسات التصنيف العالمية بشكل خاص عند اوضاع المالية العامة في لبنان، وانعكاس ذلك على سلامة القطاع المصرفي ومتانته، انطلاقاً من انّ المصارف تحمل في ميزانياتها مخاطر القطاع العام ومخاطر الديون السيادية. وبالرغم من خصوصية وطبيعة الدين العام كونه داخلياً بمعظمه، وانّ ادارته تتمّ بشكل يؤدي الى سداد المستحقّات في المواعيد، بما يحول دون نشوء اي ازمة مالية، لكن لا ينفي ذلك قلق مؤسّسات التصنيف وأهمّها (Capital Intelligence Standard & Poor's, Moody's Investors, Fitch Ratings) من الاوضاع الحالية التي من الصعب تجاوزها في عملية التقييم الجديدة، وهذا يعني احتمال خفض مستوى التصنيف السيادي للنظرة المستقبلية للبلاد الى دون المستوى الحالي (B- او ما يماثلها)، وابرز الاسباب المؤثرة هي التالية:

* عدم الاستقرار السياسي الداخلي وتداعيات الاوضاع الاقليمية، وخاصة الازمة السورية التي تزيد من الاعباء على النمو الاقتصادي وتضاؤله، والذي تراجع عن العام الماضي، والضرر اللاحق بالقطاعات الحيوية كالسياحة والخدمات والعقارات والبناء، اضافة لضعف الاستهلاك والاستثمار المرتبط بالاوضاع السياسية والامنية.
* الفراغ الدستوري المستمرّ منذ ايار ٢٠١٤ والشلل الحكومي والنيابي، وما ينتجه من تداعيات على عمل مؤسسات الدولة وخاصة على الوضع المالي، وعدم وجود الموازنة التي تكفل البحث عن موارد اضافية، ان عن طريق خفض النفقات العامة او تحسين الجباية، والبحث عن موارد أُخرى، أو ضخّ انفاق استثماري لإعادة تحفيز النمو الاقتصادي.
* ارتفاع حجم الدين العام للناتج المحلي الاجمالي بفعل نموّه بما يفوق نمو الاقتصاد، وارتفاع العجز المالي خلال العام ٢٠١٥، واستمرار المصارف بتمويل هذا العجز رغم الوفورات من انخفاض اسعار النفط، وانعكاس ذلك على التحويلات الى مؤسسة كهرباء لبنان، والذي قابله تراجع في الايرادات الضريبية.
* العجز الكبير في ميزان المدفوعات لنهاية العام ٢٠١٥، والذي له تأثير كبير في ودائع القطاع المصرفي مع نهاية العام ٢٠١٥.

انّ اي تخفيض لدرجة تقييم الديون الحكومية، وبالتالي خفض التصنيف السيادي، سيكون له انعكاس على قدرة الدولة اللبنانية على الاستدانة من الاسواق العالمية، مع إحتمال ارتفاع معدّلات الفائدة على الدين العام، ما يدفع بالمؤسسات والشركات الاجنبية والمستثمرين الى التريّث لدخول السوق اللبنانية للاستثمار.

في المقابل المصارف اللبنانية محكومة بالتصنيف السيادي للبنان مهما كانت مؤشّراتها المالية جيدة، هذا التصنيف لا يستند الى قوة المصارف او ادائها العام، بل يستند الى التصنيف السيادي للدولة، فالقطاع المصرفي اللبناني لا يزال يحظى بالثقة المحلية والاقليمية، وبسمعة جيدة في الاسواق الدولية ولدى المصارف المراسلة، نظراً لالتزامه المعايير والمتطلّبات الدولية، والمؤشّرات المالية الجيدة خصوصاً معدّل الملاءة والتي تخطت نسبة ١٢ في المئة وفقاً لمتطلّبات بازل– ٣.

لكن بالرغم من ذلك، انّ تخفيض التصنيف له انعكاسات على المصارف من خلال المؤسسات المالية والمصارف المراسلة في الخارج، لجهة القدرة على الحصول على تسهيلات خارجية، امّا محلياً فيبقى تأثيره محدوداً، وبالتالي المصارف اللبنانية ما زالت قوية بكل المعايير الدولية، ولديها القدرة على النمو والتوسّع، إنطلاقاً من عاملين اساسيين، هما السيولة والملاءة اللذان افتقدتهما مصارف عالمية خلال الازمة العالمية عام ٢٠٠٨، وبالتالي لا يوجد اي قلق او هواجس على أموال المودعين، بالرغم من انّ القطاع المصرفي اللبناني لا يزال يلعب الدور الرئيسي في تمويل حاجات الدولة الاقتراضية، بدعم من النمو المستمر لقاعدة الودائع والتي تشكّل الضمانة لعملية تمويل الاقتصاد واستمراره، وتقوم المصارف بتمويل الدولة بالتنسيق مع مصرف لبنان ضمن هندسات مالية مدروسة، لعدم تعريض القطاع المصرفي وبالتالي اموال المودعين لاي مخاطر حقيقية، وللحفاظ على استقرار الدولة والاقتصاد الوطني.

ربحية المصارف عنصر مهم في تحقيق التنمية

■ النتائج المعلنة للاشهر التسعة الاولى من سنة ٢٠١٥ تظهر نمو الارباح الصافية بنسبة ٧,٥ ٪ مقارنة بالارباح المسجّلة العام الماضي، كيف يمكن تفسير هذا النمو في ظلّ الركود التجاري والسياحي والعقاري .... ؟

– خلال العام ٢٠١٥ شهدت معظم القطاعات الاقتصادية في لبنان تراجعاً بسبب التطوّرات السياسية والامنية الداخلية وفي المنطقة المحيطة،

وما رافق ذلك من تداعيات الازمة الاقليمية، خصوصاً الحرب السورية والتي انعكست على الاقتصاد الحقيقي في البلد وعلى حركة الاستثمار المحلية، وأظهرت معظم المؤشرات الاقتصادية تراجعاً، اضافة لانخفاض اسعار النفط التي انعكست على حركة الرساميل والتحاويل من المغتربين والعاملين في الخارج الى لبنان، في ظلّ نسبة نمو اقتصادي بطيء او شبه معدوم.

امّا القطاع المصرفي اللبناني على الرغم من تباطؤ الاقتصاد خلال العام ٢٠١٥، ومقارنةً بالأوضاع العامة، فقد حقّق نمواً مقبولاً في الموجودات الاجمالية والتي وصلت الى حوالى ١٨١ مليار دولار، واغلب الزيادة ناتج عن الودائع والتي نمت بنسبة ٥ ٪ خلال العام ٢٠١٥، والتي لا تزال المصدر الاساسي للتمويل كونها تشكّل ٨٣٪ من اجمالي ميزانية المصارف اللبنانية، ومع نمو معتدل في التسليفات، ممّا يدلّ على ضعف الاقتصاد وتباطؤ الحركة الاقتصادية التي تحدّ من التسليف، بسبب حذر المصارف، وعدم مخاطرة وحماسة المقترضين في ظلّ الأوضاع المحلية والإقليمية.

على مستوى الارباح للقطاع المصرفي والتي هي من ابرز التحديات، فقد استمرّت ربحية المصارف بالنمو لتسجّل معدّلات زيادة سنوية مقبولة، وتعتبر جيدة بفضل كفاءة المصارف في تعزيز القدرات على العمل مقارنة بالاوضاع العامة، وفي ظلّ تراجع قطاعات التجارة والصناعة والسياحة والعقار والبناء.

بطبيعة الحال المصارف تتأثّر بالوضع الاقتصادي، ليس هناك من علاقة عكسية بين ربحية المصارف ونمو الاقتصاد، لانّ نتائج القطاع المصرفي هي جزء من العناصر المكوّنة للناتج المحلي الاجمالي، وبالتالي عدم تحقيق الارباح يتأثّر بها الناتج المحلي حتماً.

ربحية المصارف تسير بالتوازي مع الاوضاع الاقتصادية والسياسية في لبنان، عندما يتراجع نمو الاقتصاد يتراجع النشاط الاقتصادي بشكل عام، ويؤدي ذلك الى تقلّص عائدات القطاعات الانتاجية على انواعها، وبالتالي تنخفض ربحية المصارف، ولأنها ستعمل على تكوين المؤونات لمواجهة الاخطار الناجمة عن التطوّرات الاقتصادية السلبية وعدم الاستقرار، وتحسّباً لاي تراجع في الظروف الائتمانية.

لذلك تشكّل ربحية القطاع المصرفي عنصراً مهماً في تحقيق التنمية وتمويل الاقتصاد الوطني، وحماية للمؤسسات المصرفية واموال المودعين، وعنصر ثقة بالمصارف اللبنانية من المودعين ايضاً، كما تساعد الربحية على تطوير المؤسسات المصرفية من خلال تعزيز البنية الرأسمالية بجزء من الارباح، ما يعني وجود نظام مصرفي قوي بالرساميل والسيولة والملاءة، وملتزم بالمعايير الدولية المصرفية وهي من اهمّ شروط القبول في النظام المصرفي العالمي.

مواكبة لتأسيس الحكومة الالكترونية

■ التوجّه الغالب في القطاع المصرفي هو التخلّي عن البطاقات البلاستيكية والمعاملات الورقية واستعمال الادوات الالكترونية بديلاً منها، انّ هذا التطوّر يرفع مستوى اخطار التزوير والاحتيال التي تتعرّض لها المصارف ام انّه يخفّف منها؟

– إن مواكبة التطوّر التكنولوجي والمعلوماتي من الركائز الاساسية التي تقوم عليها استراتيجية المصارف في لبنان، حيث يتمّ استثمار أحدث الابتكارات والتقنيات في خدمة العملاء، وتعمل المصارف على تشجيع المجتمع اللبناني لاستعمال الوسائل الالكترونية لتسديد مدفوعاته، والتقليل من استعمال النقد الورقي، ولم تعد البطاقات المصرفية تقتصر على البطاقات الائتمانية، بل تعدّتها منذ سنوات الى عالم البطاقات الالكترونية المتنوّعة. وقد ساهم ذلك في تطوّر التجارة الالكترونية، وانتشار الاجهزة الهاتفية الذكية وما يرافقها من تطبيقات مصرفية مبتكرة والبطاقات المرتبطة بها.

استعمال الوسائل الالكترونية وانتشارها لتسديد المدفوعات ما هو الا مواكبة لتأسيس الحكومة الإلكترونية، والتي تتبناها البلدان المتقدمة من خلال إستخدام شبكة الإنترنت لربط مؤسسات الدولة العامة ببعضها، وربط مختلف خدماتها بمواطنيها، ووضع المعلومات في متناول جميع الأفراد، لخلق علاقة شفافة تهدف الى الإرتقاء بجودة الأداء وإنجاز المعاملات بالسرعة اللازمة، بما يضمن صحتها ودقتها توفيراً للوقت والجهد، ولما في ذلك من فائدة كبيرة على خزينة الدولة وعلى المواطنين، وتأسيس البنية التحتية لاعتماد التكنولوجيا في أغلب الامور اليومية، لانّها بداية حلّ مشكلة الفساد الاداري وتعزيز الادارة الرشيدة.

نموّل المؤسسات المحركة للدورة الإقتصادية

■ ما هي آخر المستجدّات التي طرأت على اوضاع مصرفكم؟

– اتّسمت مؤشرات الأداء في فينيسيا بنك بالتطوّر والنمو الجيد مع نهاية العام ٢٠١٥، بما ينسجم مع مؤشرات القطاع المصرفي في لبنان، وبما يعكس قناعاتنا باعتماد استراتيجية النمو المتوازن، والمحافظة على نسب السيولة والملاءة الجيدة في ظلّ الاوضاع الضبابية في لبنان والمنطقة.

حقق مصرفنا زيادة في الودائع نسبتها ٧ في المئة مع نهاية العام ٢٠١٥، وكذلك القروض والتسليفات إزدادت بنسب تتوافق مع استراتيجيتنا ضمن اطار النمو المطلوب، وبما يتناسب مع الادارة الاحترازية لمواجهة المخاطر المتنوّعة، وفي ذات الوقت تلبية حاجات زبائننا لمختلف انواع التمويل للقطاعات الاقتصادية المختلفة، ومن خلال تمويل وتنويع وزيادة انشطة صيرفة التجزئة (Retail Banking) التي حقّقت نمواً جيداً العام ٢٠١٥، إضافة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، التي تعتبر المحرّك للاقتصاد ولنمو الناتج المحلي الاجمالي.

معدل الملاءة في فينيسيا بنك ١٦,٣٥٪

يعتمد مصرفنا سياسة الاداء الجيد والبنية القوية ومتانة المركز المالي، من مؤشرات كفاية رأس المال اذ يفوق معدّل الملاءة ١٦,٣٥٪ وفقاً لمتطلّبات بازل– ٣، والمحافظة على معدّل جيد في نمو وجودة الموجودات ومؤشرات الربحية، ومعدّل العائد على متوسط رأس المال (ROAE)، اضافة الى التقدّم النوعي الذي يحقّقه فينيسيا بنك في مجال الالتزام بمقتضيات الحوكمة والادارة الرشيدة في ادارة الحقوق والاستثمارات، فهي خيار استراتيجي من الادارة التنفيذية ومن المساهمين، واعتماد سياسات واجراءات حازمة في مجال معايير مكافحة تبييض الاموال وتمويل الارهاب، والتشدّد في قضايا الامتثال للقواعد السليمة والممارسات الجيدة في العمل المصرفي، اضافة الى معايير النزاهة المالية والشفافية، وهما عنصران متلازمان في التعامل مع اصحاب العلاقة وحماية حقوق عملاء المصرف ومساهميه.

كما نلتزم ونواكب المعايير الدولية للصناعة المصرفية والمالية التي هي ركيزة اساسية، فالتطورات العالمية وعولمة القوانين والانظمة المصرفية تفرض ذلك، فالعالم يتّجه نحو توحيد المعايير الدولية والتشريعات المصرفية، وما يتطلّب ذلك من زيادة الاستثمار في الموارد البشرية الكفوءة، والتدريب المستمرّ والاستعانة بشركات إستشارية عالمية، والمعروفة في مجال المعايير المالية والمصرفية الدولية، وذلك بهدف تعزيز قدرات المصرف لمواجهة المخاطر التي تزداد بشكل دائم، واصبح لها طابع العولمة من خلال تحديد الاطار العام لادارة المخاطر الاحترازية ضمن استراتيجية ومؤشرات للتنبّه لمختلف انواعها.

وتجدر الاشارة الى انّ المصرف خلال شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٥، نال وسام الاستحقاق الذهبي مع شهادة في مجال التميّز والجودة على مستوى المنطقة العربية، خلال «احتفالية التتويج الكبير» التي نظّمتها «اكاديمية تتويج» لجوائز التميّز في المنطقة العربية في دبي، برعاية وزير الاقتصاد في دولة الامارات العربية المتحدة المهندس **سلطان بن سعيد المنصوري**. هذا الوسام يمنح للمؤسسة التي تلتزم المعايير الدولية الناظمة للجودة، وتتقيّد بالشفافية والاجراءات المعتمدة دولياً، والسير في إجراءات التميُّز والتقيّد بالقوانين والانظمة الوطنية الخاصة بالمواصفات والمقاييس. ■

تمويل المصارف للدولة يتم بالتنسيق مع مصرف لبنان ضمن هندسات مالية مدروسة



INNOVATION • INTEGRITY • PROFESSIONALISM • TRANSPARENCY

50 years

Since 1962

COMMERCIAL®

INSURANCE

www.commercialinsurance.com.lb

THE GLOBAL COMPACT

WE SUPPORT

MasterCard
Official Card

UEFA CHAMPIONS LEAGUE

الفوز بين يديك للذهاب إلى
UEFA CHAMPIONS LEAGUE



للسنة الثالثة على التوالي، ماستركارد، الراعي الرسمي للـ **UEFA Champions League**، وبالتعاون مع فرنسبنك، يمنح فرصة السفر لـ 14 فائزاً لحضور الـ **UEFA Champions League**.

إستخدم أياً من بطاقات ماستركارد الدوارة او للدفع المسبق من فرنسبنك لدى نقاط البيع المعتمدة بمبلغ يزيد عن 1.000 دولار اميركي، وادخل السحب لحضور احدى مباريات الربع النهائية، النصف النهائية أوالنهائية مباشرةً !

للمزيد من المعلومات الرجاء الاتصال على مركز خدمة الزبائن 1552 او زيارة موقعنا الالكتروني.

تذاكر المباريات والاقامة في الفندق تقدمة ماستركارد، الراعي الرسمي للـ **UEFA Champions League**.
العرض ساري ابتداء من 2 تشرين الثاني 2015 ولغاية 28 نيسان 2016.

فرنسبنك
الغد يبدأ الآن

WWW.FRANSABANK.COM/MASTERCARD



نديم القصار (مدير عام فرنسبنك FRANSABANK):

نحن على يقين ان قطاعنا المصرفي بفعل الثقة وقوته المالية سيتابع توفير التمويل اللازم للقطاعين العام والخاص

يعتبر فرنسبنك من اوائل المصارف اللبنانية التي عبرت الحدود لتتواجد في دول اكدت لها الدراسات انها سوف تكون واعدة على المدى الطويل، فكانت له فروعه في فرنسا، الجزائر، سوريا، روسيا البيضاء، قبرص، السودان، الامارات العربية، العراق، كوبا، ساحل العاج الى جانب فروعه المنتشرة في كافة المناطق اللبنانية. ويحضر حاليا للتواجد القريب في الاسواق الافريقية وفي مقدمها دولة الصين العظمى.

لم يخب أمل آل القصار ومستشاريهم بما خططوا له للوصول الى اقصى المعمورة لتأمين الخدمات المصرفية لعملاء فرنسبنك واكثرهم ممن سبقوا غيرهم الى البلدان الواعدة والتي حققوا فيها نجاحات عديدة.

في حديثنا هذا مع الاستاذ نديم القصار مدير عام فرنسبنك يطلع القارئ الكريم على اوضاع القطاع المصرفي عامة ليؤكد له ما يتمتع به من صلابة وقوة تم تعزيزهما بما اصدره حاكم مصرف لبنان رياض سلامه وفريق عمله من تشريع وتنظيم دينامي وفقا لمعايير الصناعة المصرفية العالمية مكررا اشادته بالرؤية المستقبلية الثاقبة للحاكم.

وكما رد على السؤال الاول بتأكيد ايمانه بقوة لبنان المالية، رد على بقية الاسئلة مستعينا بالارقام ليشير الى قوة فرنسبنك ونجاحاته حيث تتواجد فروعه معلنا تأسيس مكتب الصين CHINA DESK ضمن مجموعة فرنسبنك وهو الاول من نوعه في المنطقة، منهيا حديثه بأن استراتيجية المجموعة ترتكز على المساهمة في تطوير الاسواق المالية التي تتواجد فيها وترسيخ مفهومها للصيرفة الشاملة وتعزيز امكانية البنك كمجموعة مالية لبنانية، عربية دولية تعتمد على قيادة فاعلة وإدارة فعّالة.

نعم نحن قلقون على أداء المالية العامة

■ ذكرت وكالات التصنيف العالمية بأن المصارف في لبنان تغطي نسبة ٥٥٪ من الدين العام، وهي متفقة على أن القدرة الائتمانية لدولة لبنان على المدى البعيد سلبية Credit Rating Long Term Negative، هل هذا الأمر يثير قلقا لديكم؟ وكيف تطمئنون المودعين إلى أن أموالهم لن تكون معرضة على المدى الطويل للضياع؟

– الواقع وفي الأساس أن تصنيف لبنان الائتماني يتأثر مباشرة بالأوضاع السياسية الداخلية والأحداث الجيوبوليتيكية بشقيها السياسي والأمني التي تشهدها بعض دولنا العربية وتحديدا سوريا، وبارتدادات هذه الأحداث على الحركة الاقتصادية في الداخل اللبناني. وفي السياق ذاته، يصيب الشلل العمل المؤسساتي في ظل فراغ رئاسي طال أمده.

وفي هذا الإطار، صحيح أن المصارف في لبنان تغطي جزءا هاما من الدين العام، ولكن ما لم يشر إليه سؤالك هو ما أتى في تقارير وكالات التصنيف العالمية التي صدرت مؤخرا والذي يشير بوضوح إلى القوة المالية التي يتمتع بها قطاعنا المصرفي وإلى مستوى الاحتياط الأجنبي في مصرف لبنان الذي بات يساوي ٣٨ مليار دولار حتى نهاية تشرين الأول ٢٠١٥.

أما في ما يتعلق بالقلق، نعم نحن قلقون على أداء المالية العامة، وقلقون على الفراغ الرئاسي الحاصل. ولكننا بغاية الاطمئنان على أن نسبة تمويل مصارفنا من الدين العام بالنسبة لحجم ودائعنا ونمو هذه الودائع السنوي والذي يقارب الـ ٦٪ حتى في الظروف الحالية ما زالت وبتقدير جهات مالية مختصة لا تؤثر لا من قريب ولا من بعيد على قوة مصارفنا المالية، وعلى سلامة الودائع المصرفية وأمان واطمئنان مودعينا.

خطط فرنسبنك المستقبلية التواجد في الدول الافريقية وقد اسسنا مكتب الصين

كفاءة وملاءة وثقة

■ النتائج المعلنة للأشهر التسعة الأولى من سنة ٢٠١٥ تظهر نموا في الأرباح الصافية للقطاع المصرفي نسبته ٩,٧٪ مقارنة بالأرباح المسجلة العام الماضي. كيف يمكن تفسير هذا النمو في ظل الركود التجاري والسياحي والعقاري؟ وهل تعتبرون نجاح القطاع المصرفي في هذا الوقت كافيا لاعتبار الوضع المالي والاقتصادي في البلاد بصحة جيدة خصوصا في ظل شلل المؤسسات الدستورية؟

– إن الصلابة والقوة المالية والخبرات الإدارية والمصرفية هي ميزات رئيسة اتسم بها قطاعنا المصرفي واستطاع أن يراكمها على مدى الظروف مع اختلاف مفاصلها وعلى امتداد تاريخه الحديث مع تفاوت دقتها من وقت لآخر. وقد عزز ذلك إطار تشريعي وتنظيمي دينامي مكتمل الجوانب وفقا لمقاييس ومعايير الصناعة المصرفية العالمية، ومصرف مركزي رائد بإنجازاته بقيادة سعادة الحاكم **رياض سلامة** الحكيمة وذات الرؤيا المستقبلية الثاقبة، مما مكن قطاعنا المصرفي من التعامل بنجاح مع مجمل الظروف التي خبرها لبنان ويشهدها الآن.

وبالرغم من حقبة الازمات السياسية والامنية والاقتصادية، حافظ القطاع المصرفي على ثقة زبائنه وتمكن من ترسيخها، واكتسب تقدير المؤسسات المالية والمصرفية العالمية، مما مكنه من تسجيل أداء مميز بالرغم من تأثره أحيانا وإلى حد ما بالظروف الاقتصادية. وإذا وضعنا الأمور في إطارها العملي، نجد نموا ملحوظا في الودائع. إذ ازدادت ودائع القطاع الخاص بـ ٧,٢ مليارات

دولار، لتبلغ ١٥٤,٤ مليار دولار في نهاية أيلول ٢٠١٥، مقارنة مع ١٤٧,٣ مليار دولار في نهاية الفترة ذاتها من ٢٠١٤، بينما سجلت ١٥٣,٨ مليار دولار في نهاية النصف الأول من ٢٠١٥. كما نمت التسليفات بـ ٣,٢٪ لتصل إلى ٥٣,٩ مليارددولار في نهاية أيلول ٢٠١٥، مقارنة مع ٥٢,٢ مليار دولار في نهاية الفترة ذاتها من ٢٠١٤، وهذه دلالة واضحة على القدرات الكامنة على النمو والتطور التي يختزنها، وهي ما يتميز به القطاع المصرفي، ودوره الأساسي في نمو وتنمية اقتصادنا الوطني، مما مكن القطاع المصرفي من تحقيق نسبة نمو في الأرباح هي ٩,٧٪.

كما ويعتبر قطاعنا المصرفي اللبناني من أعرق القطاعات تجذراً ، ليس فقط في منطقتنا العربية بل في العالم. ونحن اليوم على يقين أن قطاعنا المصرفي بفعل الثقة التي يتمتع بها وقوته المالية وخبراته، وكما هو واقع الحال، سيتابع دوره كاملا في توفير التمويل اللازم للقطاعين العام والخاص، وعلى المدى القصير والمتوسط وحتى الطويل.

وفي السياق ذاته، يمكننا التأكيد على أن قطاعنا المصرفي يتمتع بكفاءة، وملاءة عالية، وثقة راسخة، وجهوزية تامة على النمو في الداخل والتوسع في الخارج. إن اقتصادنا الوطني بالرغم من مراوحته وتراجعه خلال السنوات القليلة الماضية بمؤثرات داخلية وخارجية أصبحت معروفة، استطاع ان يسجل نسب نمو متواضعة، وإن كانت ليست بالكافية لحاجاته الإنمائية والتنموية، ولكنها أفضل بكثير مما نشهده في بعض دول المنطقة والعالم. إن الأجواء الإيجابية التي تسود طاولة الحوار القائمة بين الأفرقاء السياسيين الآن تشجعنا على الأمل بانفراجات حقيقية على صعيد إعادة الحياة إلى المؤسسات، وفي طليعتها رئاسة الجمهورية، لتحصين البلد، وتعزيز مناعته، في ظل الأحداث البالغة الخطورة والتي تشهدها منطقتنا العربية، وامتداداتها على الصعيد العالمي.

خطط التوسع تتواصل

■ بعد سلسلة إنجازات ونجاحات حققها فرنسبنك على أكثر من صعيد، ما هي الخطط المستقبليّة لمصرفكم؟

– ترتكز خطط فرنسبنك المستقبلية على استراتيجية توسعية ببعديها الداخلي والخارجي، وهي استراتيجية تتميز بمرونتها وديناميتها وقدرتها على تحقيق الأهداف المرجوة منها بفاعلية وفعالية. فعلى الصعيد الداخلي، تمكنت المجموعة من توسيع سلة خدماتها وشبكة فروعها على امتداد مساحة لبنان، والتي تصل حاليا الى ١٢٤ فرعا، وذلك بعد إتمام عملية الاستحواذ على البنك الأهلي الدولي ش م ل ودمجه في عملية تمت بطريقة مبرمجة وسلسة.

أما على الصعيدين الدولي والإقليمي، فيتواجد فرنسَبنك في لبنان، فرنسا، الجزائر، سوريا، روسيا البيضاء، قبرص، السودان، الإمارات العربية المتحدة، العراق، كوبا، وساحل العاج. وعلى جدول أعمال فرنسَبنك خطط في المستقبل القريب للتواجد في الأسواق الإفريقية التي تختزن إمكانيات نمو هامة وتقدم فرص استثمار متعددة ومجزية في مختلف القطاعات الاقتصادية المنتجة.

من جهة ثانية وفي إطار اهتمامنا الاستراتيجي بتلبية حاجات عملائنا الذين يتعاملون مع الصين وهي التي تعتبر اليوم قبلة أنظار الاقتصاد العالمي، كنا قد قمنا مؤخرا بدورنا في تنظيم مؤتمر «بناء حزام اقتصادي لطريق الحرير» الذي انعقد في أيار الفائت، احتفالا بمرور ستين عاما على توقيع أول اتفاق تجاري بين لبنان والصين، ودعم مشروع طريق الحرير– هذا الطريق الذي كان منذ القدم يبدأ في الصين وينتهي في بيروت. ومن شأن ذلك أن تتعزز الآمال وتنفتح الأبواب على مصراعيها لآفاق جديدة من التعاون الاقتصادي الاستراتيجي والمنافع المشتركة الكبيرة، وبالأخص بين الصين والعالم العربي.

ومن هذا المنطلق أيضا، قررنا تأسيس مكتب الصين China Desk ضمن مجموعة فرنسَبنك، وهو الأول من نوعه في المنطقة، لخدمة العملاء الذين يسافرون إلى الصين ويعملون فيها، وكذلك لدعم الشركات الصينية العاملة في الأسواق التي يتواجد فيها فرنسَبنك في أكثر من ١١ دولة.

كما وأطلقنا بطاقة UnionPay Platinum، البطاقة الأولى من نوعها في لبنان، وبذلك، أصبح فرنسَبنك الآن في موقع الريادة، لا بل الأول، في إصدار هذه البطاقة في لبنان.

وعلى جدول أعمالنا الكثير من الخطط الاستراتيجية المتعلقة بالصين، كسوق من الأسواق التي نعمل فيها.

أخيرا وليس آخرا، أود القول إن استراتيجية المجموعة ترتكز في هذا الإطار على المساهمة في تطوير الأسواق المالية التي تتواجد فيها وترسيخ مفهومها للصيرفة الشاملة في ظل معايير تقنية وبشرية ومؤسسية متقدمة من شأنها ارتقاء المصرف بمكانته المحلية والعالمية على حد سواء، وتعزيز امكاناته كمجموعة مالية لبنانية ،عربية، ودولية، تعتمد على قيادة فاعلة وإدارة فعالة تشكلان الضمانة الأساسية لبلوغ المجموعة أهدافها الاستراتيجية. ■

فرنسبنك ينال جائزة «النخبة لتقدير جودة العمليات» من بنك «جيه بي مورجان تشيس»

فاز فرنسبنك FRANSABANK بجائزة «النخبة لتقدير جودة العمليات» من بنك «جيه بي مورجان تشيس» JP MORGAN CHASE، وهي أرفع تقدير تمنحه هذه المؤسسة المالية العالمية للبنوك التي تسجّل معدلات تعدّ الأفضل في فئتها لكفاءة ودقة عمليات المدفوعات والتحويلات المالية الدولية.

وقام بنك «جيه بي مورجان تشيس» بتخصيص فرنسبنك بهذه الجائزة ضمن أرفع تصنيفاتها وهي فئة النخبة، وذلك بفضل تسجيل فرنسبنك لمعدلات معالجة مباشرة من دون أخطاء بلغت ٩٩,٦٧٪ ، وهي نسبة عالية، إن دلت على شيء فإنما تدل على جودة ودقة استثنائية في معاملات الدفع التي تتم بواسطة فرنسبنك، وهي ما تصنّفه من بين الأعلى بين البنوك الإقليمية والدولية.

وقد سلّم **جوسان معلوف**، المدير العام لجيه بي مورغان تشيس، المكتب التمثيلي في لبنان «جائزة النخبة لتقدير الجودة» إلى نائب رئيس مجموعة فرنسبنك **عادل القصار**، وذلك خلال حفل أقيم في مقر فرنسبنك في بيروت، بحضور كبار التنفيذيين من كلتا المؤسستين.

وأشار **القصار** إلى أن «فريق خدمات الدفع في فرنسبنك وجميع الأطراف المعنية تشرفت بنيل هذه الجائزة»، مضيفا «انها جائزة ذات قيمة وتعترف لفرنسبنك بجهوده المستمرة لتقديم نوعية خدمات بالغة الجودة والرقي، مع الحفاظ على معايير الدقة في تنفيذ المعاملات».



عادل القصار يستلم الجائزة



صحّحها

نحن في شركة التأمين العربية نضع العميل في قلب كلّ ما نقوم به، بتطوير الحلول المناسبة لجعلها أكثر ملاءمةً لنمط حياته المتطوّر. من خلال فهم احتياجاتك وتطلّعاتك الخاصّة، نحن نقوم بتحديد وتوصية أفضل برنامج تأميني ليناسبك،

عندما تنقلب الأمور رأساً على عقب
نحمي نمط حياتك... ببساطة

التأمين العربية

المركز الرئيسي: شارع فينيقيا - مبنى التأمين العربية | صندوق بريد ٢١٧٣ - ١١٠٧ بيروت - لبنان
هاتف: ٣٦٦٧١٨ | ٣٦٣٦١٠ ٩٦١+ | خليوي: ٢١٤٣٥٠ ٩٦١+ | فاكس: ٣٦٣٦٥٩ ٩٦١+
arabia@arabiainsurance.com | www.arabiainsurance.com
مركز الإتصال ٠١ ٣٧٦ ٦٧٣
لبنان | الكويت | البحرين | قطر | الإمارات العربية المتحدة | عُمان
السعودية | سورية | الأردن

شركة التأمين العربية ش.م.ل - رأس المال المصرح به والمدفوع بالكامل ٥١٠٠٠٠٠٠٠٠٠ ل.ل. - سجل محكمة التجارة ١٨٨٩
سجل هيئات الضمان ٢، تاريخ ٢٠٠٦/٩/١١ - هيئة خاضعة للمرسوم ٩٨١٢ تاريخ ٢٠١٨/٩/٤ - الرقم المالي: ٤٩٨٦

محمد علي بيهم (المدير العام التنفيذي في Bankmed):

التزام القطاع المصرفي بتعاميم وقرارات مصرف لبنان ولجنة الرقابة أكسبه صلابة مميزة



الحوار او الحديث مع الاستاذ محمد علي بيهم المدير العام التنفيذي لدى BANKMED مريح جدا، فهو يختار الكلمات السهلة ليجيب على الاسئلة فيقنع المحاور ويزيده رغبة بالحصول على المزيد من المعلومات.

قيّم الاستاذ بيهم وضع القطاع المصرفي في ظل استمرار الازمات السياسية والامنية الداخلية والاقليمية ولم يبد تشاؤمه، بل قال ان القطاع عزز مكانته مثبتا خبرة ملحوظة في مواجهة المخاطر وادارة الازمات، مؤكدا في خلاصة التقييم ان القطاع المصرفي اللبناني متين ولا خوف على الملاءة والسيولة، وهذا ما يؤمن له مستوى مرتفعاً من المناعة والقدرة على مواجهة الازمات.

وفي تقييمه للمستجدات التي طرأت على اوضاع البنك في العام ٢٠١٥، عدد الكثير من الانجازات المحلية والاقليمية واكد مواصلة نجاحه في جذب قاعدة كبيرة من العملاء المحليين الذين يعتبرون BANKMED شريكهم المالي الامثل.

وإذ اتى الاستاذ بيهم على ذكر تواجد البنك خارج الاراضي اللبنانية في سويسرا، قبرص، السعودية، تركيا والعراق، ذكر بكل فخر افتتاح فرع BANKMED في مركز دبي المالي العالمي DIFC. والترخيص لفتح فرع في هذا المركز يؤكد المرتبة الاولية والعالمية للبنك المرخص له.. والذي فهمناه اخيرا من الاستاذ بيهم ان البنك حقق تواجده ايضا في دولة الامارات العربية المتحدة كخطوة متممة لمشاريعه التوسعية، خاصة في دول الخليج.

وهنا نص الاسئلة والاجوبة:

أثبتت السياسة النقدية التي ينتهجها المصرف المركزي بقيادة الحاكم رياض سلامه منذ ٢٠ عاما صوابيتها

■ ما هو تقييمكم لوضع القطاع المصرفي في ظل الظروف الراهنة؟ وماذا عن أداء مصرفكم وكيف تطمئنون المودعين إلى أن أموالهم لن تكون معرضة للضياع على المدى الطويل ؟

– لايزال القطاع المصرفي يشكل رافعة الاقتصاد اللبناني وركيزة أساسية للاستقرار في لبنان بالرغم من استمرار الأزمات السياسية والأمنية الداخلية والإقليمية التي أرخت بثقلها على كافة القطاعات الاقتصادية منذ العام ٢٠١١. ففي ظل كافة التحديات، يتابع القطاع المصرفي اللبناني تعزيز مكانته مثبتاً بالتالي خبرة ملحوظة في مواجهة المخاطر وإدارة الأزمات مهما ازداد تعقيدها أو طال أمدها. فما تزال مؤشرات السلامة المالية قوية بعد أن تم اختبار المرونة. فالقطاع المصرفي اللبناني يتمتع بأصول نوعيّة وصلبة إضافة إلى قدرة على التمويل تعتمد في الغالب على ودائع القطاع الخاص.

وقد أدى التزام هذا القطاع بالتعاميم والمقررات الصادرة عن مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف إلى تثبيت بنية القطاع ما أكسبه صلابة مميزة إضافة إلى ثقة المجتمع المالي العالمي. فقد أظهرت التجربة أن التقلبات السياسية والأحداث الأمنية لم تؤثر على الاستقرار النقدي ما حمى القدرة الشرائية للمواطن وحافظ على الحدّ الأدنى من التوازن الاجتماعي. كما برز المصرف المركزي كأحد ركائز الاستقرار في البلاد خاصة بعد أن حمى المصارف والمؤسسات المالية اللبنانية من الاستثمار في صكوك وسندات عالمية تسببت بالأزمة المالية العالمية في ٢٠٠٨ والتي أدّت إلى انهيار مصارف عالمية فيما لم يشهد لبنان أي تبعات رئيسية. وعلى هذا أثبتت السياسة النقدية التي ينتهجها المصرف المركزي خلال حاكمية سعادة الأستاذ **رياض سلامة** في العشرين سنة الماضية صوابيتها. إضافةً إلى ذلك، يساهم التنسيق المتواصل وتضافر جهود التعاون بين مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف في حماية القطاع المصرفي وتحصينه من تداعيات العديد من الأزمات المالية العالمية.

قطاع متين وله القدرة على مواجهة الازمات

يتابع الاستاذ **بيهم**: وفي هذا الاطار، يتابع القطاع المصرفي تحقيق نتائج مقبولة ويعود ذلك إلى إمكاناته الكبيرة التي تتمثل بموجودات تفوق ثلاثة أضعاف الناتج المحلي الإجمالي وقاعدة ودائع صلبة. وقد أظهر هذا القطاع مقدرة على الاستمرارية بالرّغم من بعض التراجع في نمو التدفقات المالية الى لبنان. وبحسب آخر النتائج الصادرة سجلت ودائع القطاع الخاص ارتفاعاً بنسبة ٥٪ في نهاية أيلول ٢٠١٥ مقارنة مع الفترة نفسها من العام السابق. أما بالنسبة لمجموع الأصول فقد سجل نسبة نمو بحوالى ٥,٨٪ لتصل إلى ١٨١,٣ مليار دولار أميركي في نهاية أيلول ٢٠١٥.

ولكن بشكل عام، يواجه القطاع المصرفي اللبناني تحدياً أساسياً ضمن هذه المرحلة، يكمن في مستويات النمو والأرباح. فالقطاع المصرفي ليس بعيداً عن الأحداث الراهنة، ومن الطبيعي أن يتأثر بالتغيرات الأمنية، السياسية، والاقتصادية. ولكن من جهة اخرى، لا خوف على الملاءة والسيولة إذ أن القطاع المصرفي اللبناني كما ذكرنا سابقاً متين، الأمر الذي يؤمّن له مستوى مرتفعاً من المناعة والقدرة على مواجهة الأزمات.

استراتيجية ناجحة ورابحة

ويضيف المدير العام التنفيذي الاستاذ **بيهم**: أمّا

بالنسبة لنا في Bankmed، فقد عملنا على وضع استراتيجية ترتكز على تنوع مصادر الدخل بدءاً من صيرفة الشركات الكبيرة، حيث برز Bankmed رائداً في هذا المضمار، إلى صيرفة التجزئة، والتوسع في خدمة الشركات الصغيرة والمتوسطة، إضافة إلى خدمات الاستثمار والخزينة وأعمال الوساطة، والخدمات المصرفية الخاصة وصولاً إلى خدمات الإقراض الصغير (microfinance). وتنبع هذه الاستراتيجية من خبرة تفوق السبعين عاماً في العمل المصرفي وإدارة المخاطر، إضافة إلى ذلك، تستند استراتيجية Bankmed إلى حوكمة رصينة تلتزم بكافة المعايير وأفضل الممارسات الدولية بالإضافة إلى المقررات والتعاميم الصادرة عن مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف.

وعلى هذا النحو تمكن البنك من تحقيق ربحية جيدة بلغت ١١٢,٨٥ مليون دولار أميركي، بزيادة نسبتها ٦,٠٨٪ مقارنة مع الربع الثالث من العام ٢٠١٤. كما بلغ إجمالي الموجودات ١٥,١٧ مليار دولار أميركي في الفترة ذاتها. أما الودائع فقد بلغت ١١,٧٥ مليار دولار أميركي في الربع الثالث من العام ٢٠١٥، فيما بلغت محفظة الإقراض ٤,٩ مليار دولار. إضافةً إلى ذلك، بلغت نسبة السيولة ٣٣,٢٧٪، فيما بلغت نسبة كفاية رأس المال ١٤,٠٧٪، وبالتالي تجاوز Bankmed إلى حدٍ كبير نسب السيولة وكفاية رأس المال التي حددها المصرف المركزي.

نمو محلي وتوسع اقليمي

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مصرفكم، والتي ترغبون في اطلاع «البيان الاقتصادية» عليها؟

– إضافة إلى النتائج الجيدة التي حققها، تمكن Bankmed من تحقيق عدد من الإنجازات النوعية في الفترة الأخيرة، إن على صعيد النمو المحلي أو على صعيد التوسع الإقليمي. وكما أشرنا سابقاً، ارتأى Bankmed العمل على وضع استراتيجية تتلاءم مع كافة التحديات وتتماشى مع المقررات والتعاميم الصادرة عن المصرف المركزي. وتتضمن هذه الاستراتيجية خطوات يسعى البنك من خلالها للاستفادة من فرص التوسع محلياً وإقليمياً.

بالنسبة للنمو المحلي، بعد أن نجح Bankmed في لعب دور بارز في قطاع الخدمات المصرفية للشركات من خلال خدماته المصرفية المميزة والهادفة إلى تسهيل أعمال الشركات الكبيرة كما المتوسطة الحجم والصغيرة، عمل على تطوير قطاع الخدمات المصرفية للأفراد وذلك من خلال إطلاق مجموعة متطورة من المنتجات والخدمات العصرية التي تلائم احتياجات العملاء المتنامية.

■■■

لا خوف على الملاءة والسيولة اذ ان القطاع المصرفي اللبناني متين ولديه مناعة وقدرة على مواجهة الازمات

■■■

وبناءً عليه يواصل البنك نجاحه في جذب قاعدة كبيرة من العملاء المحليين الذين يعتبرون Bankmed شريكهم المالي الأمثل. ويعود هذا النجاح إلى بيئة البنك المرتكزة بالدرجة الأولى على العملاء، حيث يعمل البنك بشكل دؤوب على تلبية حاجات عملائه مهما تنوعت تطلعاتهم وأولوياتهم. وسيتابع العمل على افتتاح فروع جديدة كل عام في لبنان. هذا بالإضافة إلى استثمار البنك المتواصل في حقل التكنولوجيا حيث برز Bankmed رائداً في استخدام التطور التكنولوجي لتقديم أفضل الخدمات المصرفية لقاعدة عملائه المتنامية بأفضل السبل وأحدثها.

النمو الاقليمي

أما بالنسبة للتوسع الإقليمي، فقد جاءت الخطوات التوسعية كنتيجة لعوامل عدة أبرزها متابعة النمو وتنويع مصادر الدخل. كما ساهمت التحديات الاقتصادية والأمنية في انتهاج هذه الاستراتيجية التوسعية. وقد نجح Bankmed في توسيع إطار أعماله خارج الأراضي اللبنانية، محققاً بالتالي تواجداً خارجياً نوعياً. وعلى هذا النحو، يتابع البنك تعزيز تواجده في كل من سويسرا من خلال مصرفه Bankmed Suisse للخدمات المصرفية الخاصة، في قبرص من خلال فرع له في ليماسول، في المملكة العربية السعودية من خلال شركة SaudiMed Investment Company، وفي تركيا من خلال مصرفه التجاري Turkland Bank (T-Bank). وتعتبر تركيا سوقاً واعدة حيث يشكل الشباب الشريحة الأكبر من المجتمع التركي مما يعد بفرص مستقبلية هامة. كما وسعّ Bankmed إطار تواجده ليبلغ العراق حيث يقدم عمليات مصرفية متنوعة من خلال فروعه في كل من بغداد، البصرة، وأربيل، فبالرغم من التحديات التي يواجهها العراق اليوم، لايزال Bankmed يجد فيه فرصاً للنمو.

وبفخر كبير يشير الاستاذ **بيهم** الى تأسيس BANKMED فرعه في مركز دبي المالي العالمي (DIFC) ويقول: وفي مطلع العام ٢٠١٥، أسس Bankmed وذراعه الاستثمارية MedSecurities Investment فرعين لهما في مركز دبي المالي العالمي(DIFC) . ومن خلال هذه الخطوة، أصبح Bankmed أول مصرف في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا يحصل على ترخيص الفئة الأولى لفرع في مركز دبي المالي العالمي الذي يعتبر أحد أبرز المراكز المالية في العالم. وتعتبر هذه الرخصة الأكثر شمولاً ضمن الرخص المتنوعة التي تمنحها سلطة دبي للخدمات المالية.

تواجد في دولة الامارات

ويختم الاستاذ **بيهم** حديثه بالاشارة الى تواجد BANKMED في دولة الامارات: ويأتي تواجدنا اليوم في الإمارات العربية المتحدة كخطوة متممة لمشاريعنا التوسعية، خاصة أن دول الخليج تتمتع بالاستقرار وتعمل على دعم الاقتصاد. كما تتميز هذه الأسواق بفرص واعدة، وعليه سيكون أي توسع جديد هدفاً لعلاقتنا المميزة مع عملائنا. إضافةً إلى ذلك، يرسخ Bankmed خبراته العميقة في مجال الخدمات المصرفية للشركات وخدمات الخزينة من خلال هذا التواجد الاستراتيجي. وفي هذا الإطار، يقدم البنك مجموعة واسعة من الخدمات المالية المتنوعة في دول الخليج العربي – من تسهيلات الائتمان إلى التمويل التجاري وعمليات الخزينة. كما يساهم التعاون بين وحدات البنك العاملة في هذه المناطق في خلق فرص واعدة من شأنها أن تلبي الحاجات المتنامية للعملاء المحليين والعالميين. وسيتابع Bankmed دراسة جميع الفرص المتاحة للتوسع في الوقت المناسب. ■



الشيخ غسان عساف (رئيس مجلس ادارة مدير عام بنك بيروت والبلاد العربية BBAC):

استمرار القطاع المصرفي في دعم الاقتصاد وتمويل القطاعين مرتكز على ثقة المودعين والمستثمرين



تزايد انتشار فروع بنك بيروت والبلاد العربية BBAC في كل المناطق اللبنانية وفي ارقى واجمل الشوارع والاحياء وحشد الكوادر المدربة والمحترفة في هذه الفروع الفخمة وكذلك افتتاح فرعين جديدين في البصرة والسليمانية ومكتب تمثيل في لاغوس نيجيريا، يؤكد مدى إيمان اركان هذا البنك وعلى رأسهم الشيخ غسان عساف رئيس مجلس الادارة والمدير العام بقوة لبنان الذي استطاع حتى الآن ان يسدّد استحقاقات ديونه وهو من دون شك قادر على تسديدها في المدى المنظور..

ويشير الشيخ غسان الى نمو الارباح المجمعة لمصارف فئة «ألفا» بنسبة ٩,٧٪ للاشهر التسعة من العام ٢٠١٥ ومصدرها الداخل اللبناني والخارج على حد سواء والى نمو الارباح غير المجمعة للمصارف العاملة في لبنان والمقدرة نسبتها بـ٨٪ للاشهر التسعة الاولى من عام ٢٠١٥ وهي اكبر من نسب نمو السنوات السابقة، وهذا يشكل مؤشرا هاما لنمو النشاط المصرفي التقليدي.

ويستدرك الشيخ القيمة الكبيرة التي اعطاها للقطاع المصرفي (وللدولة من ورائه) مستبعدا نمو القطاعات الاخرى فيقول: في الخلاصة تعاني جميع القطاعات الاقتصادية من الحالة السياسية والامنية المزرية التي تمر بها البلاد، مكررا ومرة اخرى، لا نمو اقتصادياً شاملاً من دون استقرار سياسي أمني.

وعن رأي الشيخ غسان بامكانية القطاع المصرفي في دعم الاقتصاد وتمويل القطاعين العام والخاص في ظل الركود الذي تشهده البلاد، قال ان استمرار القطاع المصرفي في دعم الاقتصاد وتمويل القطاعين العام والخاص مرتكز على ثقة المودعين والمستثمرين وبالتالي على امكانية الدولة في ايفاء استحقاقات الدين العام.

وبالارقام سجل بنك BBAC في مجموع الودائع ٥,١٣ مليارات دولار بنسبة نمو ٦٢,٥٪ مقابل ٥,٦٪ لمجموعة مصارف «الفا» (نذكر ان BBAC احد ابرز المصارف المنتسبة الى فئة «الفا»).

لبنك يسدّد جميع استحقاقات قروضه

■ **ذكرت وكالات التصنيف العالمية أن المصارف في لبنان تمول نسبة ٥٥ بالمئة من الدين العام وهي متفقة على ان القدرة الائتمانية لدولة لبنان على المدى البعيد سلبية CREDIT RATING LONG TERM NEGATIVE. هل ان هذا الامر يثير قلقا لديكم؟ وكيف تطمئنون المودعين الى ان اموالهم لن تكون معرّضة على المدى الطويل للضياع؟**

– تشكل حصة المصارف العاملة في لبنان ٥٤٪ من الدين العام الإجمالي وحصة مصرف لبنان ٢٤٪ من هذا الدين ؛ وبالتالي يمول القطاع الصرفي ٧٨٪ من مجموع الدين العام.

من أهم إيجابيات هذا الوضع استقرار السوق النقدية في لبنان حيث استطاعت السلطات المعنيّة أن تُبقي مستوى الفوائد متدنياً ومستقراً، ومعدل سعر صرف الليرة اللبنانية كما هو منذ أكثر من ٢٠ سنة.

في المقابل، يُؤدّي هذا الوضع إلى إضعاف القطاع المصرفي إذ يَجعله أسير القدرة الائتمانية لدولة لبنان علماً أن مجموع هذا الدين، وهو حوالى ٦٩ مليار دولار أميركي، يساوي ٤٦٪ من مجموع ودائع المصارف وحوالى ١٣٣٪ من الناتج المحلي.

إستطاع لبنان حتى الآن أن يسدد جميع إستحقاقات ديونه، وهو، ومن دون شك، قادر على تسديدها في المدى المنظور؛ أما في ما يتعلق بالمدى البعيد، فالرؤية غير واضحة وهي رهن تحسن الوضع السياسي والأمني في الداخل وفي الجوار.

■■■

مرة اخرى لا نمو اقتصادياً شاملاً من دون استقرار سياسي وأمني

■■■

تباطؤ في نشاط المصارف التقليدية

■ **النتائج المعلنة للاشهر التسعة الاولى من سنة ٢٠١٥ تظهر نموا بالارباح الصافية نسبته ٧,٥ بالمئة مقارنة بالارباح المسجلة العام الماضي، كيف يمكن تفسير هذا النمو في ظل الركود التجاري والسياحي والعقاري...؟**

– نسبة نمو الأرباح المجمعة لمصارف فئة «ألفا» هي ٩,٧٪ للأشهر التسعة من العام ٢٠١٥، ومصدرها الداخل اللبناني والخارج على حد سواء.

أما في ما يتعلق بنسبة نمو الأرباح غير المجمعة للمصارف العاملة في لبنان والمقدرة بحوالى ٨٪ للاشهر التسعة الاولى من سنة ٢٠١٥ ، فهي أكبر من نسب نمو السنوات السابقة التي لن تتعدى الـ ٥٪، والأسباب الموجبة كثيرة ولكن لا صلة لها بنسب نمو الإقتصاد اللبناني التي تتراوح بين ٠٪ و ١.٥٪ للعام الجاري.

بالفعل، وبالرغم من نمو الأرباح، وفي غياب نسب تضخم عالية ،إن التباطؤ واضح هذا العام في ما يتعلق بالنشاط المصرفي التقليدي في لبنان:

– يشكل نمو التسليفات المصرفية للقطاع الخاص، إضافة إلى جودتها، مؤشراً هاماً لنمو النشاط المصرفي التقليدي، وكانت قد سجلت هذه النسبة معدلاً يناهز ١٢٪ بين ٢٠١١ و٢٠١٤؛ ولكن من المتوقع أن تتراجع هذه النسبة إلى حوالى ٥٪ للعام ٢٠١٥.

– من ناحية أخرى، من المتوقع أيضاً ألا تتجاوز نسبة نمو ودائع القطاع ٥٪ في ٢٠١٥ علماً أن معدل الفوائد الدائنة يقارب ٤٪.

– أخيراً ، ومنذ عام ٢٠١١ ، تسجل نسب النمو تراجعاً في القطاعات المنتجة غير المالية والنقدية، منها قطاع البناء والتجارة حيث أصبحت هذه النسب سلبية منذ عام ٢٠١٤ . بالتالي، تدنت نسبة نمو الناتج المحلي الحقيقي إلى حوالى ٢٪ سنوياً منذ عام ٢٠١١ وإلى حوالى ١٪ للعام الجاري، وهي ناتجة عن مستوى نسب النمو الحقيقي لجميع القطاعات؛ ويشكل القطاع المالي ٧٪ من هذا الناتج.

في الخلاصة، تعاني جميع القطاعات الإقتصادية من الحالة السياسية والأمنية المزرية التي تمر بها البلاد؛ ومرة أخرى، لا نمو إقتصادياً شاملاً من دون إستقرار سياسي وأمني.

الثقة وراء تدفق الرساميل

■ **برأيكم، الى متى يمكن لهذا القطاع ان يستمر في دعم الاقتصاد وتمويل القطاعين العام والخاص في ظل الركود الذي يعانيه هذا الاقتصاد وشلل المؤسسات الدستورية؟**

– أهم نقاط قوى القطاع المصرفي اللبناني تكمن في استمرار تدفق الرساميل من الخارج وثقة المودعين الكبيرة في جودته وصلابته. ومن أهم نقاط ضعفه إرتباط توظيفاته بالدولة اللبنانية من حيث تمويل القسم الأكبر من دينها الذي ينمو بشكل مستمر وأصبح يناهز ٧٠ مليار دولار مقابل ناتج قومي بحوالى ٥٠ مليار دولار.

بشكل مقتضب، إن استمرار القطاع المصرفي اللبناني في دعم الاقتصاد وتمويل القطاعين العام والخاص مرتكز على ثقة المودعين والمستثمرين المقيمين وغير المقيمين فيه، وبالتالي على إستمرار إمكانية الدولة اللبنانية بإيفاء إستحقاقات الدين العام وخدمته ريثما يعود النمو الإقتصادي ويتقلص هذا الدين.

نسبة الزيادة بالارباح ١٥٪

■ **كيف هي أوضاع مصرفكم من حيث النتائج؟ وما هي أهدافه المستقبلية؟**

– بالرغم من الوضع الأمني والسياسي الهَش، يتابع BBAC تطوير نشاطه ونموه في لبنان وفي الخارج على حدٍ سواء.

نهاية أيلول ٢٠١٥، وإستناداً للأوضاع المالية المجمعة لـ BBAC، سجل مجموع الودائع ٥,١٣ مليارات دولار أي نسبة نمو سنوية بحوالى ١٢,٥٪ مقابل ٥,٦٪ لمجموعة مصارف فئة «الفا» وسجلت تسليفاته للقطاع الخاص المقيم وغير المقيم ١,٦٢ مليار دولار وبالتالي نسبة نمو سنوية بحوالى ١٢ ٪ مقابل ٤٪ لفئة «ألفا». وأخيراً، سجلت الأرباح الصافية ٣٧,٢ مليون دولار أي نسبة نمو بحوالى ١٥٪ مقابل ١٠٪ لفئة ألفا.

تماشياً مع سياسته المحافظة، عمل BBAC على الإستثمار في المشاريع الواعدة وذات المخاطر المقبولة من خلال إنشاء فروع جديدة وتطوير خدماته في الداخل والخارج أي توسيع قاعدة زبائنه وتسويق الخدمات التي يقدمها بفعاليّة أكبر. إن BBAC مستمر في توسيع نشاطه الاقليمي خاصة في الخليج العربي وإفريقيا وأميركا اللاتينية إذ إنه استحصل على رُخصة لافتتاح فرعيَن جديدَين في العراق، في مدينتي البصرة والسليمانية، وعلى رخصة لفتح مكتب تمثيل في لاغوس – نيجيريا الذي بدأ عمله مؤخرا.

من أهم مكونات استراتيجية المصرف التطوير التكنولوجي لمجاراة توجّه الاقتصاد والتجارة العالمية، وتطوير إمكانيات المصرف لخدمةِ الزبائن المهتمين في الأسواق المالية العالمية، تطوير وتوسيع الخدمات المصرفية الإلكترونية، إضافةً إلى توسيع التقديمات المصرفيّة لفئة الشّباب وأصحابِ المبادراتِ التجاريةِ الناشئة ورُوّادِ الأعمال.■



■ PRIVATE & CORPORATE BANKING ■

MORE THAN QUALITY SERVICE, AN OUTSTANDING EXPERIENCE.



20 years, investing in valuable relationships.

At Banque Bemo, our clients come first. They are our most important asset. We are determined to anticipate their existing and future needs, and to work closely with them to meet their expectations. All of this sets the foundation for our client-centric journey.

www.bemobank.com

BANQUE BEMO

RELATIONSHIPS ARE BUILT. TRUST IS EARNED.

سميح سعاده (نائب رئيس مجلس الإدارة - المدير العام لبنك بيمو BANQUE BEMO s.a.l.):

على السلطة السياسية ان تتنبه الى أنه من غير الممكن ان يستمر الوضع القائم وعليها العمل اليوم على وقف النزف المتواصل ووضع برامج لانتظام المؤسسات



سبق وعرّفنا غير مرة على طريقة تحرير القطاع المصرفي في «البيان الاقتصادية» بالسيد سميح سعاده نائب رئيس مجلس الادارة المدير العام لبنك بيمو ش.م.ل. وبعد وصفنا للمميزات التي يتحلى بها هذا الانسان الخلوق الصادق، توقعنا ان يواصل بنك بيمو الرائد في الصناعة المصرفية تحقيق المزيد من التطور والنجاح.

وفي كل مقابلة لنا مع سميح سعاده كنا نسجل آراءه في اوضاع البلد ارتباطا بالاوضاع الاقتصادية والمصرفية، وكانت له في كل مرة نصيحة بل تحذير للسلطة السياسية لكي تتنبه وتعرف بأنه من غير الممكن ان يستمر الوضع القائم في البلاد وعليها العمل اليوم على وقف النزف القائم ووضع برامج محددة لانتظام المؤسسات، واحد بنود البرامج تشجيع المغتربين اللبنانيين على العودة الى لبنان والاستثمار فيه «فلبنان بحاجة لهم وهم لديهم الامكانات اللازمة».

وفي رده على سؤال عن القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK يظهر سميح سعاده مدى متابعته لهذا الامر من قبل المصارف وهيئة التحقيق الخاصة SIC ومصرف لبنان، ويشدد «مهما كانت الكلفة باهظة على المصارف، يمكننا اعتبار هذه البرامج كاستثمارات والربحية تكمن في المساعدة على تفادي الاخطاء والتماشي مع الارشادات العالمية».

وبهذا الرأي السليم والمنطق الموضوعي يرد سميح سعاده على بقية الاسئلة وبالارقام يتحدث عن مستجدات ونتائج بنك بيمو في العام ٢٠١٥.

لوقف النزف اليوم!

■ ذكرت وكالات التصنيف العالمية بان المصارف في لبنان تغطي نسبة ٥٥٪ من الدين العام وهي متفقة على أن القدرة الإئتمانية لدولة لبنان على المدى البعيد سلبية Long Term Negative Credit Rating. هل أن هذا الأمر يثير قلقاً لديكم ؟ وكيف تطمئنون المودعين الى أن أموالهم لن تكون معرضة على المدى الطويل للضياع؟

– ما تقوم به المصارف اللبنانية من ناحية دعم الإقتصاد اللبناني ادّى الى ايجابيات لا يمكن التغاضي عنها، فهي جديرة للأخذ في الإعتبار والتنويه. فبتمويل الدولة اللبنانية تمكنت المصارف من المحافظة على استمرارية المؤسسات بما فيها المصارف، وهذه العلاقة المميزة ساعدت وستساعد مستقبلياً على تخطي الكثير من العقبات. وبما ان الدين محلي فذلك ساعد لبنان على تفادي التقلبات والخضات المالية وحافظ على نسبة مقبولة من الإستقرار.

بالطبع فإن هذا الوضع لا يمكن أن يستمر وعلى الدولة ان تبدأ بالإستثمار المجدي وترشيد الإنفاق وأن يخضع الدين لورشة اعادة هيكلة وإعادة عمل جميع المؤسسات والقيام بالإستثمارات لتأمين الإنتاجية وخلق فرص عمل تنافسية في الأسواق الخارجية. فعلى السلطة أن تعمل على تحضير الموازنات والعمل على بناء الدولة السليمة والقديرة مما يؤدي الى خلق فرص عمل والإستفادة من التحاويل التي تبقى عصباً مهماً في التمويل والإنماء في لبنان.

فالمصارف اللبنانية تتمتع بالصدقية والمهنية العالية كما وأن مصرف لبنان يعتمد على الأسس الفضلى والإستراتيجيات الفعّالة لتفادي الأخطار والمحافظة على الودائع لما فيه المصلحة العامة والخاصة. ويبقى على القيّمين على السلطة السياسية أن يتنبهوا الى أنه من غير الممكن أن يستمر الوضع القائم حالياً، فعليهم العمل اليوم على وقف النزف القائم ووضع برامج محددة لإنتظام المؤسسات بالإضافة الى وضع مشاريع لتأسيس البنى التحتية ولجذب المزيد من الإستثمارات من الخارج. وعلى الجهات الرسمية أن تعمل على وضع أسس للحوافز وتشجيع المغتربين اللبنانيين على العودة الى لبنان والإستثمار فيه. فلبنان بحاجة لهم وهم لديهم الإمكانات اللازمة.

علينا ان نكافح ظاهرة القرصنة الالكترونية

■ القرصنة الإلكترونية Cyber Attack تمكنت من اقتحام النظام الإلكتروني لمصرف JP Morgan Chase حيث إستولت على قاعدة المعلومات بكاملها ومن ثم عمدت الى تخريب برامجه. هل تعتبرون ان مصارف لبنان يمكن ان تتعرض لإعتداءات الكترونية مماثلة؟ وهل اعدت لحماية أنظمتها الإلكترونية تقنياً؟ يقال أن تكلفة الحماية المطلقة بالغة الثمن.

– إن هيئة التحقيق الخاصة SIC ومصرف لبنان بالإجمال يعيران الكثير من الإهتمام لهذا الموضوع. كما يساهم مصرف لبنان في رعاية وتأمين دراسات عديدة وتعقد وبشكل منتظم دورات لتدريب وتثقيف الموظفين لتفادي الوقوع في فخ القراصنة الإلكترونيين ومواجهة القرصنة الإلكترونية، فيتم وبشكل منتظم التنبيه على صعيد البرامج وبواسطة التقنيات الرقمية وصيانة وحماية الأنظمة. ويستمر مصرف لبنان بتشجيع المصارف على تطوير أنظمتها لإجهاض أية محاولة قرصنة يمكن أن تحصل.

يمكننا القول أن الصناعة المصرفية في العالم قد تطورت على جميع الأصعدة وخاصة على الصعيد التكنولوجي. ومن هنا تكمن أهمية تطوير أنظمة الحماية التكنولوجية بصورة واثقة. والجدير بالذكر أن هذه الأنظمة ذات كلفة باهظة لكن من الضروري أن تكون متوفرة وتخضع برامجها للتحديث مهما كانت الأثمان. ويمكننا القول أنه مهما كانت الكلفة باهظة على المصارف، يمكننا إعتبار هذه البرامج كإستثمارات والربحية تكمن في المساعدة على تفادي الأخطاء والتماشي مع الإرشادات العالمية.

ضحايا بالملايين

يتابع **سعاده**: وفي هذا الإطار نعتبر أن المصارف مسؤولة ايضاً عن حماية العملاء الذين يرغبون بالتعامل بالأموال عبر شبكة الإنترنت، لذلك هناك ضرورة قصوى لإصدار المراسيم وسنّ القوانين التي تضع أطراً للسياسات المالية الرقمية. لطالما كانت المصارف اللبنانية السبّاقة في الصناعة المالية لكن الوضع الحالي السياسي القائم يؤخر التشريع وسنّ القوانين. إن الزمن الرقمي يتطور سريعاً ولا مجال للمراوغة، فالقطار يسير بسرعة هائلة ولن ينتظرنا... في تشرين الأول ٢٠١٢ أحيل قانون متعلق بالمعاملات الإلكترونية الى مجلس النواب ولم يبت به حتى هذه الساعة. من المعيب أن يبقى لبنان والقطاع المصرفي اللبناني خارج نطاق الفورة المعلوماتية، وكل تأخير على هذا الصعيد سيصعب علينا استدراكه لاحقاً. العلاقات المصرفية في عالمنا

اليوم تعتمد في كثير من الأحيان على الإنترنت وإن لم نتماشَ مع هذا التطور فكيف علينا ان نكافح ظاهرة القرصنة الإلكترونية التي يقع ضحيتها الملايين من البشر كل يوم والعديد من المؤسسات؟ في الوقت الحالي نحن كمصارف نعمل ضمن إطار ضوابط وضعناها لأنفسنا من خلال الخبرات والمهارات المتوفرة في أجهزتنا البشرية التي هي على إستعداد لمواكبة التطورات والتشديد على الضوابط لحماية العملاء والمصارف على حد سواء من القرصنة أو من أي شكل من أشكال الأخطار الإلكترونية. أما مصرف لبنان ومشكوراً قد أصدر في الماضي القرار الأساسي رقم ٧٥٤٨ المتعلق بالعمليات المالية والمصرفية بالوسائل الإلكترونية ووضع الأطر التي يجب أن يعمل بها للقيام بالعمليات المصرفية بواسطة الأجهزة الإلكترونية.

نتائج بنك بيمو بالارقام

■ النتائج المعلنة للأشهر التسعة الأولى من سنة ٢٠١٥ تظهر نمواً في الأرباح الصافية بنسبة ٧,٥٪ مقارنة بالأرباح المسجلة العام الماضي، كيف يمكن تفسير هذا النمو في ظل الركود التجاري والسياحي والعقاري ... ؟

– إن الأرباح المحققة في المصارف عامة حتى ايلول ٢٠١٥ تتماشى مع النموّ في موازنات المصارف وهناك نموّ في القروض مما يؤدي الى زيادة في الأرباح. والجدير بالذكر أن قسماً من هذه الأرباح يعود الى انجازات فروع المصارف اللبنانية في البلدان الاخرى والتي يستمر التوسع فيها وتحقيق النجاحات نظراً للوضع الأمني والإقتصادي السليم.

حسب الإحصائيات في نهاية ايلول ٢٠١٥ بلغت الموجودات/ المطلوبات الإجمالية والمجمعة للمصارف التجارية العاملة في لبنان ما يعادل ٢٧٣٣٧٣ مليار ليرة اي ما يوازي ١٨١,٣ مليار دولار مقابل ٢٧٣٧٨٨ مليار ليرة في نهاية الشهر الذي سبقه و٢٦٤٨٦٣ مليار ليرة في نهاية العام ٢٠١٤ (٢٥٨٢٩٩ مليار ليرة في نهاية ايلول ٢٠١٤). وازداد اجمالي ميزانية المصارف التجارية، الذي يشير الى حجم النشاط المصرفي، بنسبة ٣,٢٪ في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٥ مقابل ارتفاعه بنسبة اعلى بلغت ٤,٠٪ في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٤.

كما بلغت في نهاية ايلول ٢٠١٥ الودائع الإجمالية لدى المصارف التجارية والتي تضم ودائع القطاع الخاص المقيم وغير المقيم، اضافة الى ودائع القطاع العام، ما يعادل ٢٢٩٦٧٤ مليار ليرة وشكّلت ٨٤,٠٪ من اجمالي المطلوبات مقابل ٢١٨٩٧٤ مليار ليرة في نهاية ايلول ٢٠١٤. وارتفعت الودائع الإجمالية بنسبة ٣,٢٪ في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٥، مقابل ارتفاعها بنسبة اعلى بلغت ٤,٤٪ في الفترة ذاتها من العام الذي سبق.

أما الأموال الخاصة بالمصارف التجارية فقد بلغت في نهاية ايلول ٢٠١٥ ما يعادل ٢٤٥٥٣ مليار ليرة (١٦,٣ مليار دولار) مقابل ٢٣٣٤٥ مليار ليرة في نهاية ايلول ٢٠١٤ وشكلت ٩,٠٪ من اجمالي الموازنة المجمعة و ٣١,٠٪ من مجموع التسليفات للقطاع الخاص.

ضرورة «محو الامية» على المستوى المالي

■ التوجه الغالب في القطاع المصرفي هو التخلي عن البطاقات البلاستيكية والمعاملات الورقية واستعمال الأدوات الإلكترونية بديلاً منها، هل ان هذا التطور يرفع مستوى التزوير والإحتيال الذي تتعرض له المصارف ام انه يخفف منه؟

– ان العالم يتجه لإختيار التعامل بالأدوات المالية الإلكترونية على حساب التعامل بالمعاملات الورقية والأوراق النقدية المالية وهذا يتم بسرعة هائلة. فخلال الـ٢٠ عام الماضية شهدنا تراجعاً في التعامل بالمعاملات الورقية والأوراق النقدية. وأعتقد بأن البطاقات البلاستيكية التي برزت في الأعوام الأخيرة ستتراجع ايضا لكن ليس لدرجة انه من الممكن ان نتوقف عن التعامل بها. ففي السنوات الأخيرة انتقل التعامل من الأوراق النقدية (Cash) لتتحول مجمل التعاملات بالبطاقات البلاستيكية واليوم نواجه وضعاً مشابهاً، لذلك فإن المصارف تسعى لتطوير برامجها واستحداث وحدات جديدة والحصول على البرامج لحماية العملاء من عمليات القرصنة، والتحدي الأكبر يكمن في انه على المصارف والمؤسسات المالية التأقلم مع هذا التطور. وفي هذا السياق ايضاً تقع مسؤولية كبيرة على ادارات المصارف والتي تجد نفسها مجبرة ليس فقط على تثقيف الموظفين بل ايضاً العملاء. أصبح من الضروري «محو الأمية» على المستوى المالي والتثقيف يتم اليوم من خلال ترشيد العملاء واعلامهم بالتفاصيل التي من شأنها زيادة وعيهم على الأخطار والتحوّط من تكبد الخسائر التي قد تنتج عن ذلك. فقبل ان نكثر من الإعتماد على التعامل المصرفي من خلال الإلكترونيات علينا الوعي والتنبه من القرصنة الإلكترونية. وعلى المصارف ان تعمل ضمن ضوابط ذاتية من خلال توصيات فروع ادارة المخاطر والسلطات النقدية. ومن هنا يبقى وجوب تحديث القوانين اللبنانية على هذا الصعيد امراً أساسياً، وكما سبق وذكرنا هناك مشاريع قوانين أُحيلت الى مجلس النواب فيتوجب عليها وضع الأطر العامة للخدمات الإلكترونية اذ اننا بحاجة لتشريعات لتفادي الأخطار وللإستمرار في السير مع التطورات كي لا يفوتنا قطار التقدم وتحاشي الأخطار الممكنة.

النتائج الممكنة

■ ما هي ابرز المستجدات اتي طرأت على أوضاع مصرفكم؟

– ان مصرفنا يستكمل العمل ضمن الإستراتيجية التي وضعناها. فنحن نسعى ونهدف الى ان نصبح المصرف المرجع للخدمات المصرفية الخاصة للأفراد ولأعمال الشركات الكبرى (To be the Reference in Private and Corporate Banking) وكل خطواتنا ومقاربتنا للأعمال هي لتأمين أفضل الخدمات لزبائننا ونسعى من خلال استراتيجيتنا المعمول بها دائماً (open architecture)، فتعاوننا مع ذوي المداخيل المرتفعة يساهم في تحفيزنا على تقديم الخدمات المالية التي تناسبهم شخصياً، كما نؤمن لهم جميع المتطلبات من خدمات اجتماعية وحياتية بالإضافة الى الخدمات المصرفية التي تؤمن المحفظة المالية ونموّ الموجودات. نحن في بنك بيمو نعمل على ان تكون خدماتنا (Client Centric) اي بمعنى آخر مركزة على الزبون، ومن هذا المنطلق نؤمن له جميع الخدمات المالية التقليدية والمميزة وخدمات ادارة الثروات ونقدم البرامج المالية والإستثمارية التي يطلبها. ان خدماتنا المالية مميزة ومتنوعة وفي حال كان الطلب يختلف عن خدماتنا، نتعاون مع مؤسسات اخرى طالما ان خدماتها تتلاءم مع متطلبات زبائننا.

نحن مطمئنون جداً لنتائجنا ونستكمل المسيرة بثقة. ففي الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٥ ازدادت الموجودات بنسبة حوالى ٩٪ لتصبح ١٦٠٢ مليون دولار اميركي بينما ازدادت الإيداعات بنسبة تلامس الـ ١٠٪ لتصبح ١٣٣٢ مليون دولار اميركي بينما القروض تحسنت بنسبة حوالى ٨٪ لتصبح ٦٩٥ مليون دولار اميركي، من هنا نعتبر ان مصرفنا يسير بخطوات ثابتة نحو التقدم وتأكيد مركزه السباق والرائد.

كما وأن BSEC المؤسسة التابعة (subsidiary) لبنك بيمو تستمر في تقديم الخدمات المالية من توريق وتسنيد وهي الشركة الرائدة في الهندسة المالية في هذا المجال وما يؤكد ذلك هو الإستمرارية في النجاح على مدى الـ١٠ سنوات الماضية والثقة العالية التي تتمتع بها. ■

نتائج بنك بيمو لعام ٢٠١٥ بالدولار الاميركي

في ما يلي الجدول الصادر عن بنك بيمو بنتائج اعماله في العام ٢٠١٥ مقارنة بنتائج العام ٢٠١٤ وهي تظهر نسبة النمو في ميزانية البنك:

FIGURES ARE IN US DOLLARS THOUSANDS			VARIATION	
	DEC 2014	SEP 2015	IN AMOUNT	IN PERCENTAGE
TOTAL ASSETS	1,475,674	1,605,165	126,491	8.57%
TOTAL DEPOSITS	1,215,552	1,332,091	116,539	9.59%
TOTAL ADVANCES	643,234	694,648	51,414	7.99%
TOTAL EQUITY	152,339	157,616	5,277	3.46%

	UP TO DEC 2014	UP TO SEP 2015
GROSS DOUBTFUL & SUBSTANDARD DEBTS TO ADVANCES	2.07%	1.94%
NET DOUBTFUL & SUBSTANDARD DEBTS TO ADVANCES	1.02%	0.76%
NET DOUBTFUL DEBTS TO ADVANCES	0.04%	0.02%



A.M. Best تصنّف بنكرز أشورنس

منحت وكالة التصنيف الائتماني العالمية A.M. Best ، التي تعنى بقطاع التأمين، شركة بنكرز أشورنس ش.م.ل تصنيف القدرة المالية B++ (جيّد)، وتصنيف قوّة الإصدار الائتماني "bbb" (جيّد)، بنظرة مستقبليّة مستقرّة. ويسلّط هذا التصنيف الضوء على الأسس الماليّة العالية التي تتمتّع بها شركة بنكرز أشورنس كما يؤكّد انسجامها مع المعايير الدولية والتزامها بها.

سنبقى ملتزمون بالوعد الذي قطعناه لكم والقاضي بمواكبتكم في كل خطوة تقومون بها.

Financial Strength A M BEST B++ Good

Issuer Credit A M BEST bbb Good

للحصول على أحدث تصنيف، يُرجى زيارة www.ambest.com

بيروت، ساحة رياض الصلح
شارع المير بشير، بناية العسيلي الطابق الرابع
هـ ٧٠٠ ١٩٦٢ ١ ٩٦١+ ف ٠٠٤ ٩٨٤ ١ ٩٦١+
www.bankers-assurance.com
A member of the Nasco Insurance Group

BANKERS



غسان مهنا (المدير العام لبنك فرعون وشيحا BPC):

نعم المفاوضات تتواصل لبيع او دمج البنك بمصرف آخر ذي شأن كبير

لا مصلحة خاصة ولا اي اغراء آخر يمكن ان يبدل رأي غسان مهنا المدير العام وعضو مجلس الادارة في بنك فرعون وشيحا، فأي مصرفي يعتزم بيع مصرفه اوالاندماج بمصرف آخر لا يعلن عن الحدث الا بعد تحقيقه، وهو يظل ينفي حصول عملية بيع او دمج بالرغم من حصول عدة اتصالات ومفاوضات من اجل ذلك، وهذا ما نشهده ونعيشه مع اكثر من مصرف يتم التفاوض لبيعها او لدمجها مع مصارف اخرى.

غسان مهنا في جوابه عن المستجدات في بنك فرعون وشيحا قال لنا كتابة وتوقيعا: «ان المفاوضات ما زالت قائمة بصدد التوصل الى دمج او بيع اسهم المصرف الى مصرف آخر ذي شأن كبير».

وفي رده على بقية الاسئلة عزا مهنا تخفيض التصنيف الائتماني للمصارف اللبنانية من مستقر الى سلبي (-B) بشكل رئيسي الى عدم الاستقرار في المنطقة والضبابية السياسية الداخلية.

وفي رده على سعي لبنان للبدء باستخدام مشروع الحكومة الالكترونية قال ان المصارف في لبنان تعمل وفق ضوابط تنظيمية صادرة عن السلطات الرقابية وضمن ضوابط ذاتية نابعة من حرصها على الحد من المخاطر.

وتوقع مهنا ان تظهر نتائج الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠١٥ ارباحا في ظل ثبات نمو قاعدة الودائع وبالتالي تزايد التوظيف في قروض التجزئة.

ورأى ان التخلي عن المعاملات الورقية والبطاقات البلاستيكية واستعمال ادوات الكترونية بديلا منها تطور يحسن المعاملات ويسرعها.

وكان رده على السؤال الاخير بمثابة تأكيد على تواصل المفاوضات لدمج البنك او بيع اسهمه الى مصرف آخر ذي شأن كبير.

ابحثوا عن عدم الاستقرار

■ ذكرت وكالات التصنيف العالمية بأن المصارف في لبنان تغطي نسبة ٥٥ بالمئة من الدين العام وهي متفقة على ان القدرة الائتمانية لدولة لبنان على المدى البعيد سلبية CREDIT RATING LONG TERM NEGATIVE .هل ان هذا الامر يثير قلقا لديكم؟ وكيف تطمئنون المودعين الى ان اموالهم لن تكون معرّضة على المدى الطويل للضياع؟

– من المؤكد ان المصارف في لبنان اصبحت تغطي ما نسبته حوالى ٥٥ في المئة من الدين العام وحيث انه يوجد خطر على القدرة الائتمانية للدولة على المدى البعيد، لا بد لهذه المصارف ان تعمل جاهدة لجذب رؤوس اموال بشكل متواصل بهدف ازالة القلق لدى المودعين وخصوصا الصغار منهم.

تفيد المصادر ان اجمالي الودائع في النظام المصرفي اللبناني نما بنسبة ٦ في المئة على اساس سنوي في حزيران ٢٠١٥ اي بنمو ٨ مليارات دولار اميركي في الاشهر الـ ١٢ المنتهية في حزيران ٢٠١٥ مقابل زيادة في الدين العام قدرها ٣ مليارات دولار اميركي. وهنا لا بد من الاشارة الى ان وكالات التصنيف العالمية التي عدلت النظرة المستقبلية للتصنيف الائتماني السيادي للبنان من مستقرة الى سلبية عزت بشكل رئيسي هذه التغيرات الى عدم الاستقرار في المنطقة والضبابية السياسية الداخلية.

المصارف اللبنانية تعمل ضمن ضوابط

■ القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK تمكنت من اقتحام النظام الالكتروني لمصرف JP MORGAN CHASE حيث استولت على قاعدة المعلومات بكاملها ومن ثم عمدت الى تخريب برامجه ، هل تعتبرون ان مصارف لبنان يمكن ان تتعرض لاعتداءات الكترونية مماثلة؟ وهل اعدت لحماية انظمتها الالكترونية تقنيا؟ ويقال ان تكلفة الحماية المطلقة بالغة الثمن.

– ما زال لبنان يسعى الى البدء باستخدام مشروع الحكومة الالكترونية من تقنيات المعلومات والاتصالات وغيرها من المعاملات، علما ان معظم دول المنطقة تبنت وبدأت بالتطبيق لا سيما دول الخليج والامارات بعد وضع تشريعات ترمي الى تنظيم قطاع التكنولوجيا والمعاملات الالكترونية.

ان المصارف في لبنان تعمل في معظمها وفق ضوابط تنظيمية صادرة عن السلطات الرقابية اولا كما وضوابط ذاتية نابعة من مصالحها وحرصها على الحد من المخاطر.

وهنا لا بد من الاشارة الى أن المصارف اللبنانية الكبيرة الحجم تسعى دوما الى تحسين انظمة الحماية قدر المستطاع.

الارباح المحققة في العام ٢٠١٥

■ النتائج المعلنة للاشهر التسعة الاولى من سنة ٢٠١٥ تظهر نموا بالارباح الصافية نسبته ٧.٥ بالمئة مقارنة بالارباح المسجلة العام الماضي، كيف يمكن تفسير هذا النمو في ظل الركود التجاري والسياحي والعقاري...؟

– من الواضح ان تظهر الارباح الصافية نموا للاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠١٥ في ظل ثبات نمو قاعدة الودائع وبالتالي تزايد التوظيفات في قروض التجزئة ذات المردود الاعلى بالاضافة الى تنوع وكثرة المنتجات المربحة.

من خلال الاحصائيات لا يمكن الجزم بأنه سُجل ركود تجاري وسياحي خلال التسعة اشهر الاولى من العام ٢٠١٥ اذ ان حركة المطار اظهرت زيادة بلغت ١٠ في المئة من القادمين و٦ في المئة من حركة عدد الطائرات مقابل ركود في القطاع العقاري مع المحافظة على اسعار العقارات.

الادوات الالكترونية تحسن المعاملات وتسهلها

■ التوجه الغالب في القطاع المصرفي هو التخلي عن البطاقات البلاستيكية والمعاملات الورقية واستعمال الادوات الالكترونية بديلا منها، هل ان هذا التطوّر يرفع مستوى اخطار التزوير والاحتيال التي تتعرض لها المصارف ام انه يخفف منها؟

– بشأن التخلي عن العاملات الورقية والبطاقات البلاستيكية واستعمال الادوات الالكترونية بديلا منها، فإن هذا التطور من شأنه ان يحسن المعاملات ويسرّعها ولكن على المصارف اخذ جميع التدابير الممكنة لحماية العملاء والمحافظة على مصداقيتها كي لا يتم تحوير التكنولوجيا الى اهداف مغايرة للواقع.

نعم المفاوضات تتواصل لدمج البنك

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مصرفكم؟

– آخر مستجدات اوضاع مصرفنا كانت التفرغات التي حصلت من ثلاثة مساهمين قدامى لأسهمهم الى ثلاثة مساهمين جدد لا تتعدى النسبة الاجمالية ١١٪، علما ان المفاوضات ما زالت قائمة بصدد التوصل الى دمج او بيع اسهم المصرف الى مصرف آخر ذي شأن كبير. ■

Banque Pharaon & Chiha s.a.l.

since 1876



Head office: Ashrafieh - Abdelwahab Inglizi street - Jazra Bldg.
Tel: (01) 200160/1 - 339130/1 - Fax: (01) 200164
P.O.Box: 11 0001 Riad El Solh Beirut 1107 2010 - Lebanon
Clemenceau: Clemenceau street - Tager Bldg. Tel: (01) 368333 - 364770 - Fax: (01) 368333
Zouk: Val de Zouk. Tel: (09) 220784 - 220785 - Fax: (09) 220746
Dora: St. Joseph street - Gemayel Bldg. Tel: (01) 241485/6/7/8 - Fax: (01) 241488
Sin el Fil: Hayek Roundabout - Aoun Bldg. Tel: (01) 502343 - 502338 - Fax: (01) 486478

معتصم خضر محمصاني (مدير عام بنك البركة - لبنان):

مستمرون في تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة ومشاريع الطاقة البديلة والصديقة للبيئة



عضو مجلس الإدارة ومدير عام بنك البركة في لبنان معتصم خضر محمصاني أمل بتطوير المصارف لأساليب الحماية من عمليات الاحتيال والقرصنة الالكترونية، وان تصان المصارف والمؤسسات من أي اختراق، مؤكداً استمرار البنك في سياسته التوسعية من خلال تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة ومشاريع الطاقة البديلة والصديقة للبيئة.

تأثيرات انخفاض اسعار النفط

■ كيف تقرأون انخفاض أسعار النفط وانعكاساته على القطاع المصرفي في لبنان خصوصاً والإقتصاد عموماً؟

– من الطبيعي ان يترافق مع انخفاض أسعار النفط تراجع في حجم الودائع، فالدول التي تعتمد أساساً على النفط ولديها برامجها للتطوير الإقتصادي، ستحتاج لمبالغ ضخمة من احتياطاتها في المصارف.

الحماية من القرصنة الالكترونية

■ القرصنة الإلكترونية CYBER ATTACK تمكنت من اقتحام النظام الإلكتروني لمصرف JP MORGAN CHASE حيث استولت على قاعدة المعلومات بكاملها ومن ثم عمدت الى تخريب برامجه، هل تعتبرون ان مصارف لبنان يمكن ان تتعرض لاعتداءات إلكترونية مماثلة؟ وهل أعدت لحماية أنظمتها الإلكترونية تقنياً؟ ويقال ان تكلفة الحماية المطلقة بالغة الثمن.

– يبحث كل من يقوم بأعمال احتيالية دوماً عن احدث الطرق والأساليب الإلكترونية ويطورها، ما يفرض على إدارات المصارف القيام بدراسات مستمرة لسبل الحماية المعتمدة وتطويرها. نأمل في هذا الإطار ان يسبق تطوير أساليب الحماية تلك المتعلقة بالاحتيال وان تكون المصارف وأي مؤسسة أو هيئة مصانة تماماً من أي اختراق.

تطبيق وسائل الحماية

■ التوجه الغالب في القطاع المصرفي هو التخلي عن البطاقات البلاستيكية والمعاملات الورقية واستعمال الأدوات الإلكترونية بديلاً منها، هل ان هذا التطوّر يرفع مستوى أخطار التزوير والاحتيال التي تتعرض لها المصارف أم انه يخفف منها؟

– كل تطور جديد في المصارف يزيد أخطار امكانيات الاحتيال، وإنما يبقى المهم تطبيق وسائل الحماية الأكثر تطوراً قبل إطلاق وتطبيق أي خدمة مصرفية جديدة وهذا ما نلمسه في مصارفنا.

التمويل المدروس

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مصرفكم؟

– يستمر بنك البركة في سياسته التوسعية المنطلقة من سياسة المجموعة، ويتجه لعمليات التمويل بغية ايجاد فرص عمل، وذلك عن طريق تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، والمشاريع المتعلقة بالطاقة البديلة وتلك الصديقة للبيئة، إضافة الى مشاريع اقتصاد المعرفة والتعليم وغيرها. ■

دبلوم لبناني باختصاص مكافحة تبييض الاموال

مخاطر تبييض الاموال تهدد الاستقرار الأمني والسيادي



من اليمين: وسام فتوح وعمر جلال العدوي



الإعلاميون

سبقت جامعة بيروت العربية بقية الجامعات باستحداثها دبلوماً في مكافحة تبييض الاموال. وكانت لهذه المبادرة تأييدها من قبل اتحاد المصارف العربية الذي سارع أمينه العام وسام فتوح الى توقيع اتفاقية تعاون من اجل دعم اختصاص دبلوم مكافحة تبييض الاموال مع رئيس الجامعة عمرو جلال العدوي وعميد كلية ادارة الاعمال نهال مصطفى.

وسام فتوح شرح اهداف الاتفاقية واهمية التخصص في مجال مكافحة تبييض الاموال الذي يعني مكافحة الارهاب، وقال انه بهذه الخطوة «نكون قد ساهمنا بدورنا في تأمين مساحة اكاديمية علمية لتوسيع ثقافة مكافحة تبييض الاموال وتمويل الارهاب في هذه الفترة الخطيرة التي تمر بها منطقتنا العربية والعالم».

اضاف «بات موضوع تبييض الاموال وتمويل الارهاب من اهم المخاطر التي تهدد استقرار النظام المالي والاقتصادي العالمي، كما تهدد الاستقرار الامني والسيادي للدول. فيمكن استخدام المتحصلات غير المشروعة في تمويل العمليات الارهابية، آخذين في الاعتبار بأن تمويل الارهاب يشمل اموالا من مصادر مشروعة او غير مشروعة. هنا تكمن اهمية العمل على تجفيف منابع تمويل الارهاب».

من جهته، اعرب **عمرو جلال العدوي** عن سعادة الجامعة «بالتعاون مع كل المنظمات وهي ليست مكانا لاصدار الشهادات في اختصاصات فقط، انما لها دور كبير في المجتمع وخصوصا الموضوع الراهن اي التطرف والارهاب، لان توعية الشباب امر مهم حتى لا نتعرض للتأثيرات التي طالت الدول العربية. لذلك تأتي اهمية دبلوم مكافحة الارهاب وتبييض الاموال لما له من تأثير في الاحداث التي تحصل في الدول العربية كافة، وللجامعة مجالات كثيرة يمكن ان تشارك فيها».

شركاء في الإنجاز



عندما يكون المظليون على ارتفاع 10 آلاف قدم تكون الرياح تعصف بهم من كل جانب.
تتسارع دقات القلب بين الخوف من الإرتفاع و العزيمة على المضي قدماً
يسعى كل واحد منهم للوصول إلى الآخر لتحقيق الشكل المطلوب الذي يعتمد على تعاون الجميع فيما بينهم.
وهنا قمة التحدي والشراكة

www.al-baraka.com

البركة

بنك البركة ش.م.ل.

موريس اسكندر

(مدير العلاقات الدولية وعضو المجلس التنفيذي في البنك اللبناني الفرنسي):

القطاع المصرفي من أهم ركائز الاقتصاد اللبناني



يتبع البنك اللبناني الفرنسي خطة توسعية شاملة للحفاظ على علاقة متينة باللبنانيين أينما كانوا، ففي سنوات قليلة، وسّع المصرف انتشاره في لبنان ووصل إلى فرنسا وقبرص وسويسرا، وسوريا، والإمارات العربية المتحدة (أبو ظبي)، ونيجيريا والعراق. ولم يتوانَ المصرف عن تطوير شبكته المحلية فقد زاد عدد فروعه بنسبة ٢٢٪ على الأراضي اللبنانية في غضون عامين.

ويقول موريس اسكندر، مدير العلاقات الدولية وعضو المجلس التنفيذي في البنك اللبناني الفرنسي، إن مصرف لبنان قد وضع إجراءات صارمة جداً لمكافحة القرصنة الإلكترونية، وكان المصرف سبّاقاً في اعتماد تقنيات وإجراءات متطورة اعتمدها في كافة فروعه.

ويتوقع اسكندر تحقيق نمو متوازن مع نمو الأرباح في السوق انطلاقاً من ضبط الكلفة التشغيلية في المصرف ونجاحه في تحسين هوامش الإقراض.

■ ذكرت وكالات التصنيف العالمية أن المصارف في لبنان تغطي نسبة ٥٥٪ من الدين العام واتفقت على أن قدرة لبنان الائتمانية سلبية على المدى البعيد. هل يثير ذلك قلقاً لديكم؟ وكيف تطمئنون المودعين إلى أن أموالهم لن تكون معرّضة للمخاطر؟

– وضعت وكالة التصنيف الائتماني «ستاندرد أند بورز» (S&P) توقعات سلبية على تصنيف لبنان نظراً للوضع السياسي والاقتصادي والأمني الذي تمر به البلاد، وهو أدنى من تصنيف بقية الوكالات بدرجة واحدة لكن التصنيف لم يخفّض بعد.

أما القطاع المصرفي فقد أثبت متانته وقدرته على الاستمرار في السنوات الماضية، بالرغم من المشاكل التي واجهها وما زال يواجهها، فلبنان والمنطقة يمران بظروف أمنية صعبة جداً. إلا أن الموجودات الخارجية لمصرف لبنان بلغت إلى اليوم ٣٨،٥ مليار دولار، إضافة إلى احتياطي الذهب الذي بلغ ١٠ مليارات دولار، وهي كافية لتحافظ على متانة القطاع وعلى الثقة بالاقتصاد اللبناني. كما أن نسبة ديون القطاع العام بالعملة الأجنبية قد انخفضت في السنوات الماضية، وأصبحت استحقاقاتها أطول، ما يساعد المصرف المركزي على المحافظة على الاستقرار وثبات الليرة ويخفف من المخاطر.

وبالإضافة إلى موجودات مصرف لبنان، تمكن القطاع المصرفي من الحفاظ على ربحية مقبولة ساعدته على تنمية قدراته الذاتية وأمواله الخاصة، ما يعطي ثقة وضمانة للمستقبل بالنسبة إلى المودعين، فالقطاع المصرفي ما زال من أهم ركائز الاقتصاد اللبناني، وهو لا يحافظ على أموال المودعين بشكل ممتاز فحسب، بل يثبت دوره كمحرك للنمو الاقتصادي من خلال تنويع القروض والمساهمة في الإنماء المتوازن.

أنظمتنا تكافح القرصنة

■ تمكنت القرصنة الإلكترونية CYBER ATTACK من اقتحام النظام الإلكتروني في مصرف JP MORGAN CHASE حيث استولت على قاعدة المعلومات بكاملها، ثم عمدت إلى تخريب برامجه. هل تعتبرون أن مصارف لبنان يمكن أن تتعرض لاعتداءات إلكترونية مماثلة؟

– يأخذ البنك اللبناني الفرنسي القرصنة الإلكترونية، مع ما يرافقها من مشاكل متعلقة بالعمليات المصرفية الإلكترونية، على محمل الجدّ ويضعها في أولوياته الدائمة استراتيجياً وعملياً. ويعي القطاع المصرفي خطورة القرصنة الإلكترونية حيث وضع مع مصرف لبنان إجراءات وقوانين صارمة لمكافحتها. ونحن في المصرف قد طوّرنا هذه الإجراءات ونطبقها في كافة فروعنا وإداراتنا منذ فترة طويلة.

لكن على الرغم من هذه الإجراءات، يسعى القراصنة إلى تطوير معداتهم وإمكاناتهم لاختراق البرامج، من هنا علينا أن نواكبهم ونسبقهم إلكترونياً وعملياً من ناحية التنفيذ، بالإضافة إلى الأجهزة التي توفّر الإئتمان للعمليات المصرفية.

■ تظهر النتائج المعلنة للأشهر التسعة الأولى من سنة ٢٠١٥ نمواً في الأرباح الصافية نسبته ٥،٥٪ مقارنة بالأرباح المسجلة في العام الماضي. كيف يمكن تفسير هذا النمو في ظل الركود التجاري والسياحي والعقاري...؟

– نجح القطاع المصرفي في تحقيق ربحية مقبولة في العام ٢٠١٥، ومع أن الأحوال التي تحيط بنا صعبة، تمكن من ضبط المصاريف التشغيلية. فبالرغم من زيادة كلفة الودائع، استطاع القطاع التعويض نتيجة ضبط الكلفة التشغيلية والمخصصات مقابل الديون المشكوك في تحصيلها، ما يدعم مستوى الربحية. كما نفّذت المصارف عمليات مالية بهدف تحسين مستوى مداخيلها في العام ٢٠١٥ تعويضاً عن الزيادة في كلفة الودائع.

وقد واكب البنك اللبناني الفرنسي النتائج التي حققها القطاع المصرفي، ونتوقع أن تنتهي السنة بنمو متوازن مع نمو الأرباح في السوق. كذلك تمكّنا من تحسين هوامش الإقراض العام نظراً لوجودنا المستمر والقوي في القطاع الخاص الذي استمرّينا في تمويله وفي تطوير المنتجات والخدمات المصرفية، من القروض إلى الشركات الكبيرة وبطاقات الإئتمان، مروراً بقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة التي توظف اليد العاملة اللبنانية.

■ ما هي المستجدات التي طرأت على أوضاع مصرفكم؟

– إننا مستمرون في تقوية الميزانية الخاصة بمجموعة البنك اللبناني الفرنسي المتواجدة أيضاً في فرنسا وسويسرا وقبرص وأبو ظبي ونيجيريا وسوريا والعراق، ما يسمح لنا بالتركيز على عمليات لنا قيمة مضافة فيها من حيث تنمية مدخولنا من العمولات كالعمليات المستندية.

ونركّز اليوم على عمليات التجارة الداخلية والخارجية وعلى عمليات قطاع الأسواق والاستثمارات، وإن كانت الأسواق العالمية في حالة هبوط، فالمهم أن يكون عملاؤنا متحوّطين وأن نقدم لهم الأدوات الآمنة اللازمة فيحافظون على أرباحهم ويستفيدون من تقلبات الأسعار، فيما نحافظ نحن على تسليفاتنا لهم.

وقد تمكنا من تطوير منتجاتنا من خلال غرفة الأسواق (The Floor) التي تعد من أكبر غرف الأسواق في لبنان، ومن خلال تواجدنا في الخارج بخاصة في سويسرا وفرنسا. وندرس اليوم توسيع وجودنا في أبو ظبي وتطويره لنغطي خدمات أكثر ومناطق أوسع. ■

محاربة القرصنة الإلكترونية من أولويات البنك اللبناني الفرنسي استراتيجياً وعملياً

أوّل شـي البيـت

كثيـرة هـي الأمـور التي تستحـق اهتمامنـا فـي هـذه الحيـاة، لكـن لا شـيء أهـم مـن سقـف آمـن يأوينـا. فـي البنـك اللبنانـي الفرنسـي نقـدم لكـم القـرض السكنـي المدعـوم* بالليـرة اللبنانيـة والـدولار الأميركي، لنساعـدكم على تأسيس حياتكم ونمهّد لكم طـريق الغـد.



البنـك اللبنـاني الفرنسـي
مـسـاهـم في طـمـوحـاتـك

القرض السكني

MY BLF

01/03 79 13 32 | Short N°: 1332 | Call Center: 1272 | info@eblf.com | www.eblf.com

*شرط دراسة طلب القرض وقبوله.

INNOVATE.
START TODAY

مصرف لبنان
BANQUE DU LIBAN

www.bdl.gov.lb



د. مروان بركات (بنك عوده AUDI BANK):

على الحكومات عدم الاعتماد باستمرار على تمويل المصارف لها

رد الدكتور مروان بركات كبير الاقتصاديين ورئيس قسم الابحاث لدى بنك عوده، على اسئلة مجلة «البيان الاقتصادية» مستعينا بعلمه واختصاصه واطلاعه الواسع على الاوضاع الاقتصادية والمالية والمصرفية في لبنان ليعطي القارئ الصورة الحقيقية عن الوضع، منبّها الحكومات الى عدم الاعتماد باستمرار على تمويل المصارف لها في ظل النمو المطرد لقاعدة ودائعها، مطالبا اياها القيام بالاصلاحات البنيوية المرجوة من اجل خفض نسب العجز والمديونية العامة.

وردا على سؤال حول القرصنة الالكترونية يقول د. بركات أن المصارف اللبنانية على بيّنة من مخاطرها وهي تتخذ باستمرار التدابير اللازمة لدرء المخاطر وتعزيز انظمة الحماية المعلوماتية.

وحول نتائج بنك عوده، تشير الارقام التي اعطاها د. بركات عن الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠١٥ الى ارتفاع الودائع المجمعة الى ٣٥,٨ مليار دولار منها ٤٥٪ عائدة لوحدات خارج لبنان، ثم ينتقل ليتحدث عن نتائج مصارف مجموعة الفا .

وفي ما يلي نص الاسئلة والاجوبة:

يجدر بالحكومات المتعاقبة القيام بالاصلاحات البنيوية لخفض نسبة العجز والمديونية العامة

لا مخاطر ائتمانية على الليرة

■ **ذكرت وكالات التصنيف العالميّة بأنّ المصارف في لبنان تغطّي نسبة ٥٥٪ من الدين العام وهي متفقة على أنّ القدرة الائتمانيّة لدولة لبنان على المدى البعيد سلبيّة (credit rating long-term negative). هل أنّ هذا الأمر يثير قلقاً لديكم؟ وكيف تطمئنون المودعين إلى أنّ أموالهم لن تكون معرّضة على المدى الطويل للضياع؟**

– لا شكّ في أنّ هناك ترابطاً وثيقاً بين نمو القطاع المصرفي اللبناني وتمويل القطاع العام، ذاك أنّ المصارف تحمل أكثر من نصف مخزون سندات الخزينة وسندات اليوروبوند اللبنانيّة، مدعومة بشكل رئيسي من قاعدة ودائعها الواسعة والتي تشكّل أكثر من ٢٧٠٪ من الناتج المحلّي الإجمالي. وفي حين تبقى المصارف اللبنانيّة المموّل الأساسي لحاجات الدولة الإقتراضيّة في ظلّ التوافر المريح للسيولة لديها، إلاّ أنّ عمليّة التمويل هذه تبقى رهن نمو قاعدة الودائع المصرفيّة على نحوٍ مطّرد ومستدام. وهذا بالفعل ما حقّقه القطاع المصرفي اللبناني حيث سجّلت الودائع المصرفيّة نموّاً بنسبة ٥٪ على أساس سنوي في تشرين الأوّل ٢٠١٥، ما يفوق الحاجات الإقتراضيّة للاقتصاد الوطني.

وفي ما يتعلّق بتعرّض القطاع المصرفي اللبناني للمخاطر السياديّة، يجب الفصل هنا بين الميزانيّة بالليرة والميزانيّة بالعملات للمصارف، خصوصاً وأنّ هذه الأخيرة تكاد لا تأخذ مركز قطع يذكر في ظلّ النسب الاحترازيّة المفروضة من الجهات الرقابيّة. عليه، فالمصارف اللبنانيّة تدير ميزانيّتين منفصلتين، تلك بالليرة وتلك بالعملات الأجنبيّة. في ما يتعلّق بالميزانيّة بالليرة، فإنّ محفظة سندات الخزينة بالليرة تقارب ٣٩٪ من الودائع بالليرة، علماً أنّه ليس هنالك مخاطر ائتمانيّة بالليرة كون مصرف لبنان هو المصدر للنقد الوطني. أمّا بالنسبة لتعرّض المصارف للدولة بالعملات

موقع الصدارة الذي يحتله بنك عوده يشمل مجمل مؤشرات المهنة

الأجنبيّة والذي يحمل بالمبدأ مخاطر ائتمانيّة، فإنّ محفظة اليوروبوندز السياديّة المحمولة من المصارف لا تتعدّى نسبة ١٨٪ من الودائع بالعملات في مقابل وجود سيولة أوّليّة مرتفعة بالعملات تقارب ٤٣٪ من الودائع بالعملات الأجنبيّة، ما يعني أنّ التعرّض للمخاطر السياديّة محدود نسبيّاً في شقّ العملات الأجنبيّة بشكل عام.

هذا لا يعني أنّ الاعتماد على القطاع المصرفي المحلّي بشكل أساسي في تمويل الاستدانة العامّة لا يخلق مخاطر حقيقيّة. من هنا، ينبغي على الحكومات عدم الاعتماد باستمرار على تمويل المصارف لها في ظلّ النمو المطّرد لقاعدة ودائعها. ومن أجل ترسيخ مناعة الاقتصاد الوطني وقطاعاته الماليّة على المدى المتوسّط والطويل، يجدر بالحكومات المتعاقبة القيام بالإصلاحات البنيويّة المرجوّة من أجل خفض نسب العجز والمديونيّة العامّة إلى مستويات قابلة للاستمرار خصوصاً في ظلّ بروز مسائل الاختلالات الماليّة العامّة على رأس قائمة أولويّات مجتمع الأعمال والاستثمار في مختلف أنحاء العالم.

استراتيجية استباقية لتوفير الحماية

■ **القرصنة الإلكترونيّة (CYBER ATTACK) تمكّنت من اقتحام النظام الإلكتروني لمصرف JP Morgan Chase حيث استولت على قاعدة المعلومات بكاملها ومن ثمّ عمدت إلى تخريب برامجه. هل تعتبرون أنّ مصارف لبنان يمكن أن تتعرّض لاعتداءات إلكترونيّة مماثلة؟ وهل أعدّت لحماية أنظمتها الإلكترونيّة تقنيّاً؟ ويُقال إنّ تكلفة الحماية المطلقة بالغة الثمن.**

– لا شكّ بأنّ المصارف في لبنان على بيّنة من مخاطر القرصنة الإلكترونيّة وتتّخذ باستمرار التدابير اللازمة لدرء هذه المخاطر وتعزيز أنظمة الحماية المعلوماتيّة. وفقاً لذلك، فإنّ العديد من المصارف قد طبّق كافّة الأنظمة لحماية قاعدة المعلومات لديه، وكشف أيّ أنشطة تخريبيّة وغير شرعيّة، إضافةً إلى الحؤول دون تسريب البيانات الشخصيّة. كما وأنّ العديد من المصارف قد قام بإجراء دورات تدريبيّة لجميع الموظّفين وبشكل مستمرّ من أجل الحدّ من مخاطر الخطأ البشري، والسرقة، والغشّ أو إساءة استخدام مصادر المعلومات.

الجدير بالذكر أنّه في الوقت الراهن لم تلجأ كلّ المصارف اللبنانيّة للخدمات المصرفيّة المتاحة عبر شبكة الإنترنت لكونها تجعل المصرف أقلّ عرضة للقرصنة الإلكترونيّة. إلاّ أنّ التقنيّات والتطبيقات الحديثة لوسائل الاتّصال ونظم المعلومات المصرفيّة ستتطوّر أكثر فأكثر، وبالتالي ينبغي على المصارف أن تكون أكثر تيقّظاً لجهة تأمين أنظمتها وحماية قواعد بيانات عملائها من الاختراقات المحتملة وسرقة البيانات. من هنا، يجب على المصارف اللبنانيّة التكيّف مع إستراتيجيّة إستباقيّة لتوفير الحماية اللازمة ضدّ القرصنة الإلكترونيّة من خلال تطوير قدرات الاستجابة السريعة لتعطيل أيّة شوائب ناجمة عن هذه الهجمات وتخفيف تأثيراتها السلبيّة على الزبائن والعمليّات التجاريّة بشكل عام.

حذر تجاه منح القروض

■ النتائج المعلنة للأشهر التسعة الأولى من سنة ٢٠١٥ تظهر نموّاً بالأرباح الصافية نسبته ٧,٥٪ مقارنةً بالأرباح المسجّلة العام الماضي. كيف يمكن تفسير هذا النمو في ظلّ الركود التجاري والسياحي والعقاري...؟

– في الواقع، سجّل القطاع المصرفي اللبناني تباطؤاً في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٥ في سياق الوهن الاقتصادي مع شبه غياب النمو الفعلي في الناتج المحلّي الإجمالي. إذ ارتفعت الودائع المصرفيّة بقيمة ٤,٩ مليارات دولار خلال الأشهر العشرة الأولى من العام ٢٠١٥، مقابل ارتفاع قدره ٥,٨ مليارات دولار خلال الفترة ذاتها من العام الماضي، أي بتراجع في النمو نسبته ١٦٪. كذلك، تراجع النشاط التسليفي في ظلّ شحّ الفرص الإقراضيّة محليّاً وإقليميّاً ولكون المصارف حذرة حيال منح قروض جديدة، حيث نمت التسليفات المصرفيّة بمقدار ٢,١ مليار دولار فقط خلال الأشهر العشرة الأولى من العام ٢٠١٥ مقابل ٢,٧ مليار دولار خلال الفترة المقابلة من العام الماضي، أيّ بانخفاض في النمو نسبته ٢٢٪. أمّا على صعيد الربحيّة، فقد سجّل نمو إيجابي في الأرباح الصافية للمصارف وإن أفضل بعض الشيء من النسب المسجّلة خلال الأعوام القليلة الفائتة انطلاقاً من قاعدة متدنّية، إنّما غير كافية لتغطية كلفة رأس المال لديها، ما ينعكس مراوحة نسبية في نسب المردوديّة للقطاع المصرفي ككلّ.

يجدر الذكر أنّ مصارف المجموعة ألفا، أيّ المصارف الأربعة عشر الأولى التي تتجاوز ودائعها المليارَي دولار، استطاعت أن تسجّل زيادة في الأرباح الصافية هذا العام نسبتها ٩,٧٪ بالمقارنة مع الفترة المماثلة من العام ٢٠١٤ (٥,٥٪ للأرباح المحليّة)، وذلك وفق شركة بنك داتا للخدمات الماليّة. وقد تأتّى هذا النمو في الأرباح الصافية من نمو الدخل التشغيلي الصافي بنسبة ٦,٤٪، متجاوزاً نمو النفقات التشغيليّة بنسبة ٣,٣٪. في المقابل، إنّ نمو الدخل التشغيلي الصافي جاء مدفوعاً بنمو الدخل الصافي من الفوائد بنسبة ٦,٤٪، في حين نما الدخل من الرسوم والعمولات بنسبة أقلّ بلغت ٢,٧٪. إلاّ أنّ نمو الأرباح الصافية لمصارف ألفا لم يترافق مع تحسن في نسب المردوديّة إذ حافظ كلّ من المردود على متوسّط الموجودات على نسبة ١٪، والمردود على متوسّط الأموال الخاصّة على نسبة ١١٪، وهي ما دون كلفة رأسمالها بشكل عام. هذا وتظهر مكوّنات نسب المردوديّة لدى مصارف المجموعة ألفا على سبيل المثال ثباتاً في هوامش الفوائد على مستوياتها المتدنّية والتي أدّت في سياق نسبة دخل من الرسوم والعمولات إلى متوسّط الموجودات بحدود ٠,٩٪، إلى نسبة استخدام للموجودات في المصارف ألفا بحدود ٢,٨٪ وهامش تشغيلي صافٍ بحدود ٣٦,٢٪، وذلك في سياق تحسّن طفيف في نسبة الكلفة إلى المردود والتي بلغت ٤٩,٢٪ خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٥. يبقى القول أنّ نسب المردوديّة ومكوّناتها المختلفة تعكس الظروف التشغيليّة الصعبة للمصارف، أكان في لبنان أو في عدد من أسواق تواجدها في الخارج.

المجتمع الخالي من النقود هو المجتمع الامثل

المجتمع الالكتروني هو الاسهل والاقل كلفة

■ التوجّه الغالب في القطاع المصرفي هو التخلّي عن البطاقات البلاستيكيّة والمعاملات الورقيّة واستعمال الأدوات الإلكترونيّة بديلاً منها. هل أنّ هذا التطوّر يرفع مستوى أخطار التزوير والاحتيال التي تتعرّض لها المصارف أم أنّه يخفّف منها؟

– إذا نظرنا إلى المشهد الرقمي العالمي اليوم، نلحظ التغيّرات الجديدة الآخذة في الانتشار، فالأجهزة المحمولة أصبحت جزءاً لا يتجزّأ من حياة الناس في جميع أنحاء العالم، ممّا يرتّب على العديد من القطاعات أن تبتكر نماذج جديدة. بناءً على ذلك، إنّ القطاع المصرفي، بحكم خصائصه وأدواره، معنيٌّ قبل سواه من القطاعات بأن يكون سبّاقًا ورائداً في التعامل والتفاعل مع هذه التغيّرات الإلكترونيّة التي فرضت نفسها على مختلف مناحي حياتنا.

تماشيًا مع هذا التطوّر، تحوّلت وسائل الدفع من البطاقات المزودة بشريط ممغنط (magnetic stripe) إلى البطاقات المزوّدة بالشريحة (chip) والتي توفّر أقصى درجات الأمان والأداء الوظيفيّ، فإنّ المعلومات الخاصّة ببطاقة المستهلك أصبحت موضوعة على بطاقة EMV، ما يتيح للمستهلك إجراء عمليّات شرائيّة بكلّ أمان، لاستحالة نقل المعلومات الموجودة على البطاقة، فضلاً عن أنّ العمليّات كافّة محميّة بواسطة رمز PIN.

ومن ثمّ دخلنا عصر الدفع من دون لمس بحيث انتقلت الشريحة الموجودة على البطاقة إلى الهاتف، والساعة، والسوار. تجدر الإشارة إلى أنّ هذه الأجهزة أكثر أماناً لأنّ الهاتف الخلوي يتطلّب كلمة المرور (password) لإجراء المعاملات. أمّا الساعة أو السوار، فهما لا يفارقان يد المستهلك طوال الوقت، وبالتالي هما أكثر أماناً من الدفع نقداً أو بواسطة البطاقة.

أدرك بنك عوده فوائد هذه التطوّرات الجديدة، وبالتالي قام بتوفير طرق مبتكرة لعملائه لجعل تجربة التسوق أكثر راحة من دون المساس بدرجة الأمان، فأطلق عائلة وسائل الدفع بدون لمس Tap2Pay التي توفّر السهولة والسرعة. فوسائل الدفع هذه تعتمد تقنيّة الاتّصال القريب المدى NFC التي تسمح بتحويل المعلومات بواسطة نظام الـRFID، أو التعرّف بواسطة التواتر الإشعاعي. وهكذا، يمكن للمستهلك أن يجري عمليّاته الشرائيّة بكلّ سرعة وأمان، أيًّا تكن وسيلة الدفع المستعمَلة. إنّ هذه الخدمات والمنتجات كافّة ستساعد على رسم تصوّر جديد لوسائل الدفع في لبنان، والتي من شأنها أن توصلنا إلى خلق «مجتمع خالٍ من النقود». المجتمع الخالي من النقود هو المجتمع الأمثل لأنّ التداول بالنقد مكلف جدّاً من حيث طبعه، ونقله، وتخزينه. ولذلك، فإنّ بناء مجتمع إلكتروني يكون أسهل وأقلّ كلفة.

الموجودات المجمعة ٤٢,٤ مليار دولار (في نهاية ايلول ٢٠١٥)

■ ما هي آخر المستجدّات التي طرأت على أوضاع مصرفكم؟

– على الرغم من تداعيات الاضطرابات الإقليميّة الضاغطة على العديد من أسواق تواجد المصرف، سجّل بنك عوده أداءً جيّداً خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٥، بحيث بلغت الموجودات المجمّعة في نهاية أيلول ٢٠١٥، ما قيمته ٤٢,٤ مليار دولار، لتصل إلى ٥١,٩ ملياراً لدى احتساب الودائع الائتمانيّة وحسابات الأسهم والسندات المدارة، ما عزّز موقع البنك الريادي في بلدان التواجد الأساسيّة، لاسيّما في لبنان، تركيًا ومصر، كما في عداد كبرى المجموعات المصرفيّة العربيّة. في موازاة ذلك، وصلت الودائع المجمّعة في نهاية أيلول ٢٠١٥ إلى ٣٥,٨ مليار دولار، منها ٤٥٪ عائدة لوحدات خارج لبنان. أمّا الأرباح الصافية، فقد سجّلت نموّاً بنسبة ٨,٧٪ مقارنةً مع الفترة المماثلة من العام ٢٠١٤، إذ ارتفعت إلى ٣٠٤ ملايين دولار، موزّعة بنسبة ٥٤٪ على الوحدات اللبنانيّة و٤٦٪ على الوحدات في الخارج.

في المحصّلة، تدلّ نتائج المصرف المحقّقة في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٥ على قدرة المجموعة على المحافظة على ربحيّتها بالرغم من الظروف التشغيليّة الصعبة، ما يسمح لها بتغطية التكاليف المترتّبة عن تمويل تطوّرها ونموّها وبتخصيص المؤونات اللازمة لتغطية أيّة مخاطر متنامية نتيجة الأوضاع الإقليميّة الراهنة. وقد تُرجمت هذه النتائج بترسيخ موقع المجموعة الريادي في السوق المحليّة وتوطيد مكانتها ضمن قائمة كبرى المجموعات الإقليميّة.

مركز الصدارة

أمّا في ما يتعلّق بالآفاق، فتتركّز إستراتيجيّة بنك عوده على تموضع المجموعة في الحلقة الضيّقة لكبار المصارف الإقليميّة، وهي تعتمد لذلك على ثلاثة محاور نمو جغرافي أساسيّة هي لبنان، مصر وتركيًا. ذاك أنّنا المصرف الأول في لبنان، وموقع الصدارة الذي نحتلّه يشمل مجمل مؤشّرات المهنة. وفي تركيًا، نجحنا في تكوين موجودات بقيمة ١٠,٨ مليارات دولار في ثلاث سنوات (ما يضع بنك عوده في المرتبة العاشرة بين المصارف الخاصّة). وفي مصر، لدينا وجود ملحوظ جدّاً مستند إلى موجودات بقيمة ٥ مليارات دولار (أي في المرتبة السابعة بين المصارف الخاصّة)، مع توقّعات نمو متسارعة في الأفق. وما أن تتحقّق للمجموعة المستويات المستهدفة في حصص السوق في مصر وتركيًا، سوف تعمل على التوسّع نحو أفريقيا جنوب الصحراء ونحو أميركا اللاتينيّة اللتين تغطّيهما الآن كوادر متخصّصة متمركزة في بيروت وباريس وجنيف. ■

LIA insurance sal

We believe in tomorrow



Tailor made insurance solutions

Cité Dora 1 bldg, Dora, Lebanon
Tel: +961 1 255 640 - Fax: +961 1 255 659 - contactus@lialebanon.com
www.lialebanon.com

يوفر قروضا اسكانية لذوي الدخل المحدود والمتوسط

جوزف جورج ساسين (رئيس مجلس إدارة مدير عام مصرف الإسكان - لبنان):

عملياً فائدتنا ثابتة والحد الاقصى للقرض الواحد ٨٠٠ مليون ليرة



مكانة وموقع رياديان يتمتع بهما مصرف الاسكان صاحب رسالة توفير قروض الاسكان لذوي الدخل المحدود والمتوسط ، واضعا في صدارة اهدافه تشجيع المغتربين اللبنانيين على التملك في لبنان من خلال التسهيلات الاقراضية التي يوفرها لهم.

رئيس مجلس ادارة المصرف ومديره العام جوزف جورج ساسين اوضح الاختلاف الجوهري بين فائدة قروضه التي لم تتغير طوال ١٧ عاما وتلك المعتمدة لدى المصارف التجارية، مشيرا الى ان الحد الاقصى للقرض الذي يقدمه هو ٨٠٠ مليون ليرة مقسطة على ٣٠ سنة، مذكرا بتمايزه ببتّ طلبات القروض واتخاذ القرارات في شأنها بسرعة قياسية.

تشجيع التملك في لبنان

■ كيف تقيّمون وضع قطاع العقار في لبنان خلال ٢٠١٥؟

– تمرّعمليات البيع في القطاع بمرحلة ركود تنعكس على الأسعار بنسبة تراوح بين ٥ و١٠ في المئة، وهذا ناتج عن ضعف الطلب بصورة عامة. لقد فتح مصرف الإسكان المجال أمام كل اللبنانيين العاملين في الخارج للتملك وأهدافه من ذلك عديدة، أبرزها الهدف الوطني اذ لا شيء يربط الإنسان ببلده أكثر من الملكية العقارية، لذا شجعنا على التملك في لبنان وفق برنامج خاص بكل اللبنانيين العاملين خارجه وفي اي بلد كان في افريقيا أو الأميركتين أو أوروبا وخصوصاً في دول الخليج. وأصبح هؤلاء يستحوذون على نسبة ٣٤ في المئة من محفظة القروض في المصرف.

فائدة ثابتة

■ هل لديكم تسهيلات مختلفة عما توفره المصارف التجارية الأخرى؟

– لا أريد الخوض بحرب تنافسية مع بقية المصارف المانحة للقروض، لكن مصرف الإسكان معروف جداً من الجميع بفضل اسمه ودوره.

إنما ما أستطيع قوله هنا ان معدل الفائدة لدى مصرف الإسكان لم يتغير عملياً طوال ١٧ عاما وهو ٤ ونصف في المئة. الأمر الذي يعني ان قيمة القسط الشهري ثابتة، وهذه من أهم التسهيلات التي يفيد منها ذوو الدخل المحدود والمتوسط، وهذا ما نختلف به عن المصارف التجارية.

■ ما هي أبرز الشروط الخاصة بالقرض والتي على المواطن اللبناني توفيرها؟

– الشرط الوحيد هو ان يكون لديه دخل واستمرارية في سوق العمل على مدى عامين، وليس بالضرورة في المؤسسة ذاتها، وان يبلغ دخله كحد أدنى مليونين و١٠٠ ألف ليرة لبنانية.

■ ما هو الحد الأقصى للقرض؟

– ٨٠٠ مليون ليرة لبنانية مقسطة على ٣٠ سنة.

ادنى نسبة سندات غير مدفوعة

■ هل باستطاعة المقترض التوجه الى مصرف الإسكان مباشرة؟

– بالتأكيد، ومن حسنات المصرف السرعة في بت الطلب واتخاذ القرار.

■ هل يفترض ان يكون لدى العميل حساب في المصرف؟

– كلا، ليس ضروريا.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم لهذا العام؟

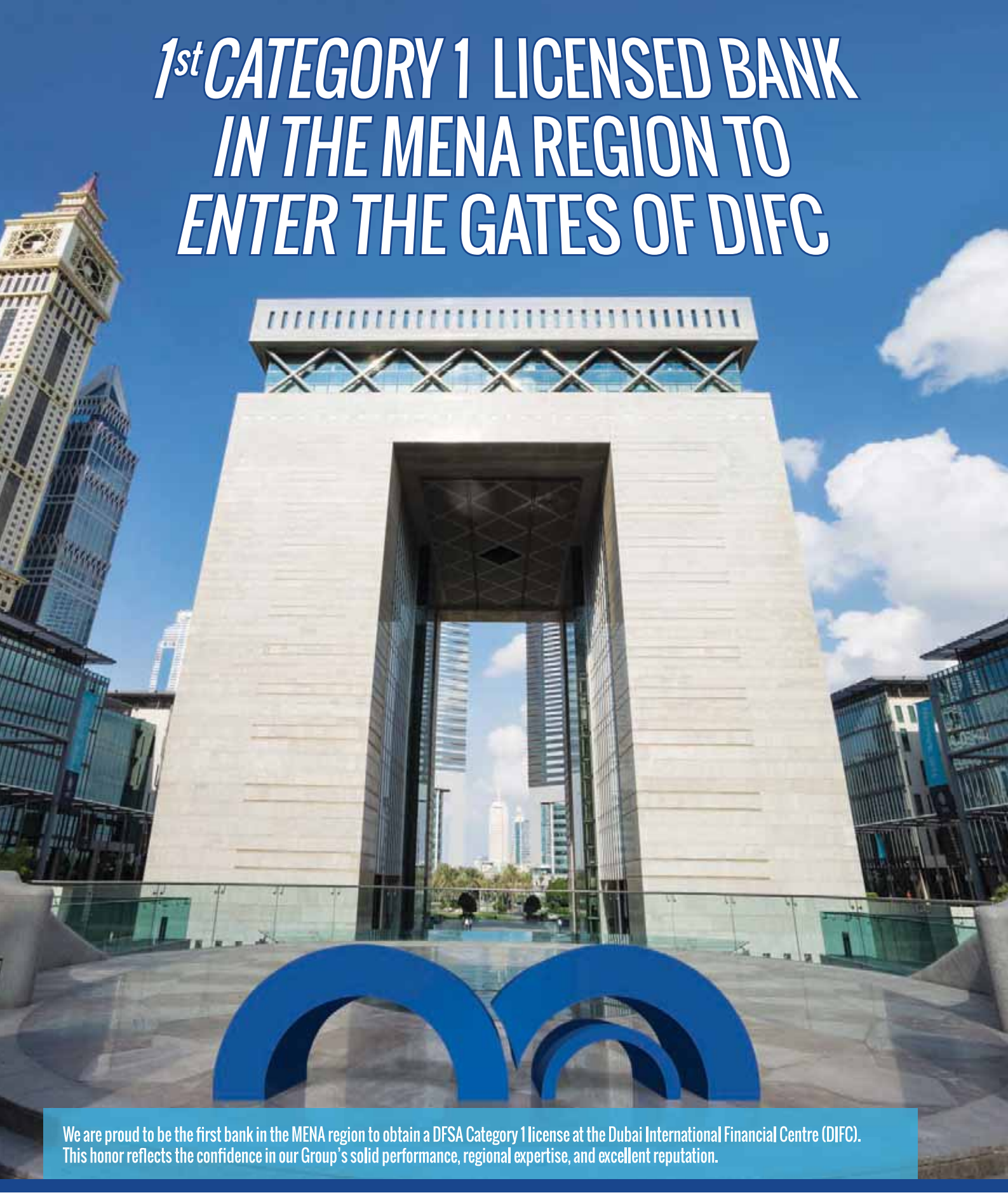
– اننا المصرف الوحيد الذي لديه أدنى نسبة من السندات المستحقة وغير المدفوعة، ثم ان مصرف الإسكان يتحمل رسوم التسجيل عن فئة معينة من المداخيل وضمن شروط معينة، على ألاّ يتعدى دخل المقترض عشرة أضعاف الحد الأدنى للأجور في لبنان. ■

■■■

لا شيء يربط الانسان ببلده اكثر من الملكية العقارية

■■■

1st CATEGORY 1 LICENSED BANK IN THE MENA REGION TO ENTER THE GATES OF DIFC



We are proud to be the first bank in the MENA region to obtain a DFSA Category 1 license at the Dubai International Financial Centre (DIFC). This honor reflects the confidence in our Group's solid performance, regional expertise, and excellent reputation.

Bankmed (Dubai)
Currency House, Tower 2, Level 28, Unit 2801 DIFC, Dubai **Tel:** +971 4 38 89 808

MedSecurities Investment (Dubai)
Currency House, Tower 2, Level 28, Unit 2804 DIFC, Dubai **Tel:** +971 4 38 89 099

Regulated by the DFSA

MED SECURITIES MEDSECURITIES INVESTMENT (Dubai)

bankmed (Dubai)

صناديق EUROMENA: نجاحات وانجازات على المستويات كافة واطلاق «يوروميـنا ٤» مطلع ٢٠١٧

رومن ماثيو: تنويع الاستثمارات في قطاعات مختلفة قاعدة صلبة في المحافظة على رؤوس الاموال والتأقلم مع المتغيرات والازمات الطارئة



سجلت صناديق يوروميـنا نجاحات وانجازات على المستويات كافة، بالرغم من الاوضاع التي تشهدها منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا (MENA)، وذلك بفضل مواكبتها للاحداث وتأقلمها معها وتركيز استثماراتها على منطقة ذات بيئة استثمارية فضلى، هذا ما قاله رئيس مجلس الادارة - المدير العام في «يوروميـنا» رومن ماثيو في حديثه الى «البيان الاقتصادية» تزامنا مع الاحتفال بمرور عشرة اعوام على انشاء صناديقها.

ماثيو الملهم والخبير الواسع الاطلاع في ادارة صناديق الاستثمار شرح كيفية توفير المناعة لهذه الصناديق، واعتبر ان التوسع خارج الحدود هو السبيل الوحيد لنمو الاقتصاد اللبناني، حيث تشكل البوابة الافريقية مدخلاً وداعماً اساسياً لهذا الاقتصاد، ورأى أن تنويع الاستثمارات في مختلف القطاعات قاعدة صلبة في المحافظة على رؤوس الاموال والتأقلم مع المتغيرات والأزمات الطارئة، متطرقا الى بعض التحديات المتمثلة بإيجاد الشركات والاشخاص المناسبين للتعاون والاستثمار معهم، مذكرا بدور صناديق يوروميـنا في مجال حوكمة الشركات والمسؤولية الاجتماعية، متحدثا بالتفصيل عن توفير فرص التعليم لآلاف الطلاب من اللاجئين السوريين في لبنان وتركيا والاردن، كاشفا عن اطلاق «صندوق يوروميـنا ٤» مع حلول العام ٢٠١٧ مفصلا قيمة استثماراته المتفرعة الى ثلاثة صناديق.

وهنا تفاصيل الحديث مع ماثيو:

حققنا في «خوري هوم» أرباحاً تقدر بحوالى ٥ ملايين دولار خلال آخر أربعة أيام من العام ٢٠١٥ وهي سابقة لم تشهدها المنطقة من قبل

انجازات ونجاحات

■ كيف تقرأون الواقع الاقتصادي في ظل الظروف الجيوسياسية الحاصلة في المنطقة؟

– تشهد المنطقة اوضاعا صعبة جدا وتشمل غالبية الدول العربية، بما فيها لبنان وسوريا والاردن ومصر. كما أن لدول افريقيا مشاكلها السياسية وازماتها ايضا المؤثرة سلبا على اقتصادات هذه الدول والمؤدية الى انكماشها، ناهيك عن انعكاسات انخفاض اسعار النفط والذي ادى الى مزيد من الجمود، طال بدوره منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا (MENA) والتي اضحت مثقلة بالازمات والمشكلات الاقتصادية. اما بالنسبة الينا فإن حجم صناديقنا يسمح لنا بالاستثمار في ظل هذه الظروف، كما اننا نشأنا وترعرعنا وواكبنا الاحداث وتأقلمنا معها، ولطالما شكلت منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا (MENA)بالنسبة الينا بيئة استثمارية فضلى نظرا لكثافتها السكانية العالية وفئاتها العمرية الشابة التي هي بحاجة ماسة لتلبية متطلباتها المعيشية الاساسية من مأكل ومسكن وتعليم... الخ. هذه الحاجات تشكل اساسيات الحياة الاقتصادية المستمرة والنامية بعكس اوروبا التي تعاني تراجعا في عدد سكانها بشكل كبير. ثم ان واقع المنطقة هو بذاته كاف لوضع اقتصادي متين ومحصّن في ظل الطلب على الخدمات المعيشية الاساسية لحياة الناس، وتلبيتنا هذه الحاجات الشاملة ايضا لقطاع تجارة التجزئة والخدمات الصحية وغيرها.

■ ما هي آخر التطورات في «صناديق يوروميـنا»؟

– نحتفل حاليا بمرور عشر سنوات على انشاء صناديق يوروميـنا، وقد تعجب المحيطون بنا يومها من جرأتنا على الاستثمار بالاسهم الخاصة (PRIVATE EQUITY)، لكن اليوم يشكل معدل كامل استثمارنا حوالى ٣٥٠ مليون دولار أميركي، وقد قدمنا على مدى ١٠ سنوات للمساهمين بين ١٥ و٢٠ مليون دولار ارباحا سنوياً. هذا باختصار ما يشكل قوة صناديق يوروميـنا، ثم ان المستثمر المحنك هو من يستثمر امواله بطريقة ذكية في الاسهم الخاصة، صحيح انه يخاطر لكنه عندما يستثمر مع فريقنا المحترف وضمن استراتيجيتنا المتبعة يكون استثماره مضمونا، ولكي نستطيع مواجهة الخطر الداهم في المنطقة اسسنا صناديق يوروميـنا بطريقة توفر لها المناعة، اذ اننا لا نستثمر في بلد واحد انما في كل المنطقة الاقليمية وحاليا نغطي منطقة الشرق الاوسط وكامل افريقيا، تجاوبا مع الطلب المتزايد من اللبنانيين المنتشرين في القارة الافريقية ودعوتنا للاستثمار في العديد من دولها مثل نيجيريا، الكونغو، غانا وساحل العاج.

ثم ان كل ذلك يعود الى الانجازات والنجاحات المتلاحقة التي حققتها صناديق يوروميـنا ولا تزال، لذا كان الهدف من تأسيس صندوق «يوروميـنا ٣» التعاون والاستثمار مع الجالية اللبنانية المنتشرة في القارة السوداء، نظرا لوجود قواسم مشتركة معها كالثقافة وطريقة التفكير، الى جانب سهولة التعامل والتواصل مع هؤلاء الاشخاص الذين يمتلكون اصولا في لبنان، لكن هذه الاستراتيجية المعتمدة لا تعني التعامل مع الرعايا اللبنانيين دون سواهم، اذ اننا نتعاون مع مختلف صناديق الاسهم الخاصة PRIVATE EQUITY FUNDS المستثمرة في السوق الافريقية منذ سنوات عديدة وفي مختلف القطاعات.

من جهة اخرى ان السبيل الوحيد لنمو الاقتصاد اللبناني وتطويره هو التوسع خارج الحدود، حيث تشكل البوابة الافريقية المدخل والداعم الاساسي لهذا الاقتصاد، وما يشجع على ذلك ان غالبية اقتصادات دول افريقيا يحكمها مستثمرون لبنانيون.

وفي السياق نفسه، يساهم انتشارنا في مختلف الدول واتساع نطاق استثماراتنا في تقليص المخاطر واكتسابنا مناعة وحصانة، بالاضافة الى ان تنويع استثماراتنا في قطاعات مختلفة تشمل الصحة، التعليم، التأمين،

من خلال «آي تي ووركس التعليمية» اطلقنا مبادرة المدرسة الإفتراضية لتوفير فرص التعليم لآلاف اللاجئين السوريين في لبنان

الصيرفة، التجزئة، والمعلوماتية والنفط يوفر لنا قاعدة صلبة في المحافظة على رؤوس الاموال والتأقلم مع مختلف المتغيرات والازمات الطارئة، الى جانب اننا نقوم بنقل أي شركة أو مؤسسة نستثمر بها من النطاق المحلي الى الإقليمي ونساعدها على الانتشار والتوسع والنمو، وتعزيز مناعتها، مع العلم إننا نركز على ملاءة ومبيعات كل شركة على حدة.

تحدي ايجاد الشريك الاستراتيجي

■ المعروف عنكم انتشاركم الواسع في أسواق متعددة ما هي التحديات التي تواجهونها؟

– يعترضنا الكثير من التحديات في مقدمها إيجاد الشركات والأشخاص المناسبين للتعاون والاستثمار معهم ، الى جانب التواصل وبناء علاقات مع أصحاب المؤسسات والموظفين والشركاء، كوننا نحرص على بناء علاقات متينة مع المتعاملين معنا بهدف تحقيق مسيرة من النجاحات معاً، باعتبارنا موجودين في منطقة تشهد أزمات وصعاباً شتى، إلا إننا وبفضل علاقاتنا الوطيدة تمكنا من تخطي كل المشكلات التي تعترضنا.

استراتيجية محكمة وسياسة واضحة

■ جاءت نجاحاتكم المحققة بحسب توقعاتكم، هل أنتم راضون عن النتائج؟

– تمكنا من بناء مسيرة من النجاحات والإنجازات على المستويات كافة، وساهمنا في تحقيق عوائد مضاعفة لشركائنا، في حين ان الصناديق الاستثمارية المثيلة المنتشرة في المنطقة لم تتمكن من الارتقاء الى مستوياتنا وقد تقلص عددها. لذا نجد ان ما قمنا به في منطقة تعاني حروباً وأزمات هو إنجاز مهم نتيجة استراتيجية محكمة وسياسة واضحة هادفين الى بناء العلاقات وتوطيدها بين الشركاء والمساهمين من جنسيات وثقافات مختلفة وحثهم على التعاون معاً. كما نحرص على مواكبة كل المتغيرات والأوضاع في الشركات التي نديرها وعلى سبيل المثال مستشفى العيون الدولي THE INTERNATIONAL EYE HOSPITAL (IEH) في مصر الذي يستحوذ صندوق «يوروميا» على ٥١ في المئة من اسهمه، ويعتبر أكبر صرح طبي متخصص في جراحة العيون ومن أرقى وأهم المستشفيات على مستوى الشرق الأوسط.

هذا الإستثمار يعد الأول في القطاع الصحي في مصر بعد ثورة ٢٥ كانون الثاني (يناير) حيث تمكنا من تحقيق أداء جيد في توفير كل ظروف النجاح وتمتع المستشفى بسمعة ممتازة، الى جانب حصوله على اعتماد اللجنة المشتركة الدولية (JOINT COMMISSION INTERNATIONAL)(JCI) منذ شهر تقريباً، ويعدّ من أهم الشهادات الذهبية الدولية في قطاع الصحة، وذلك نتيجة جهود كل فرد يعمل في هذا المستشفى، وأشدد على أننا لا نسعى للاستحواذ على حصص وتحقيق أرباح فقط، لا بل أكثر ما يهمنا توفير الدعم والنجاح لأي مشروع نستثمر فيه توخياً لنجاح مشترك معاً كفريق وعائلة واحدة.

■ ■ ■
البوابة الافريقية هي المدخل والداعم الاساسي لنمو الاقتصاد اللبناني
■ ■ ■

هذا وفي ما يتعلق بشركة «خوري هوم» حققنا العديد من الإنجازات في ظل سوق يتراجع سنوياً بنسبة ١٥ في المئة بسبب الأوضاع غير المستقرة التي تعانيها المنطقة، فتعاونا وتضامنا في سبيل إنجاح أعمال الشركة وضمان استمرارها، ففي الظروف المضطربة وأوقات الأزمات، ثمة امران لا ثالث لهما إما اللجوء الى حرب أهلية أو التضامن والتكاتف والتعاون في محاولة لإيجاد حلول فعالة والنهوض بالأوطان من جديد. لذا، نحن دائماً نتطلع الى الاستثمار في لبنان لأننا مؤمنون بمستقبل هذا البلد والدليل تحقيقنا مبيعات في الشركة خلال آخر أربعة أيام Blackfriday من آخر شهر من العام ٢٠١٥ قدرت بحوالى ٥ ملايين دولار وهي سابقة لم تشهدها المنطقة من قبل. بالإضافة الى ذلك، تمكنا بفضل اندفاعنا ومثابرتنا من جعل شركة «آي تي ووركس» ITWORX إحدى الشركات الرائدة في تقديم حلول تكنولوجيا المعلومات للحكومات والمؤسسات التعليمية خلال سنتين فقط، ومنذ شهر تقريباً عُيّنت رئيسا لمجلس إدارة الشركة.

■ كم تمتد الفترة الزمنية للإستراتيجية التي تضعها شركتكم لكل صندوق تطلقه؟

– تمتد الإستراتيجية لخمس سنوات ونقوم بالإستثمار في صناديقنا على مدى ٤ سنوات تقريبا، لنعود من بعدها ونطلق صندوقاً جديداً.

■ لا شك أنكم تولون أهمية كبرى لموضوع المسؤولية الاجتماعية، ما هي أهم الإنجازات التي حققتها صناديق يوروميا في هذا المضمار مؤخراً؟

– لا شك في ان صناديق يوروميا تؤدي دوراً في مجال تفعيل الحوكمة في شركاتها وتلعب دوراً على صعيد المسؤولية الإجتماعية وفي دعم القطاع العام والخاص في مختلف المجالات ولا سيما على الصعيد الاجتماعي والبيئي والصحي والتعليمي، وهنا، يسرنا ان نعبر عن سرورنا بما حققناه في الاونة الاخيرة من خلال استثمارنا في «آي تي ووركس التعليمية» ITWORX Education والتي هي فرع من الشركة العالمية «آي تي ووركس»، حيث اطلقت مؤخرا منصة تقنية مبتكرة ومتكاملة للتعليم الإلكتروني لأطفال اللاجئين السوريين المحتاجين في لبنان. وترتكز هذه المبادرة التعليمية غير التقليدية على قوة التكنولوجيا المبسطة وديناميتها، وقد تمّ تصميمها بما يسهّل وصول المستخدم لفرص التعليم الذاتي من دون الحاجة الى استثمارات ضخمة كتلك التي ترافق البنية التحتية التقليدية للتعليم الرسمي – مثل المباني المدرسية والجهاز التعليمي الواسع من المتخصصين والمدرسين – كما تسعى هذه المبادرة الى تلبية احتياجات اطفال اللاجئين السوريين وتستثمر في امكانياتهم في مواجهة للتحديات التي تعترضهم بعيدا عن بلدهم.

من خلال هذه المبادرة، أوجدنا ما يسمى بالمدرسة الإفتراضية لتوفير فرص التعليم لآلاف اللاجئين السوريين على غرار دولة كندا، حيث ان ٣٠ في المئة من السكان هناك يتلقون تعليمهم من المنزل وفق نظام الـ HOME SCHOOLING. وقد قمنا بتأمين أجهزة آي باد يستطيع من خلالها الأطفال اللاجئون تلقي التعليم المطلوب، وبهذه الطريقة بات حوالى ٥٠٠ ألف لاجئ قادرين على متابعة تحصيلهم العلمي بعدما كان ما يقارب ٥٠ ألفاً منهم فقط يرتادون المدارس. وفي هذا الإطار نأمل خلال فترة وجيزة توفير التعليم لكل تلميذ سوري لاجئ في لبنان، وتركيا والأردن. من هنا فإن دور صناديقنا لا يقتصر على مساعدة المساهمين على تحقيق نسب مرتفعة من الأرباح، بل ايجاد أيضاً فرص عمل على المدى الطويل وتأدية دور ريادي في مجال المسؤولية الإجتماعية وتنمية المجتمع. اضافة الى ذلك تهتم يوروميا بتفعيل دور الحوكمة في شركاتها، فكانت صناديق يوروميا أول الموقعين على اعلان المستثمرين للإدارة الحكيمة والنزاهة (IGI) ويشكل هذا الاعلان منبراً يجمع المستثمرين والشركات التي تدرك أهمية تطبيق معايير الإدارة الحكيمة في الشركات لتقليص المخاطر المالية والمطالبة بحقوقها.

وبما أن الشفافية والمساءلة هما في جوهر نهج الصندوق، نظمت يوروميا عدداً من ورش العمل حول الحوكمة من ضمنها ورشة عمل بالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية (IFC) لرؤساء وأعضاء مجالس الإدارة فضلاً عن كبار مدراء الشركات التابعة لصندوق يوروميا ، حول حوكمة الشركات وذلك بهدف تزويد الشركات بالأدوات اللازمة لتقوم بالعمليات وترسي الهيكليات اللازمة من أجل حوكمة سليمة.

صندوق «يوروميا ٤»

■ ماذا عن صندوق يوروميا ٤؟

– بعد الانتهاء من استثمار صندوق «يوروميا ٣» بالكامل مع حلول سنة ٢٠١٧، سنطلق «يوروميا ٤» الذي سيضم ثلاثة صناديق إستثمارية: الأول صندوق الأسهم الخاصة المتعلق بمنطقة الشرق الاوسط ويبلغ حجمه حوالى ٣٠٠ مليون دولار، الثاني خاص بأفريقيا وبحجم ٤٠٠ مليون دولار تقريباً، والثالث صندوق البنية التحتية للأسواق الإقليمية وقد يصل حجمه الى حدود النصف مليار دولار، وستنفذ مشاريعه على المدى الطويل بالتعاون مع شركاء استراتيجيين وستبلغ نسبة العائد على الإستثمار فيه حوالى ١٥ في المئة.■

مينا فوركس نظمت مؤتمرها ومعرضها الخامس عشر في دبي



من اليمين: شادي كرباج وجاك بركات يتسلمان جائزة (SWISSQUOTE BANK)
BEST INNOVATIVE TECHNOLOGY BANK



خلدون شرايحة (ADS SECURITIES)
يتسلم جائزة BROKER OF THE YEAR من كاتيا طيار



SHAMIN HAIDER (HYBRID SOLUTIONS)
BEST FINANCIAL TECHNOLOGY PROVIDER يتسلم جائزة



جورج بتروني (ACTIVTRADES)
يتسلم جائزة BEST FOREX BROKER



سيمون بيتر مصابني (CFI MARKETS)
يتسلم جائزة BEST CLIENT FUNDS PROTECTION BROKER



من اليمين: ELIZABETH RAYMENT (ICM CAPITAL)
تتسلم جائزة BEST ECN EXECUTION



من اليمين: جاك بركات وشادي كرباج داخل جناح SWISSQUOTE BANK

استضافت دبي في الفترة بين ٢٦ و٢٧ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي فعاليات الدورة الخامسة عشرة لمؤتمر ومعرض الشرق الأوسط وشمال افريقيا مينا فوركس لإدارة المحافظ المالية وتجارة الفوركس والاستثمار والذي نظمته مجموعة عربكوم.

وشارك في المؤتمر رؤساء وممثلو ابرز شركات الوساطة والتداول العالمية والمصارف المتخصصة والمؤسسات الاستثمارية والخبراء المحليون الدوليون وكبار المستثمرين والمتداولين والوسطاء من أكثر من ١٥ دولة ما حقق نجاحاً مميزاً للمجموعة.

وقالت **كاتيا طيار** رئيسة مجموعة عربكوم المنظمة للمؤتمر «ان قطاع التداول والاستثمار الرقمي تخطى خلال السنوات الماضية التوقعات كافة حيث يبلغ الحجم العالمي لتداول العملات والسلع وغيرها عبر المنصات الذكية حالياً أكثر من خمسة تريليونات دولار في اليوم، أي ما يعادل ضعف ما كان يتم تداوله منذ انطلاق دورتنا الأولى عام ٢٠٠٧» مؤكدة ان سوق التداول الرقمي تعتبر الى حد كبير أكبر سوق مالية في العالم.



من اليمين: دانا شماس وعمرو زكريا يتسلمان جائزة (MARKET TRADER ACADEMY)
GLOBAL MARKETS TRAINING & EDUCATION

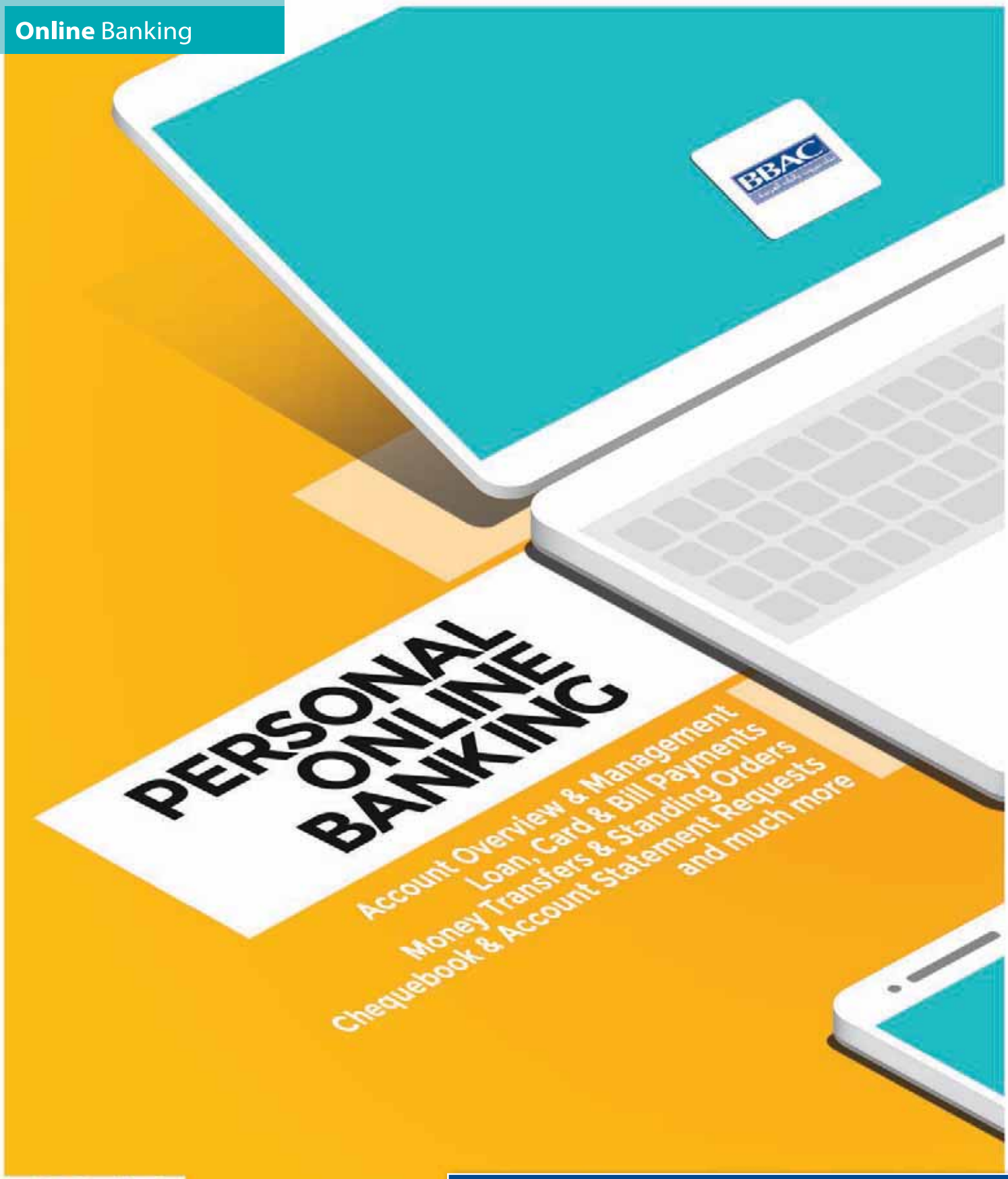


ANDREW SAVVIDES (FXPRIMUS)
يتسلم جائزة MOST TRUSTED FOREX BROKER



من اليسار: شميم حيدر، أكرم ماجد عبد موسى وفهيم رشيد

Online Banking



24/7
HELPDESK
01 366921
bbacbank.com

BBAC s.a.l.
بنك بيروت والبلاد العربية ش.م.ل

Your Caring Bank

فيليب غانم (الرئيس التنفيذي في شركة آي دي أس سيكيوريتيز ADS SECURITIES):

رؤيتنا بناء جسر عبور بين آسيا وأوروبا وفهم كيفية التعامل مع الاسواق العالمية التي تربط الشرق بالغرب



شركة آي دي أس سيكيوريتيز ADS SECURITIES مرخصة من قبل المصرف المركزي الإماراتي وهي متخصصة في مجال الخدمات المصرفية الاستثمارية وادارة الثروات والوساطة المالية.

من جهته قال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة فيليب غانم أن الشركة قامت العام الماضي باطلاق أول منصة تداول متعددة الأصول عبر شبكة الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط، وأشار الى إصدارها سندات بقيمة ملياري دولار أميركي الى جانب قسمها الخاص المتمرس بإدارة الثروات والأصول، وذكّر بأن ADS SECURITIES من الشركات القليلة في المنطقة التي تحوز شهادة الجودة ISO 20071 وتدرج بياناتها في مراكز البيانات الأكثر ضمانة في العالم، مبيناً هدف رؤيتها الأساسية المتمثلة ببناء جسر عبور بين آسيا وأوروبا وفهم كيفية العمل مع الشرق والغرب والأسواق التي تقع بينهما، متوقعاً ان تصبح إمارة أبوظبي الآمنة والمستقرة مركز أعمال مهماً، مشدداً على مرجعية الشركة وثقة المستثمرين بها، واصفاً إياها بالعالمية.

لاعب كبير في المنطقة

■ منذ تأسيسها الى اليوم، ما الذي حققته ADS SECURITIES؟

– شركة «آي دي أس سيكيوريتيز» حديثة العهد تأسست منذ خمس سنوات وأنشئت كشركة وساطة مالية متخصصة في التداول بالسلع والمعادن الثمينة وعلى رأسها السيد **محمود ابراهيم المحمود** رئيس مجلس الادارة الذي اشرف وساهم في تحقيق ما وصلت اليه الشركة اليوم. وحرصت إدارة الشركة منذ انطلاقها على ان تصبح أحد اللاعبين الكبار في المنطقة وهي التي تعد من شركات التداول العالمية المستقلة وتحتل المرتبة الخامسة عالمياً وتعدّ جسر عبور بين آسيا وأوروبا وتتمتع بالعديد من المزايا في المنطقة (السيولة، رأس المال، الإستثمار في العملاء، الإستثمار في التكنولوجيا). هذا وأطلقت الشركة العام الماضي أول منصة تداول متعددة الأصول عبر شبكة الإنترنت في منطقة الشرق الاوسط، هذه المنصة باتت تستخدم حالياً من قبل البنوك في أوروبا وأميركا الشمالية وآسيا، ونحن اليوم في موقع يجعلنا من بين شركات التداول بالعملات الرائدة في منطقة الشرق الأوسط.

الجدير ذكره ان معظم الشركات الأخرى حذت حذونا ودخلت الى المنطقة بعدما شهدت على الإنجازات التي حققناها، فسعت الى العمل جنباً الى جنب معنا للإفادة من تجربتنا ومن كل ما نقوم به.

قبل ثلاث سنوات، كنا مجرد شركة وساطة مالية تمتلك الرؤية والطموح الى حيث نريد الوصول، وخلال هذا العام، أصدرنا سندات بقيمة تفوق الملياري دولار أميركي ونستعين بفريق عمل خاص متمرس في الأسواق العالمية وفريق آخر محلي لديه خبرة معمقة في أسواق المنطقة، كما وتستثمر «آي دي أس سيكيوريتيز» رؤوس أموال ضخمة مستعينة بشبكة من العلاقات، الى جانب قسمها الخاص المتمرس بإدارة الثروات والأصول.

الجدير ذكره ايضاً ان التنظيم مهم جداً في عملنا، لا سيّما اننا نعمل وفق رؤية بعيدة المدى، فضلاً عن استثماراتنا في الخدمات المالية على المدى الطويل. كل ذلك ساعد متداولينا على كسب المال والمضي قدماً. من ناحية أخرى، ان سعر النفط انخفض في شكل دراماتيكي في المنطقة وأثار ردود فعل قوية، لذا فإن مهمتنا اليوم قراءة حال عدم الإستقرار هذه وتقييم السوق وتقديم المشورة والنصيحة للمتداولين.

حماية البيانات

■ إنتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الإلكترونية CYBER ATTACKS بعضها يتم لاغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل أنتم مستعدون من الناحية الفنية لحماية أنظمة شركتكم؟

– مما لا شك فيه ان الثقة تعد من العناصر المهمة جداً في مجال تعاون الشركة مع العملاء. كما ان عنصر الأمان لا بدّ ان يكون في أعلى المستويات. ومؤخراً حزنا على شهادة الجودة ISO 20071 ونعتبر من الشركات المعتمدة في حماية بيانات العملاء، كما وأننا إحدى الشركات القليلة في المنطقة التي تمتلك هذه الشهادة وتدرج خدماتها في مراكز البيانات الأكثر ضمانة في العالم. إن أي شركة مهما بلغ مركزها معرّضة للقرصنة الإلكترونية، وبالتالي لا بدّ من معرفة الطريق الأمثل في التعامل مع هذه الاعتداءات من أجل ضمان حماية البيانات واستمرار عمل الشركة.

جسر عبور بين آسيا وأوروبا

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكشف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوّقة هي نفسها؟

– إذا نظرنا الى نمو شركتنا في الأسواق العالمية، لا سيّما لندن، هونغ كونغ وسنغافورة في مجالي إدارة الثروات والأصول لوجدنا أننا في تطور مستمر. نحن في «آي دي أس سيكيوريتيز» لدينا فلسفتنا الخاصة التي نسعى من خلالها الى خلق استراتيجيتنا بمفردنا من دون الحاجة للجوء الى عمليات الدمج والإستحواذ. كما ان ملاءتنا المالية والاستثمار في موظفينا ساهما في تدعيم موقعنا في السوق، إذ عندما تمتلك رسملة جيدة تستطيع الدخول في أي مخاطرة.

■ ما هي رؤيتكم المستقبلية؟

– ترتكز رؤيتنا الاساسية على بناء جسر عبور بين آسيا واوروبا، وفهم كيفية العمل مع الشرق والغرب والاسواق التي تقع بينهما، وخلال ٥ سنوات، بات لدينا مكاتب في هذه الاسواق وعدد لا يستهان به من المستثمرين الآسيويين، لذا، فرؤيتنا هي نفسها منذ تأسيس الشركة ونحن بصدد تحقيقها.

شركة تداول عالمية

■ ما هي الرسالة التي توجهها الى جميع المتداولين؟

– ابو ظبي امارة آمنة ومستقرة ومركز اعمال مهم ومع حلول عام ٢٠١٦ ستصبح مركزا تجاريا لا يستهان به، ونحن على يقين ان الكثير من المستثمرين سيقصدون ابو ظبي للتعامل مع شركتنا، فالامارات العربية المتحدة هي الملاذ الآمن وابو ظبي موثوقة ولديها تاريخ طويل من المصداقية، ومن جهتنا نمتلك الدعم المطلوب والموقع الجغرافي والبنية التحتية المناسبة التي تخولنا ان نكون، ليس فقط مجرد شركة مالية اقليمية، بل شركة عالمية، خصوصا أن شركة «آي دي اس سيكيوريتيز» منذ تأسيسها أدت دورا استراتيجيا وباتت مرجعا موثوقا للشركات والمستثمرين على صعيد الدعم والاسعار. ■



LET'S GET THINGS MOVING

Obstacles are many, and so are excuses. Though sometimes it can be normal to have doubts, to overthink, or to hesitate, standing still has never been, and will never be an option. As such, SGBL drives progress by always moving forward, leaning on its solid experience, expert know-how, and innovative products. Attentive to its clients and alongside its partners, SGBL functions as a catalyst, accelerating the economy, and always with the same objective in mind: to get things moving.

SGBL

sgbl.com



شادي كرباج (سويسكوت بنك SWISSQUOTE BANK):

أرقامنا المحققة دليل على مستوى أدائنا وتقنياتنا القابلة للتكيف تلبية لاحتياجات العملاء

تـأسس «سـويسـكوت بـنك» SWISSQUOTE BANK عـام ١٩٩٦ واتـخـذ مـنـحـى الابتكار التكنولوجي منذ نشأته وسريعاً أصبح شركة سويسرية رائدة بلا منازع في التداول عبر الانترنت والخدمات المالية.

مدير مكتب البنك في الإمارات شادي كرباج رأى ان للتحولات الجيوسياسية تأثيراً على الأسواق خصوصاً في ظل انخفاض أسعار النفط، وتوقع ردود فعل متفاوتة لرفع الفائدة على الدولار، وبالنسبة الى «سويسكوت بنك» أشار كرباج الى ان أرقامه المحققة تدل على مستوى أدائه وشروطه المرنة وتقنياته القابلة للتكيّف تلبية لاحتياجات العملاء، عارضاً لانتشاره في العديد من الدول وسمعته الطيبة الى جانب جودة خدماته ونوعيتها المميزة، كاشفاً عن المنتج الجديد «سكور» المتوافر لمدراء المحافظ على مستوى سوق العملات ومنصات التداول.

رفع الفائدة على الدولار

■ المعروف ان التحولات الحاصلة في المنطقة جاءت نتيجة تحولات عالمية كان لها تأثيرها الكبير على اقتصادات دول المنطقة التي تعاني اصلا سياسيا وأمنيا، كيف تقرأون انعكاسات ذلك على سوق التداول؟

– للتحولات الجيوسياسية تأثير اكيد على الاسواق خصوصا في ظل انخفاض سعر النفط. ان ارتفاع سعر الفائدة في الولايات المتحدة الاميركية، ومن ثم حادثة اسقاط الطائرة الروسية حركا سعر النفط ورفعاه قليلا انما ليوم واحد اذ عاد فانخفض نتيجة العرض الضخم المتوافر في الاسواق.

لكن بقي رفع سعر الفائدة في الولايات المتحدة حديث الساعة وشغل الأسواق الشاغل حاليا، في وقت تدل المؤشرات الاقتصادية في السوق الاميركية على نتائج ايجابية في الوظائف. ان الاسواق العالمية هي اليوم بانتظار رد الفعل على رفع سعر الفائدة بينما يبقى التأثير الجيوسياسي محدودا مقارنة بالوضع الاقتصادي على مستوى العالم.

■ في رأيكم كيف سيكون تأثير ذلك على الدولار، وكيف تقرأون الارقام؟

– تدل المؤشرات على ارتفاع نسبة التأثير بربع نقطة، لقد كانت المؤشرات ايجابية خلال الشهرين الماضيين، لكن السؤال الاهم هو متى سيفرض سعر الفائدة هذا؟ ... الخبراء والمحللون هم شبه متأكدين من رفع سعر الفائدة، لكن يبقى السؤال عن مدى سرعة اتخاذ القرار ومتى سينفذ؟ وبالطبع ستحدث ردود فعل قد تكون ايجابية للبعض وسلبية للبعض الآخر، اذ سيزيد انخفاض سعر برميل النفط وسيتأثر سعر الذهب وهو احد اكثر السلع التي ستتأثر بارتفاع الفائدة، لكن بالنسبة لسندات الخزينة الاميركية فسيكون الوضع ايجابيا لان التوجه سيكون نحو الإقبال عليها لفوائدها العالية.

انجازات فاقت التوقعات

المعروف ان «سويسكوت بنك» موجود في المنطقة منذ مدة، فما هي ابرز انجازاته؟

– البنك معروف ومتميز ومرخص من هيئة الرقابة السويسرية على الاسواق المالية. تأسس عام ١٩٩٦ وتبنى الابتكار التكنولوجي منذ نشأته ليصبح شركة رائدة في التداول عبر الانترنت والخدمات المالية. وهو مصنف ضمن افضل ١٠ وسطاء فوركس في العالم. مكتب البنك التمثيلي موجود في دبي منذ العام ٢٠٠٥ والارقام المحققة فيه تدل على مستوى ادائه وشروطه المرنة وتقنيته القابلة للتكيف تلبية لاحتياجات العملاء. والبنك مؤسسة عامة تمكنت عاما بعد آخر من التطور وتحقيق انجازات مهمة فاقت التوقعات مما جعله مثالا لمؤسسات شبيهة تحاول اثبات وجودها في سوق دبي.

■ الا يشكل هذا منافسة لكم؟

– نكنّ كل الاحترام والتقدير لكل الشركات الاخرى، لكن «سويسكوت بنك» مميز باعتباره احد البنوك العامة المنظمة من هيئة الاشراف على السوق المالية السويسرية، وهو عضو في رابطة المصرفيين السويسريين، بالاضافة الى مواقعه المتعددة في سويسرا، دبي، لندن، مالطا وهونغ كونغ، وهو يقدم الخدمات المالية في اكثر من ١٢٠ دولة. في الامارات لدينا مكتبان، واحد منهما مرخص كمكتب تمثيلي من البنك المركزي الإماراتي والآخر مرخص من مركز دبي المالي العالمي، اما المنافسة فهي دائما موجودة لكن «سويسكوت بنك» يتميز بتاريخه العريق، ومنتجاته وادائه وسمعته الجيدة الى جانب جودة خدماته ونوعيتها المميزة والتي تشكل قيمة مضافة لرصيده.

تجارة التداول

■ ما هي ابرز الخدمات الحديثة التي قمتم بطرحها للعملاء؟

– لدينا اخبار سارة جدا لعملائنا الذين يتداولون بعقود الفروقات، فحاليا نراجع اسعارنا، وقريبا سنطرح اسعارا منافسة جدا للعملاء الذين يودون التداول بشكل فردي او كشركات.

■ على اية مجالات تركزون في عملكم حاليا؟

– اننا متخصصون في تجارة التداول، ولدينا ادوات وخبرة ومعرفة تفوق توقعات الوسطاء ومدراء الاموال والمؤسسات التي تتطلع الى شريك موثوق او تقنية «وايت ليبل» وحلول السيولة المتميزة والتداول بالفوركس والعملات الاساسية ومؤشرات الاسهم.

حلول تكنولوجية

■ للتكنولوجيا دورها المهم في عالم التداول والتطور التكنولوجي على تقدم مستمر، فما مدى مواكبتكم في «سويسكوت بنك» لهذا التطور، وكيف تواجهون القرصنة الالكترونية لحماية نظامكم الخاص؟

– يعتمد «سويسكوت بنك» منذ نشأته على الابتكار التكنولوجي، وهو حاليا شركة رائدة في التداول عبر الانترنت، لذا فإن ما يزيد على نسبة ٥٠٪ من موظفيه يعملون في التكنولوجيا. وهو بنك مميز بالحلول التكنولوجية المعتمدة. لقد تأسس بداية كشركة حلول تقنية ومن ثم تغير الاسم الى سويسكوت والتطور في هذه الناحية مستمر، ولدينا حاليا منتج «سكور» وهو متوافر لمدراء المحافظ على مستوى الفوركس ومنصات التداول الاخرى، ثم اننا من رواد تجارة التداول في العالم وكل انظمتنا على درجة عالية من الحماية. وبالاجمال لا يخلو الامر من محاولات قرصنة الا انه من المستحيل عليها الوصول الى حسابات الزبائن او المنصة.

■ ألن تخوضوا تجربة استحواذ جديدة بعد تجربة ناجحة لكم في هذا المضمار لبنك MIG؟

– اتمنى وجود مخطط لذلك، اذ ان «سويسكوت بنك» اعتاد شراء مؤسسة كل ثلاث او اربع سنوات. ■

THE WORLD IS SWITCHING TO AVAYA NETWORKS

AVAYA
Engage The Power of We™

As businesses transform, enabling IOT, building SMART applications, and delivering digital engagement tops CEOs and CIOs agendas. Some of the world-known enterprises are switching to Avaya networks to transform. **Are you?**



What Do Our Customers Say about Avaya Networking Vs Legacy Networking?

11x faster Implementation time. The average time for implementing a new network has changed from 14 days to 1.3 days.

3x shorter Wait time. If changes need to be made on the network, Avaya Networking have 66% less wait time than other legacy networks.

100% improvement in Outages due to human error. Humans simply DO NOT touch the core, its completely automated.

6.5x faster Configuration time. The average time to configure a network has come down from 110 hours to 17.

2553x quicker Failover time. Network recovery has improved from 817 seconds in Legacy networks to 0.32 seconds with Avaya Networking.

92% of customers have seen improvements in the performance of advanced services and applications.

Iconic enterprises Switched to Avaya

Dr Sulaiman Al Habib
Hospitals of the future

- Complete Digitalized healthcare
- Complete mobility solutions for outpatient and inpatient
- More than 45 IT systems running with high reliability

Burj Khalifa
World's tallest building

- Vertical smart city
- Secure BYOD everywhere
- Un-interrupted service

Dubai Financial Market
The smart Borse

- Superior business continuity
- Scalability for growth
- Extended Network felxibility
- Holistic Management with ease

Kempinski Mall of the Emirates
Smart Guest Experience

- Complete Guest Services at your fingertips
- Connecting more than 1 million mobile devices securely
- Uninterrupted Dynamic CCTV

Dubai Silicon Oasis Authority
The only Technology Park in the Middle East

- Plug and play IT infrastructure to tenants
- Seamless integration with CCTV, building management system, etc
- Multiple tenants, isolated, dedicated and secure operations.

Dubai World Trade Center
Largest exhibition venue in the Middle East and Africa

- New exhibition, new tenants and new requirements every 3 days
- Reliable services provisioning with zero downtime
- Supporting few millions computing devices at anytime



أكرم ماجد عبد موسى

(الرئيس التنفيذي في شركة هايبرد سوليوشنز HYBRID SOLUTIONS):

حلول متكاملة نوفرها لشركات الوساطة المالية ومنصات التداول

تعدّ شركة هايبرد سوليوشنز HYBRID SOLUTIONS رائدة في تطوير برامج الوساطة الماليـــة وغـرف التـعامـل المصرفـي وتـجـارة الـتـداول، ومـن أهـم برامجهـا VERTEX FX PLATFORM.

رئيسها التنفيذي أكرم ماجد عبد موسى لاحظ توجهاً عالميا نحو إدارة المخاطر من قبل الأفراد والشركات، وأكد تكاملية الحلول التي توفرها لشركات الوساطة المالية وغرف التعامل ومقدمي السيولة وصناع السوق ومنصات التداول، معتبراً العائق الأكبر أمامها عدم حمل الوسطاء تراخيص، داعياً الحكام العرب الى إصدار قوانين راعية لعمل هؤلاء الوسطاء، مشيراً الى نأيها عن محاولات الاعتداء الالكتروني من أي جهة كانت.

برنامج وساطة مالية

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركة «هايبرد سوليوشنز» ونشاطاتها؟

– تأسست الشركة عام ٢٠٠٢ في الأردن وهي متخصصة في البرمجيات. وقد عملنا منذ البداية على تطوير برنامج VERTEX FX PLATFORM المتخصص بالوساطة المالية وغرف التعامل المصرفي وتجارة التداول عموماً. تؤمن الشركة الحلول المطلوبة للوسطاء الماليين وهم زبائنها المباشرون وحلولنا تكنولوجية صرفة، إذ اننا لا نتدخل بأعمال الوساطة أو التداول المالي.

كما اننا نعمل منذ العام ٢٠٠٢ على تطوير عملنا هذا، ومكاتبنا عاملة في الأردنالامارات (دبي)، المملكة المتحدة واوستراليا.

حلول متكاملة

■ في ظل التطوّر التكنولوجي السريع ما هي أبرز الحلول التي تقدمها شركتكم وبمَ تتميز؟

– يتجه المستثمرون في العالم بطبيعتهم نحو إدارة المخاطر، سواء كان المستثمر فرداً أو شركة، في محاولة لتقليص أخطار توظيف الثروات. وادارة هذه المخاطر لها أوجه متنوعة كما هو معلوم مثل الجانب التجاري والإقتصادي الاعتيادي كبناء المجمعات السكنية أو تأجير العقارات وغيرها. وقد بدأ المستثمرون منذ نهاية القرن الفائت يمارسون اعمال ادارة المخاطر من خلال عمليات تحويل الأموال والتداول بالعملات لتحقيق أرباح ذات منحى سريع، إذ ان اسعار العملة في هذا السوق تتحرك بشكل آلي وآني وبطريقة سريعة. لذا فان التداول من عملة او سلعة الى أخرى يعتبر مصدرا رئيساً للتجارة العالمية وقد تطور ليصبح ما بات يعرف عالميا باسم التداول بالهامش MARGIN TRADING وقد جاءت شركة «هايبرد سوليوشنز» في عام ٢٠٠٢ وطبقت هذا العمل وأتمتته بطريقة تكنولوجية وبدأت بعرض التداول بالهامش في السوق من خلال نظامها VERTEX FX TRADER.

لقد خضنا غمار العمل في السوق تصاعدياً وعرضنا حلولنا على شركات الوساطة المالية وغرف التداول، ومقدمي السيولة وصنّاع السوق، وأظهرنا لهم تكاملية وشمولية هذا الحل وتوفيرها لمنصة التداول لكل انواع المتداولين (المبتدئين والخبراء ومبرمجي الاستراتيجيات ومدراء المحافظ) سواء اكان بالهامش او البايناري او الفيزيكال وضمن شاشة واحدة بين أيديهم. ان برنامج VERTEX FX يقدم للوسطاء حلا متكاملا وهي تعتبر منصة تداول عبر الإنترنت أكثر ودية وثقة وأمناً. وتتميز ببنية تداول متكاملة مع منصات إدارية ومنصات للعميل. وهذه التركيبة المريحة للنظام تجعل من شركتنا شريكا تكنولوجيا حقيقيا تحمل عنه الاعباء الفنية ليتفرغ للادارة والتسويق لاعماله.

■ هل ينحصر عملكم مع وسطاء التداول فقط؟

– أجل.

رعاية الحكومات العربية

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهكم في عملكم؟

– اهم المعوقات التي تواجهنا عدم وجود تراخيص واضحة للوسطاء، بحيث تؤثر على عملنا بشكل غير مباشر. في العالم قوانين واضحة ترعى أعمال الوسطاء الماليين في أسواق التداول، لكن عدم وجود تراخيص في العالم العربي لهؤلاء يقلص عددهم، وبالتالي يقلّص أعمالنا. لذا ننادي بضرورة وجود رعاية من الحكومات العربية لهذا النشاط وبشكل واضح وسليم ومعقول أسوة بما يطبق في قبرص وبريطانيا واستراليا حيث نشاط التداول محمي قانونياً، ولهذا يضطر الوسطاء الماليون لتأسيس شركاتهم في بريطانيا أو استراليا أو قبرص وغيرها. ونضطر نحن لفتح مكاتبنا هناك أيضاً. ندعو الحكام العرب لأخذ المبادرة وتنظيم هذا العمل الذي يعتبر حالياً الأضخم في العالم، ولو تمت مساعدة الوسطاء على تأسيس أعمالهم في العالم العربي لبقيت أموالهم في المنطقة.

بمنأى عن الاعتداء الالكتروني

■ هل يوجد خطر ما من اعتداءات الكترونية على أعمالكم؟

– احد العوائق التي تواجهنا هي قضية محاربة الاعتداءات الالكترونية، ونحن نقوم بين فترة وأخرى بتغيير الكود الخاص بالمنصة، كما نراعي سرية نقل البيانات وتشفيرها باستمرار لحماية الوسطاء من أية محاولة اعتداء. وهذا ما جعلنا بمنأى عن محاولات الإعتداء الإلكتروني طوال ١٥ عاماً من عملنا ولم تجد أية محاولة طريقها الى النجاح، لا سيّما تلك التي جاءت من الشرق الأقصى وقضينا عليها. نعمل بكل يسر في السوق، والمنافسة لا تؤثر بنا كثيراً اذ اننا من الرواد في عملنا وربما الوحيدون فيه.

■ كلمة أخيرة؟

– أتوجه الى كل من لم يطبق برنامج VERTEX FX بالإتصال بنا للوقوف على تفاصيل هذا البرنامج المهم. ومكاتبنا موجودة في الأردن،الامارات (دبي)، المملكة المتحدة واوستراليا، ونرحب بكل من يهتم بهذا الموضوع. ■


أكرم ماجد
المدير العام لشركة Hybrid Solutions
جائزة منصة التداول الأكثر تكاملاً
حصيلة ١٣ عاماً من التطوير
جائزة أفضل منصة تداول للوسطاء – موسكو – ٢٠١٤



جورج بتروني

(مدير منطقة الشرق الأوسط في شركة اكتيف ترايدس ACTIVTRADES):

جديدنا منصة الكترونية متقدمة

وبطاقة خاصة بالشركة يستخدمها المتداول في تسديد مدفوعاته

«اكتيف ترايدس» ACTIVTRADES شركة وسيطة للأسواق المالية المتخصصة في تداول العقود مقابل الفروقات والعملات، وتقدم مجموعة من المنتجات والخدمات للمستثمرين من الأفراد والمؤسسات من خلال منصتي ميتا تريدر ٤ و٥ اللتين تعتبران من أقوى المنصات ضمن السوق المالية والحائزتين على الثقة عالمياً.

مدير منطقة الشرق الأوسط في الشركة جورج بتروني أكد ان حصتها آخذة بالتوسع برغم تباطؤ الأسواق، ورأى ان الوقت مناسب لافتتاح مكتب تابع في دبي مطلع ٢٠١٦، كاشفاً عن اطلاق بطاقة آمنة خاصة بالشركة يستخدمها المتداول في تسديد مدفوعاته، ومنصة الكترونية متقدمة يلج المتداول اليها مباشرة، مطمئناً الى حماية بياناتها المالية من أعمال القرصنة، داعيا المستثمر الى توزيع أخطار محفظته المالية.

تباطؤ القطاعات

■ كيف تقرأون الوضع الراهن لتجارة التداول في ظل التطورات الإقتصادية الحاصلة في العالم وانعكاساتها على المنطقة، الى جانب التطورات السياسية والأمنية في المنطقة؟

– ظهر تأثير هذه التطورات بشكل واضح على سوق التداول خلال العام ٢٠١٥. لقد حدث تباطؤ في القطاعات الانتاجية كافة وعلى مختلف أنواعها. الى جانب تأثير تراجع أسعار النفط والمشكلات السياسية والأمنية في المنطقة. نستوعب ما يحصل حالياً ونتوقع ان تتحسن الأوضاع لتعود الدورة الإقتصادية الى سابق عهدها.

■ في رأيكم ما هي العوامل التي لا تزال محفزة للإستثمار في المنطقة؟

– أول هذه العوامل وجود البنى التحتية الملائمة، ما دامت موجودة فعندما تتحسن الظروف سيعود الإستثمار للإنتعاش بطبيعة الحال. وعندما تعود أسعار النفط للإرتفاع ستعاود الحكومات للإنفاق على مشاريعها المعدة وستحدث بلا شك قفزة للأمام.

توسع الحصة السوقية

■ منذ تأسيس الشركة عام ٢٠٠١ وتواجدها في المنطقة منذ أربع سنوات استطاعت اثبات وجودها. فما الذي يميّزها عن مثيلاتها من الشركات العاملة في المنطقة؟

– احدى أهم ميزات «اكتيف ترايدس» انها حافظت على رخصتها الوحيدة وهي الرخصة البريطانية، الكثير من الشركات يمتلك العديد من الرخص مما يضيّع العملاء عن حمايتهم الفعلية. نمو الشركة كان ثابتاً وقوياً في السنوات الماضية، وهو الى تحسن وسنفتتح مطلع سنة ٢٠١٦ مكتباً في دبي، مع العلم ان حصتنا في السوق آخذة بالتوسع، وقد وجدنا ان هذا الوقت مناسب لفتح مكتب جديد اذ لدينا ثقة كبيرة بمستقبل المنطقة.

■ لـ «اكتيف ترايدس» حركة تداول في أكثر من فئة مثل السلع، الفوركس، الأسهم الأوروبية، الأميركية والآسيوية والمؤشرات فهل أطلقتم منتجات جديدة مؤخراً؟

– أطلقنا بطاقة اعتماد خاصة بالشركة باستطاعة العملاء الحصول عليها وتسديد مدفوعاتهم بواسطتها، كما باستطاعتهم سحب أرباحهم بعد وضعها في الصراف الآلي ATM.

بطاقة آمنة

■ هل باستطاعتهم استعمال هذه البطاقة أينما كان؟

– أجل بعد ان يقوم العميل بوضعها داخل جهاز ATM يمكنه سحب المبلغ الذي يريده. باستطاعة أي زبون طلبها من الشركة والحصول عليها، ونحن لا ننافس المصارف لأن عملة البطاقة ثابتة أي بالدولار فقط. ومن أهم حسناتها انها تمكن العميل من الحصول على أرباحه بسهولة واستخدامها لتسديد مدفوعاته.

■ ما هي الشروط المطلوبة للحصول عليها الى جانب وجوب توفر حساب للعميل لدى «اكتيف ترايدس»؟

– يجب ان يعمل بشكل فعال عبر حسابه.

■ ما مدى توفر شروط الامان في هذه البطاقة كي يستطيع المرء استخدامها في ظل القرصنة الالكترونية والتي اشتد خطرها في الآونة الأخيرة؟

– انها آمنة بقدر بطاقة المصرف وتتضمن معايير الحماية ذاتها.

■ هل يتوفر لها مكتب لخدمة الزبائن؟

– بالتأكيد أرقام الخدمة عادة تكون مدوّنة عليها ومكتب خدمة الزبائن حاضر على الدوام لمساعدة العملاء وحل أية مشكلة مثل ضياع البطاقة أو سرقتها، والبطاقة عادة تكون باسم صاحب الحساب لدى الشركة.

تنويع الاستثمارات

■ هل من منتجات جديدة أخرى؟

– أطلقنا أواخر العام ٢٠١٥ منصتي ميتا تريدر ٤ و٥، كما لدينا منصة خاصة قمنا بتطويرها سيتم اطلاقها مع بداية العام الجديد. وهي منصة الكترونية على شبكة الإنترنت مباشرة ولا يحتاج فيها العميل الى تحميل البرنامج وبإمكانه الدخول اليها مباشرة.

■ لوحظ العديد من الاعتداءات الالكترونية على بعض المصارف الكبرى في المنطقة، هل لدى شركات ووسطاء التداول المشكلة ذاتها، وهل يعتمدون أنظمة حماية ضد هذه الاعتداءات؟

– حدثت هجمات ضخمة في انكلترا على شركات مالية عدة لكن المهاجمين لم يستطيعوا الوصول الى قاعدة البيانات التي كانوا يريدون الاستيلاء عليها. غالبية الشركات ومنها «اكتيف ترايدس» حسنت الأنظمة ووفرت نظام حماية فاعلاً لعملائها. لكن المؤكد ان كل قاعدة بيانات مالية تتعلق بأموال العملاء محمية تماماً في وقت نعمل على إطلاق تحسينات حمائية متطورة.

■ ما هي رسالتكم التي توجهونها لكل المستثمرين في المنطقة؟

– المنطقة حالياً مشتعلة وغير مستقرة، لذا على العملاء تنويع استثماراتهم وفي العديد من الأماكن حول العالم، بالمقابل على المستثمر أيضاً توزيع الأخطار، وبدل ان يودع أمواله كلها في بنك محلي واحد عليه ان يوزع ايداعاته في أماكن عدة وذلك لاجتياز العاصفة التي تمر بها المنطقة. ■





البنك العربي الاسلامي الدولي

ISLAMIC INTERNATIONAL ARAB BANK

" ثقة ... أمان ... وإستثمار حلال "

عمّـــان – المملكة الأردنية الهاشمية

هاتف: ٥٢٠٩٩٩٩ (٦) ٩٦٢+ فاكس: ٥٦٧٢٩٤١ (٦) ٩٦٢+

ص.ب: ٩٢٥٨٠٢ عمّان ١١١٩٠ الأردن

iiabank.com.jo

Filippo De Rosa (IG):

We do not offer any advice, we look for self directed investors



Filippo De Rosa evaluated, in his interview with Al Bayan Magazine, the current situation of the Forex trading market in the world. He further gave our correspondent an idea about their company and shed lights on the characteristics that make IG different from other companies. Below is the Q & A.

*** Can you give us an idea about your company?**

- IG Group, headquartered in London, is the leading provider of Contract For Difference (CFDs) globally. The company was founded in 1974 by Stuart Wheeler under the name IG Index (an abbreviation for Investors Gold) which allowed people to trade gold without having to buy the physical commodity. IG Group is listed on the London Stock Exchange and is a constituent of the FTSE 250 Index. While the majority of the company's activities are based in the UK, the company has expanded internationally with presence in over 17 countries globally. As part of the international expansion, IG set up an office in Dubai, in June 2015. We are based in the DIFC and are delighted to be present in the UAE as a DFSA regulated, subsidiary category 3A license.

*** What makes IG different from other companies?**

- UAE is a very rich market in the region, a lot of our competitors are here, there is a lot of different brokers. We are experts in trading and we've been around for more than the other brokers in the region. The setup we have in Dubai is extremely strong ; we are a subsidiary, not just a rep office, and we have key functions such as trading services, sales and marketing as well as compliance, finance and account opening all are done in house. In addition, we are very focused on education, we conduct seminars to educate people on how to trade CFDS, how to benefit from this flexible financial instrument and we do that on a regular basis, completely free of charge for our clients.

*** How do you evaluate the current situation of the Forex Trading market in the world?**

- Two main factors to consider are the geopolitical risk and the recent drop in oil. The reality is that the markets are so interconnected so it is very important to have a view which is why a lot of our clients appreciate the fact that they can speak to a very seasoned chief market analyst, which is something that we offer as part of our service. This gives you a very holistic view of what's happening in the market, regardless of what you are trading. Being able to trade in a cost effective way with a professional trading company like IG and benefiting from a flexible financial instrument like the CFD across multi markets with the expertise that we have and we deliver to all our clients globally the perfect situation to manage any type of market condition.

*** Which field do you think is better at this time than other fields?**

- We do not do any advice, we look for self directed investors. Yet, we have views on the market. It is a very subjective question, I always encourage people to trade markets that they are comfortable, asset classes that they know. In the region which we're focused, everyone will have an interest in the commodities as well as currency exposure.

حسين القمزي

(الرئيس التنفيذي لنور بنك - الإمارات NOOR BANK):

الصيرفة الإسلامية أكثر القطاعات تطوراً وتنظيماً



الرئيس التنفيذي لنور بنك NOOR BANK حسين القمزي أكد المسيرة الصحيحة للصيرفة الإسلامية برغم بعض التحديات، واعتبرها القطاع الأكثر تطوراً وتنظيماً والمسجل للعديد من الإنجازات، واجداً ضرورة تطوير قطاعات أخرى واعتماد نظام اجتماعي خيري للأوقاف يعود مردوده لتنمية المجتمعات الإسلامية، داعياً الى ايجاد مصادر لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة غير القطاع المصرفي.

■ كيف تقوّمون وضع الصيرفة الإسلامية في دولة الإمارات العربية المتحدة؟

– في رأيي، أننا نسير في الطريق الصحيح برغم وجود بعض التحديات التي ما زالت تواجه الصيرفة الإسلامية مثل تثبيت المعايير، الحجم، المنتج، الهيئات الشرعية إلخ..

■ ما الدور الذي تؤديه الصيرفة الإسلامية في تنمية إقتصاد الدول؟

– تؤدي الصيرفة الإسلامية دوراً في التمويل الذي يعد أساساً لأي مجال سواء كان تجارياً أم صناعياً، والمعروف ان قطاع الصيرفة الإسلامية لم يكتمل بعد لكنه يبقى الأكثر تطوراً وتنظيماً وسجل العديد من الإنجازات على مدى الأربعين عاماً الماضية. ولا نخفي اننا بحاجة الى تطوير قطاعات أخرى مثل القطاع التجاري، عن طريق تفعيل التبادل التجاري بين الدول الإسلامية حول العالم والقطاع الصناعي من خلال التصنيع الحلال، سواء في منتجات الأغذية أو غيرها، قطاع الأدوية، فضلاً عن اعتماد نظام اجتماعي خيري للأوقاف يعود مردوده لتنمية المجتمعات الإسلامية وسدّ حاجاتها ومكافحة الفقر.

■ وما دورها في تمويل المشروعات المتوسطة والصغيرة؟

– لا شك في ان للمشروعات المتوسطة والصغيرة دوراً أساسياً وايجابياً في دفع عجلة الإقتصاد نحو الأمام. وهذا القطاع له طبيعته الخاصة في مجال المخاطرة وطريقة التعامل معه، وبالتالي يشبه الى حدّ ما القطاع الإستهلاكي. لذا هو قطاع حيوي مهم، لكن لا بدّ من وجود مصادر أكثر لتمويل هذا النوع من المشروعات ودعمها وليس عن طريق المصارف فحسب. ■



NOTHING TO WORRY ABOUT

Abu Dhabi
Delma St, Behind Judicial Court
Opp: Al Fara'a Co Tower,
Building Number: C54
P.O. Box 32774
Tel: +971 (0) 2 6565 333
Fax:+971 (0) 2 6565 334

Dubai
Ground Floor, Nouf Tower,
Plot No. 129-126,
Om Hurair (Port Saeed) St.,
Deira, P.O. Box 186964
Tel: +971 (0) 4 2601 601
Fax: +971 (0) 4 2601 600

RAK
Ben Daher Street,
Al Baharai Al Mazrooy Building,
Next to Etisalat&CenterPoint
P.O. Box 4343
Tel: +971 (0) 7 2288 688
Fax: +971 (0) 7 2288 677

Al Ain
Industrial Area
Nahyan First Street
Al Khazna Car Service Center
P.O. Box 88243
Tel: +971 (0) 3 7057 777
Fax: +971 (0) 3 7057 775

www.methaq.ae

ميثاق
METHAQ
شركة ميثاق للتأمين التكافلي
METHAQ TAKAFUL INSURANCE COMPANY

أداء جيد للقطاع المصرفي العربي سنة ٢٠١٥

الموجودات المجمعة تخطت ٣,٣ تريليون دولار وفاقت الودائع المجمعة الـ ٢,١ تريليون دولار

نسب الزيادة والتراجع في المصارف العربية

التقرير السنوي الذي أصدره اتحاد المصارف العربية عن أداء المصارف العربية في الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠١٥ أظهر الجهد الذي تبذله الأمانة العامة للإتحاد (رئيسها وسام فتوح) لتعطي صورة واضحة عن المصارف العربية كافة. وأشار الى ان متوسط نسبة نمو موجودات القطاع المصرفي قد بلغت في نهاية شهر أيلول (سبتمبر) ٢٠١٥ حوالى ٧ في المئة، لتتخطى الموجودات المجمعة عتبة ٣,٣ تريليون دولار. وبذلك سوف تساوي موجودات القطاع المصرفي العربي حوالى ١٣٥٪ من حجم الإقتصاد العربي (أي الناتج المحلي الإجمالي). كما فاقت الودائع المجمعة للقطاع المصرفي العربي مبلغ ٢,١ تريليون دولار (أي ما نسبته حوالى ٨٥٪ من حجم الإقتصاد العربي). مع الإشارة الى ان الموجودات المجمعة للقطاع المصرفي العربي قد بلغت بنهاية العام ٢٠١٤ حوالى ٣,٠٥ تريليون دولار أميركي.



وسام فتوح

امين عام اتحاد المصارف العربية

وجاء في البيان «يدير قطاعان مصرفيان عربيان حالياً موجودات تزيد عن نصف تريليون دولار (وهما الإمارات والسعودية)، يضاف اليهما ثلاثة قطاعات تدير موجودات تزيد عن ربع تريليون دولار (وهي مصر، قطر والعراق).

تأثير انخفاض أسعار النفط

أضاف: «من جهة أخرى، لم يمثل التراجع الكبير في أسعار النفط أية مشكلة نظامية (SYSTEMATIC) بالنسبة لمصارف الخليج، بدليل استمرارها في تحقيق نسب نمو إيجابية كما هو وارد أعلاه. وأحد الأسباب الرئيسية لهذا الامر هو استمرار حكومات تلك الدول بضخ السيولة في الأسواق معتمدة في ذلك على الاحتياطات المالية الضخمة التي راكمتها خلال السنوات الماضية، والاستمرار في تمويل المشاريع الاستثمارية ومشاريع البنية التحتية. واستمرت هذه الأموال تشكل مصدراً أساسياً لسيولة القطاع الخاص، وبالتالي استمرار حركة الإيداع في المصارف. إلا أننا لاحظنا انخفاضاً في نسب نمو الودائع لمعظم القطاعات المصرفية العربية. فعلى سبيل المثال زادت ودائع المصارف الإماراتية بنسبة ١,١٪ خلال الأشهر التسعة الاولى من العام ٢٠١٥، مقابل نسبة ١١,١٪ خلال العام ٢٠١٤ بأكمله. كذلك الأمر بالنسبة لمصارف السعودية: ٤,٩٪ مقابل ١٢,٤٪، وقطر: ٥,٩٪ مقابل ٩,٦٪ وسلطنة عمان ٥٪ مقابل ١٣,٩٪. أما في الكويت فقد استقرت موجودات القطاع المصرفي خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٥ مقابل انخفاض بنسبة ٠,٣٪ خلال العام ٢٠١٤، وفي البحرين تم تسجيل زيادة ١٪ مقابل انخفاض بنسبة ١,١٪. نشير كذلك الى انخفاض نسب نمو الودائع في عدد من القطاعات المصرفية العربية الأخرى، كلبنان: بلغت الزيادة ٣,٢٪ خلال الأشهر التسعة الأولى من ٢٠١٥ مقابل ٦,١٪ خلال عام ٢٠١٤ والأردن ٥,٣٪ مقابل ٩,٥٪ ومصر ٨,٢٪ مقابل ١٥,٣٪. في مقابل الإنخفاض في نسب نمو الودائع، شهدت بعض القطاعات المصرفية العربية توسعاً في الإقراض خلال عام ٢٠١٥. فعلى سبيل المثال، زادت قروض المصارف الإماراتية بنسبة ١٧,٥٪ خلال الفصول الثلاثة الأولى من عام ٢٠١٥ مقابل ١١٪ خلال عام ٢٠١٤ بأكمله، والمصارف الكويتية ٢,٣٪ مقابل ١٪ والبحرينية زيادة بنسبة ٦,٧٪ مقابل انخفاض بنسبة ٠,٣٪ والمصرية ١٢٪ مقابل ١١,١٪. في المقابل تراجعت نسبة الزيادة في الإئتمان المقدم من المصارف السعودية ٦,٧٪ مقابل ١١,٣٪ والعمانية ٧,٥٪ مقابل ١١,٣٪ والقطرية ٨,١٪ مقابل ١٠٪ واللبنانية ١,٨٪ مقابل ٤,٥٪ والجزائرية انخفاض بنسبة ٤,٨٪ خلال النصف الاول من عام ٢٠١٥ مقابل زيادة بنسبة ١٠,٢٪ عام ٢٠١٤.

توقعات ٢٠١٦

أما بالنسبة لتوقعات عام ٢٠١٦، فإننا نرى ان التراجع المتوقع في النمو الإقتصادي للمنطقة العربية بشكل عام، ودول الخليج بشكل خاص (والتي تمثل إيراداتها النفطية أهم مصدر للسيولة في أسواقها)، سوف يؤدي على المدى المتوسط الى آثار سلبية على أداء المصارف العربية. إذ ان تراجع الاوضاع الإقتصادية ونسب النمو وانخفاض فوائض الحكومات بسبب استمرار أسعار النفط المنخفضة (والتي تدنت عن ٤٠ دولاراً للبرميل خلال النصف الثاني من شهر كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٥) سوف يؤثر في قدرة تلك الدول على الإستمرار في ضخ السيولة في الأسواق والاستمرار في تمويل مشاريع البنية التحتية الكبرى. وسوف يكون لانخفاض السيولة في الأسواق العربية والخليجية بشكل خاص آثار سلبية على المصارف. وقد تتمثل هذه الآثار السلبية في استمرار التراجع في نسب نمو الودائع والسيولة المتوفرة، وبالتالي استمرار التراجع في الإئتمان المقدم الى الإقتصاد. ولا بد من الإشارة هنا الى ان بعض التحليلات تشير الى ان بعض المصارف المركزية الخليجية قد تعمد الى ضخ سيولة بشكل مباشر للمصارف لتعويض التراجع في السيولة المتأتية من الأسواق.

وختم البيان: «عامل آخر قد يفاقم الأوضاع بالنسبة للمصارف الخليجية هو ارتفاع مخاطر الإئتمان بسبب انكماش السيولة في الأسواق، ما قد يؤثر سلباً على ربحية تلك المصارف. مع التأكيد في هذا المجال ان القواعد الرأسمالية للمصارف الخليجية سوف تحافظ على متانتها، ولن تتأثر بالأوضاع الإقتصادية. مع الإشارة الى ان مجمل رأسمال تلك المصارف قد بلغ بنهاية الفصل الثالث من العام ٢٠١٥ حوالى ٢٦٥ مليار دولار.

أما بالنسبة لمصارف الدول العربية الأخرى، وبخاصة في كل من لبنان والأردن ومصر والمغرب وفلسطين والسودان، فنتوقع عدم مواجهتها لمخاطر جدية خلال العام ٢٠١٦، وذلك بسبب تأقلمها مع الأوضاع السياسية المضطربة، واعتمادها استراتيجيات محافظة، وتنويع محافظها الإئتمانية، هذا بالإضافة الى الجهود الرقابية الكبيرة لتعزيز الاستقرار، ومنها على سبيل المثال الإجراءات المتعددة التي اعتمدها البنك المركزي المصري لوقف التلاعب بسعر صرف الجنيه ومكافحة السوق السوداء وزيادة احتياطات النقد الأجنبي. وعلى الرغم من انكشاف بعضها على الديون السيادية بشكل كبير (كحالة لبنان مثلاً)، فلن يؤثر هذا الأمر على وضعيتها على المدى القصير والمتوسط بالحد الادنى، بسبب الاستقرار السياسي والأمني والإقتصادي النسبي الذي تتمتع به حالياً.



لضمان استثمارات ناجحة
عليك بالاعتماد على نسيجنا الفريد للتميز

وراء كل استثمار واعد نطرحه لمستثمرينا في بنك الاستثمار الدولي، هناك نسيج من تركيبة فريدة في قوتها: شركاء أقوياء، عملاء ذوو قيمة عالية، قاعدة مالية ثابتة ومتينة، موظفون أكفاء بقدرات استثنائية، وإنجازات عظيمة يتحدث عنها الجميع. كل هذه العوامل تجعل IIB اختيارك الأمثل لضمان النجاح.

بنك الاستثمار الدولي
INTERNATIONAL INVESTMENT BANK

بنك الاستثمار الدولي. الطابق الـ٣٧، برج المؤيد
ضاحية السيف، ص.ب ١١٦١٦، المنامة، مملكة البحرين
هاتف: ٥٦٥٠٠٠ ١٧ ٩٧٣+، فاكس: ٥٦٥٠٥٠ ١٧ ٩٧٣+، البريد الإلكتروني: info@iib-bahrain.com
www.iib-bahrain.com

أكبر المصارف العربية

«قطر الوطني» اول وENBD ثانيا بحقوق المساهمين والقروض والاهلي السعودي ثانيا بالموجودات والارباح والودائع



علي احمد الكواري
QNB



SHAYNE NELSON
EMIRATES NBD



سعيد الغامدي
السعودية – NCB



ALEX THURSBY
NBAD



طلال القضيبي
RIYAD BANK



نعمه صباغ
ARAB BANK



PATRICE COUVEGNES
SAUDI FRANSI



عبد الرزاق عيسى
MUSCAT BANK



عادل اللبان
AHLI UNITED - BAHRAIN



سمير حنا
AUDI BANK



Dr. SEETHARAMAN
DOHA BANK



الشيخ مبارك الخفرة
SAUDI HOLLANDI



EDUARDO EGUREN
BURGAN BANK



سعد ازهري
BLOM BANK



د. فرنسوا باسيل
BYBLOS BANK



PETER ENGLAND
RAK BANK



ميشال عقاد
ABK



عدنان القصار
FRANSABANK

اظهرت نتائج المصارف العربية المحققة خلال العام ٢٠١٤ مقارنة بالعام ٢٠١٣ تمكنها من تحقيق نموفي الارباح ناهزت نسبته ١٤ في المئة وبالموجودات ١٠ في المئة والقروض ٧ في المئة.

وبلغت موجودات المصارف الـ ١٥٠ نحو ٢٤٠٠ مليار دولار ونحو ١٣٠٠ مليار، اما ارباحها فناهزت الـ ٣٨ مليارا.

اكبر المصارف بالموجودات

احتل بنك قطر الوطني QNB رأس اللائحة بمجموع موجودات ASSETS بلغ ١٣٣,٥ مليار دولار تلاه الاهلي السعودي NCB بمجموع ١١٥,٨ ملياراً وابو ظبي الوطني NBAD ١٠٢,٤ مليار دولار.

الاكبر بالارباح

واحتل QNB المرتبة الاولى بالارباح ٣,١ مليارات دولار تلاه NCB ٢,٣٤ مليارى دولار ومصرف الراجحي ١,٨٣ مليار دولار.

الاكبر بالقروض

كذلك تصدر QNB بالقروض LOANS بمجموع ٩٢,٩ مليار دولار تلاه ENBD ٦٧ مليارا وNCB ٥٩ مليارا.

الاكبر بالودائع

احتل QNB المرتبة الاولى من حيث الودائع DEPOSITS تلاه NCB وENBD

أول 150 مصرفاً عربياً TOP 150 ARAB BANKS

المرتبة بحسب حقوق المساهمين RANKING by Shareholders Equity



د. سليم صفير
BANK OF BEIRUT



فهد آل خليفة
KHALIJI - QATAR



محمد الحريري
BANKMED



عمر ملحس
HBTF



فاروج ناركيزيان
SHARJAH BANK



صلاح مراد
AHLI BANK-QATAR

(الارقام: مليون دولار أميركي)

	المصرف Bank	البلد	حقوق المساهمين Shareholders Equity		الموجودات Assets		صافي الارباح Net Profits		القروض والتسليفات Loans and Advances		الودائع Deposits	
			مليون دولار	النمو CH%	مليون دولار	النمو CH%	مليون دولار	النمو CH%	مليون دولار	النمو CH%	مليون دولار	النمو CH%
1	قطر الوطني QNB	(قطر)	15,930	7.86	133,542	9.67	3,072	10.30	92,842	8.82	98,940	7.39
2	بنك الامارات دبي الوطني ENBD	(الامارات)	12,750	-	98,836	6.13	1,560	57.81	66,969	3.20	70,312	7.78
3	البنك الاهلي التجاري NCB	(السعودية)	12,500	10.46	115,844	15.27	2,345	10.23	58,797	17.60	88,731	10.81
4	مصرف الراجحي Al Rajhi	(السعودية)	11,170	9.09	81,969	9.95	1,832	-8.09	54,875	10.27	68,215	10.57
5	بنك ابو ظبي الوطني NBAD	(الامارات)	10,338	9.47	102,396	15.70	1,593	17.87	52,894	5.69	66,209	15.20
6	مجموعة سامبا المالية Samba	(السعودية)	10,335	11.44	57,912	6.03	1,334	10.97	33,053	9.36	43,632	3,45
7	بنك الرياض RIYAD	(السعودية)	9,570	4.92	57,225	4.55	1,169	10.27	35,560	1.75	43,708	7.10
8	بنك الخليج الاول FGB	(الامارات)	9,500	-3.46	57,765	8.79	1,539	18.46	38.037	10.06	38,463	2.41
9	بنك الكويت الوطني NBK	(الكويت)	9,056	5.76	74,349	17.12	1,021	9.94	40,644	11.35	38,430	7.46
10	البنك العربي ARAB BANK	(الاردن)	7,890	1.56	48,152	3.77	841	15.00	23,700	2.60	32,066	4.52
11	السعودي الفرنسي Saudi Fransi	(السعودية)	7,260	14.02	50,341	11.01	938	46.17	31,045	4.70	38,699	10.39
12	بنك ابو ظبي التجاري ADCB	(الامارات)	7,200	-7.31	55,546	11.40	1,150	20.34	38,270	6.77	34,308	9.17
13	البنك السعودي البريطاني SABB	(السعودية)	6,952	14.18	49,976	5.81	1,137	13.04	30,693	8.58	38,858	4.97
14	بيت التمويل الكويتي KFH	(الكويت)	5,958	4.96	58.650	12.39	634	9.14	27,709	6.89	37,138	7.69
15	البنك العربي الوطني ANB	(السعودية)	5,504	7.97	43,912	19.38	770	14.00	27,631	17.26	34,532	21.86
16	بنك دبي الاسلامي DIB	(الامارات)	4,830	8.63	33,730	9.36	768	74.04	20,141	31.93	25,142	16.80
17	مصرف الانماء ALINMA	(السعودية)	4,779	6.58	21,563	28.35	337	24.51	14,288	19.40	15,831	38.97
18	بنك الاتحاد الوطني UNB	(الامارات)	4,620	10.53	25,446	6.76	559	14.85	17,443	6.69	18,361	3.61
19	بنك المشرق Mashreq	(الامارات)	4,610	11.88	28,816	18.05	676	32.98	14,750	15.10	17,240	16.87
20	البنك التجاري القطري CBQ	(قطر)	4,126	7.63	31,756	2.25	533	17.19	19,918	8.49	16,904	-2.93
21	المؤسسة العربية المصرفية ABC	(البحرين)	4,006	1.68	29,356	10.59	318	33.05	14,819	8.54	13,946	7.02
22	مصرف قطر الاسلامي QIB	(قطر)	3,900	5.21	26,404	24.24	469	19.92	16, 475	27.28	18,288	32.25
23	البنك الشعبي المركزي BCP	(المغرب)	3,826	0.75	34,112	6.66	358	1.56	22,704	3.13	25,319	9.44
24	البنك الاهلي المصري NBE	(مصر)	3,525	48.49	63,823	24.70	1,183	23.22	16,266	8.96	54,992	25.79
25	بنك مسقط Bank Muscat	(عمان)	3,410	8.25	25,269	14.63	484	7.25	16,586	8.90	17,097	16.58
26	البنك الاهلي المتحد AUB	(البحرين)	3,391	7.69	33,445	2.43	581	-16.72	18,465	6.70	23,007	4.44
27	بنك عوده Audi	(لبنان)	3,348	23.99	41,975	15.93	455	15.03	17.175	14.20	35,835	15.20
28	مصرف الريان Al Rayan	(قطر)	3,220	7.88	22,004	20.36	555	17.62	15,900	39.74	17,190	38.81
29	البنك السعودي للاستثمار SAIB	(السعودية)	3,161	15.60	24,941	16.31	383	11.63	15,310	20.82	18,843	24.00
30	بنك الدوحة DOHA BANK	(قطر)	3,110	-17.59	20,735	12.76	376	3.13	13,333	18.12	12,616	8.05
31	االبنك السعودي الهولندي SHB	(السعودية)	2,865	14.26	25,765	20.07	488	21.26	17,355	21.43	20,462	24.14
32	بنك مصر BANQUE MISR	(مصر)	2,807	38.71	38,357	25.76	738	116.69	7,494	9.99	33,581	27.20
33	بنك برقان BURGAN	(الكويت)	2,747	69.28	26,456	8.34	307	207.23	14,971	10.91	16,070	1.47
34	التجاري – وفاء Attijariwafa	(المغرب)	2,673	3.73	44,271	4.22	566	1.47	28,100	1.72	28,411	8.53
35	بنك لبنان والمهجر BLOM	(لبنان)	2,530	7.46	28,000	7.00	450	3.38	6.915	8.89	24,015	63.45
36	بنك الخليج الدولي GIB	(البحرين)	2,351	3.83	21,301	0.68	86	-29.55	7,932	-4.64	12,898	-4.11

(الارقام: مليون دولار أميركي)



انطون صحناوي
SGBL



وليد روفايل
BLF



عبد الكريم بوجيري
BBK



احمد المسلمي
NBO



فيصل كلداري
AL MASRAF



VINCE COOK
NBF

	المصرف Bank	البلد	حقوق المساهمين Shareholders Equity		الموجودات Assets		الارباح Profits		القروض والتسليفات Loans and Advances		الودائع Deposits	
			مليون دولار	النمو CH%	مليون دولار	النمو CH%	مليون دولار	النمو CH%	مليون دولار	النمو CH%	مليون دولار	النمو CH%
37	المغربي للتجارة الخارجية BMCE	(المغرب)	2,292	8.67	27,239	4.46	297	43.16	17,093	3.87	17,769	8.40
38	مصرف ابو ظبي الاسلامي ADIB	(الامارات)	2,236	-36.93	30,467	8.48	476	20.66	19,877	18.23	23,081	12.25
39	بنك دبي التجاري CBD	(الامارات)	2,127	8.23	12,774	5.49	533	19.47	9,040	6.21	8,757	3.94
40	مجموعة البركة المصرفية ABG	(البحرين)	2,075	59.75	23,464	11.90	375	5.00	13,550	4.61	4,5099	6.12
41	بنك بيبلوس BYBLOS BANK	(لبنان)	1,965	2.07	19,045	3.00	220	12.77	4,735	4.84	15,725	6.56
42	رأس الخيمة الوطني Rak Bank	(الامارات)	1,942	9.44	9,483	15.61	398	1.66	6,879	15.06	6,712	6.86
43	البنك الاهلي الكويتي ABK	(الكويت)	1,906	3.24	11,943	9.58	136	6.11	8,267	10.62	9,570	-0.46
44	البنك التجاري الكويتي CBK	(الكويت)	1,887	-1.62	14,379	7.21	175	109.02	7,918	0.13	8,460	-0,5
45	فرنسبنك FRANSABANK	(لبنان)	1,865	12.69	18,955	11.70	206	3.38	5,861	10.69	15,352	8.68
46	بنك بيروت BANK OF BEIRUT	(لبنان)	1,830	19.80	14,970	9.69	210	21.00	4,225	10.48	11,145	8.05
47	بنك الخليج GULF BANK	(الكويت)	1,747	5.84	18,195	5.25	127	10.26	12,229	6.60	12,498	10.09
48	بنك بروة BARWA BANK	(قطر)	1,734	11.00	10,494	8.89	196	42.39	6,064	14.14	389,18	-14.25
49	بنك الجزيرة AL-Jazira	(السعودية)	1,640	7.50	17,748	10.97	153	-12.01	10,987	17.86	14,537	13.49
50	مصرف الهلال الاسلامي Alhilal	(الامارات)	1,619	52.19	11,214	6.42	70	17.56	7,815	5.90	7,841	2.20
51	بنك الخليج التجاري Khaliji	(قطر)	1,589	2.59	14,077	24.20	160	2.18	7,380	29.86	7,536	37.77
52	بنك البلاد Al Bilad	(السعودية)	1,570	15.50	12,061	24.52	233	18.50	7,554	21.10	9,783	26.16
53	البنك التجاري الدولي CIB	(مصر)	1,540	23.00	20,150	26.43	775	24.45	6,807	16.66	17,053	25.95
54	بنك البحر المتوسط Bankmed	(لبنان)	1,493	10.70	15,420	11.55	154	4.15	4,760	6.02	12,140	9.81
55	بنك قطر الدولي الاسلامي QIIB	(قطر)	1,490	1.02	10,543	11.55	227	10.06	5,997	14.82	7,315	369.74
56	بنك الاسكان للتجارة والتمويل HBTF	(الاردن)	1,465	-1.77	10,713	5.09	228	15.89	3,832	2.01	7,701	7.19
57	مصرف الشارقة الاسلامي SIB	(الامارات)	1,270	2.14	7,130	19.69	105	22.84	3,948	15.82	3,975	22,68
58	بنك الشارقة Bank of Sharjah	(الامارات)	1,210	1.92	7,000	0.33	79	-18.31	3,834	7.20	4,847	-3.12
59	بنك العربي الافريقي الدولي AAIB	(مصر)	1,155	15.78	11,022	23.02	237	14.11	4,246	24.75	8,987	31.47
60	البنك الاهلي AL AHLI BANK	(قطر)	1,146	17.06	8,617	19.88	169	14.38	5,851	23.08	5,463	5.31
61	سوسيته جنرال في لبنان SGBL	(لبنان)	1,126	10.13	15,010	16.01	156	13.04	3,697	20.40	11,410	11.79
62	البنك الاهلي المتحد AUB	(الكويت)	1,116	5.51	12,276	13.65	161	10.72	8,466	15.86	8,375	17.24
63	بنك ام القيوين الوطني NBQ	(الامارات)	1,034	2.50	3,601	5.83	86	-15.01	2,173	13.47	2,190	8.07
64	بنك بوبيان Boubyan	(الكويت)	1,011	12.16	9,038	20.80	97	110.62	6,161	22.07	7,109	25.67
65	البنك اللبناني الفرنسي BLF	(لبنان)	1,004	9.19	11,296	2.36	121	1.32	4,010	9.12	9,550	0.86
66	بنك البحرين الوطني NBB	(البحرين)	1,003	3.82	7,264	-0.66	142	3.77	2,072	-9.37	5,716	3.15
67	بنك البحرين والكويت BBK	(البحرين)	950	7.73	9,316	8.35	134	11.21	4,898	14.05	6,555	5.02
68	البنك المغربي للتجارة والصناعة BMCI	(المغرب)	942	0.59	7,302	-1.10	41	-43.06	-	-	-	-
69	البنك الوطني العماني NBO	(عمان)	939	10.19	7,731	2.75	149	21.49	6,052	12.66	5,715	0.96
70	المصرف Al Masraf	(الامارات)	938	7.48	3,903	13.24	109	21.18	2,003	37.99	2,378	40.11
71	بنك الفجيرة الوطني NBF	(الامارات)	920	-5.45	6,694	14.58	139	28.56	4,446	17.77	4,882	19.57
72	مصرف نور الاسلامي NOOR	(الامارات)	892	33.97	7,899	25.32	185	165.48	4,911	25.73	6,494	27.79
73	بنك ظفار Bank Dhofar	(عمان)	845	7.15	8,297	22.60	117	-30.74	-	-	-	-
73	مصرف السلام AlSalam	(السودان)	845	35.40	5,187	79.67	42	25.69	1,249	20.28	3,345	92.50
75	انفستكورب Investorcp	(البحرين)	819	-23.24	2,100	-15.26	46	4.63	-	-	-	-
76	بنك الكويت الدولي KIB	(الكويت)	812	5.94	5,675	10.58	48	3.57	3,280		4,160	-
77	اتش اس بي سي عمان HSBC	(عمان)	805	1.32	5,826	0.99	32	12.77	3,017	18.44	4,812	3.33
78	الاعتماد اللبناني Credit Libanais	(لبنان)	795	2.48	9,162	4.60	73	-5.83	2,860	9.87	7,742	8.11

العلامة التجارية البنكية الأعلى قيمة في الشرق الأوسط وإفريقيا.



نتخطّى التوقّعات.

كانت جهودنا المتواصلة لتجاوز التوقعات وترسيخ مزيد من القيمة لمساهمينا طريقنا لنصبح البنك المفضّل محلياً والأكثر ريادة فيما يتعلق بقيمة علامته التجارية في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا.

قم بزيارة qnb.com

QNB



عبد الحكيم العجيلي
BANK DHOFAR



د. جوزف طربيه
CREDIT LIBANAIS



محمد بركات
AIB



سامي فرحات
INVEST BANK



غسان عساف
BBAC



عمر رزاز
JORDAN AHLI BANK

	المصرف Bank	البلد	حقوق المساهمين Shareholders Equity		الموجودات Assets		الارباح Profits		القروض والتسليفات Loans and Advances		الودائع Deposits	
			مليون دولار	النمو CH%	مليون دولار	النمو CH%	مليون دولار	النمو CH%	مليون دولار	النمو CH%	مليون دولار	النمو CH%
79	البنك العربي المتحد UAB	(الامارات)	793	17.33	7,000	19.30	165	9.58	4,885	17.37	5,097	24.50
79	المصرف العربي الدولي AIB	(مصر)	793	8.62	3,144	1.88	48	61.61	1,347	2.69	1,691	6.40
81	بنك الاستثمار Investbank	(الامارات)	759	7.24	3,766	12.44	100	9.76	2,684	12.45	2,776	13.17
82	البنك التجاري الدولي CBI	(الامارات)	700	6.84	5,359	32.86	37	-24.42	3,566	23.32	3,959	38.47
83	بيت التمويل الخليجي GFH	(البحرين)	679	35.46	1,306	47.65	11	76.46	-	-	-	-
84	بنك الاسكندرية Bank of Alexandria	(مصر)	655	3.18	6,213	8.61	102	9.48	2,945	7.47	5,116	7.86
85	عمان العربي Oman Arab Bank	(عمان)	553	7.10	4,718	24.70	84	13.50	3,273	17.05	3,814	27.77
86	بنك الاثمار Ithmaar bank	(البحرين)	524	-1.54	7,861	6.18	-15	81.32	-	-	-	-
87	فيصل الاسلامي Faisal Islamic	(مصر)	521	14.88	7,005	10.48	88	-2.73	677	19.34	6,259	9.99
88	بنك الاهلي AHLI BANK	(عمان)	519	7.92	4,273	22.79	66	9.12	3,608	25.70	2,796	12.68
89	بنك صحار SOHAR	(عمان)	499	12.15	5,391	10.06	86	11.20	3,697	11.33	4,031	11.42
90	مصرف المغرب Credit du Maroc	(المغرب)	490	4.85	-	-	27	-14.82	-	-	-	-
91	بنك الاردن Bank of Jordan	(الاردن)	474	5.90	3,090	26.67	-	-	-	-	-	-
92	بنك الخليج المتحد UGB	(البحرين)	463	6.10	2,778	120.71	-15	-665.95	991	24,916.78	549	2,204.08
93	بنك بيروت والبلاد العربية BBAC	(لبنان)	446	7.53	5,457	6.81	46	1.54	1466	9.58	4,742	5.32
94	بنك الاهلي الاردني Jordan Ahli	(الاردن)	436	8.63	3,280	-13.97	50	113.46	1,694	1.09	2.149	4.24
95	القاهرة عمان Cairo Amman	(الاردن)	412	10.46	3.319	6.33	63	9.16	1,440	5.78	2,239	11.32
96	كابيتال بنك Capitalbank	(الاردن)	398	6.81	2,908	9.28	52	-1.95	1,120	17.31	1,741	8.22
97	بنك التعمير والاسكان HDB	(مصر)	392	5.90	3,220	-7.64	53	-12.47	911	11.8	2,110	71.37
98	بنك الاتحاد Al Etihad	(الاردن)	384	7.94	3,183	16.45	38	17.54	1,748	22.06	2,333	37.18
99	بنك انتركونتيننتال لبنان IBL	(لبنان)	377	12.20	5245	10.22	63	11.11	1,046	13.88	4,768	10.37
100	بنك تونس العربي الدولي BIAT	(تونس)	360	9.87	4,696	0.11	55	-4.91	3,177	6.67	4,031	5.83
101	بنك نزوى Bank Nizwa	(عمان)	343	-5.08	658	29.14	-20	37.35	-	-	-	-
102	البنك التونسي Bank de Tunisie	(تونس)	337	8.40	2,329	5.22	47	18.91	1,715	90	2,105	46.35
103	بنك وربة WARBA BANK	(الكويت)	314	1.35	2,030	46.68	1	103.23	-	-	-	-
104	بنك الاستثمار العربي الاردني AJIB	(الاردن)	309	37.01	2,469	46.01	35	46.22	985	85.01	1,392	69.87
105	بنك الامان Amen Bank	(تونس)	305	-	4,290	10.65	48	-10.65	3,282	11.46	2,970	11.49
106	البنك الوطني الفلاحي BNA	(تونس)	301	2.79	-	-	-	-	-	-	-	-
106	مصرف عجمان Ajman Bank	(الامارات)	301	6.18	3,058	58.35	20	573.65	-	-	-	-
108	فرست ناشونال بنك FNB	(لبنان)	292	17.02	3,926	10.60	32	16.10	914	2.68	3,241	9.93
109	بنك فلسطين Bank of Palestine	(فلسطين)	280	10.87	2,425	3.27	41	-0.60	1,152	4.37	1,909	14.38
110	بنك لبنان والخليج LGB	(لبنان)	274	11.65	3,181	17.07	28	20.59	129	20.55	2,805	18.57
111	المصرف الخليجي التجاري KCB	(البحرين)	274	3.05	1,570	9.16	10	118.36	807	19.84	243	-8.24
112	بنك الامارات لبنان ELB	(لبنان)	272	0.99	1500	3.72	7	-33.33	618	-0.32	1,143	4.74
113	بنك قناة السويس Suez Canal	(مصر)	266	-2.34	2,838	10.94	-	-	737	4.36	2,243	21.11
114	بنك الاسكان Banque de L'Habitat	(تونس)	243	10.57	3,585	13.46	-	-	-	-	-	-
115	بنك الخرطوم Khartoum	(السودان)	242	28.51	1,747	23.46	42	56.76	787	17.03	-	-
116	العز الدولي الاسلامي AL IZZ	(عمان)	238	-5.60	311	19.96	-15	-70.17	48	3,675.47	29	2,191.58
117	بنك ام درمان الوطني ONB	(السودان)	228	7.28	2,193	19.37	41	39.89	-	-	-	-
118	بنك البحرين الاسلامي BIB	(البحرين)	217	6.17	2,322	-3.85	17	0.02	1,083.28	-6.67	365	29.73
119	البنك المصري الخليجي EGB	(مصر)	216	6.97	1,546	11.88	29	8.64	592.22	21.06	1,265	10.19
120	الاعتماد المصرفي Creditbank	(لبنان)	212	1.60	3003	13.55	29	48.15	1,485	14.31	2,602	14.08



لعب بنك الإثمار دوراً رائداً في مجال الصيرفة الإسلامية في المنطقة. وعبر خبرة تمتد لثلاثة عقود من الزمن، لا نزال نواصل البناء على تراثنا العريق لتقديم خدمات مصرفية إسلامية متجاوبة ويمكن الاعتماد عليها لهؤلاء ممن يتوقعون المزيد والأفضل من بنكهم.

الأعمال المصرفية للأفراد • الأعمال المصرفية التجارية • الأعمال المصرفية الخاصة

اتصل بنا أو تفضل بزيارة موقعنا الإلكتروني لتجد كيف يمكننا أن نكون شركاءك.

بنك الإثمار
Ithmaar Bank

شريكك في الصيرفة الإسلامية

اتصل: ٣٠٣٠٣٠ ١٣ ٩٧٣+
www.ithmaarbank.com

بنك الإثمار ش.م.ب، ص.ب: ٢٨٢٠، المنامة، مملكة البحرين
(مرخص من قبل مصرف البحرين المركزي كبنك تجزئة إسلامي)



كمال البكري
CAIRO AMMAN BANK



عصام ابو حامد
HDB



نجيب سمعان
FNB



هاشم شوا
BANK OF PALESTINE



سامر عيتاني
LGB



احمد رجيبة
BANQUE DE L'HABITAT



طارق خليفة
CREDITBANK



سيزار قولاجن
JCB



عبد الرزاق عاشور
FENICIA BANK



سميح سعاده
BEMO



انور الجمال
JAMMAL TRUST BANK



اكرم عبداللطيف جراب
QUDS BANK

	المصرف Bank	البلد	حقوق المساهمين Shareholders Equity		الموجودات Assets		الارباح Profits		القروض والتسليفات Loans and Advances		الودائع Deposits	
			مليون دولار	النمو CH%	مليون دولار	النمو CH%	مليون دولار	النمو CH%	مليون دولار	النمو CH%	مليون دولار	النمو CH%
121	البنك التجاري التونسي ATTIJARI	(تونس)	187	4.34	2,846	7.07	40	-10.64	1,933	5.89	2,418	11.33
122	البنك التجاري الاردني JCB	(الاردن)	175	8.60	1,649	10.78	16	212.66	739	1.27	1,143	9.05
123	مصرف السلام Assalam	(السودان)	169	25.11	347	2.70	9	-24.56	-	-	-	-
124	بنك مسقط الدولي BMI	(البحرين)	163	-28.18	1,740	-10.36	-68	-888.75	814	-18.58	1,365	-2.74
125	بنك الاستثمار الدولي IIB	(البحرين)	161	-2.63	272	55.30	-8.00	-233.33	-	-	-	-
126	الاتحاد الدولي للبنوك UIB	(تونس)	144	336.48	2,158	11.12	31	48.93	1,847	9.21	1,691	6.58
127	بنك الخير Alkhair	(البحرين)	142	-12.20	565	-8.85	-19	-975.30	10	-82.51	198	-9.21
128	فينيسيا بنك Fenicia	(لبنان)	139	7.75	1,520	9.05	15	5.00	435	17.38	1,242	6.85
129	بنك الشرق الاوسط وافريقيا MEAB	(لبنان)	137	15.73	2,177	29.18	16	4.55	1461	36.54	1,600	6.45
130	مصرف سيرة الاستثماري SIB	(البحرين)	136	-28.41	202	-34.92	-53	-1,215.34	-	-	-	-
131	بنك بيمو Bemo	(لبنان)	127	9.05	1,477	-0.58	13	75	644	5.32	1,217	0.16
132	البنك اللبناني السويسري LSB	(لبنان)	126	10.47	1,614	7.38	14	-4.76	393	22.31	1,450	6.89
133	فيصل الاسلامي Faisal Islamic	(السودان)	122	18.82	1,511	23.53	33	6.55	-	-	-	-
134	بنك الموارد Al Mawarid	(لبنان)	95	5.97	1,867	10.05	7	10.00	922	22.61	1,562	8.33
135	الامارات للاستثمار Emirates Invest.	(الامارات)	93	11.54	955	26.29	13	27.60	157	426.99	813	78.20
136	بنك المال المتحد United Capital	(السودان)	80	8.34	346	17.72	16	12.20	198	18.44	63	21.77
137	جمال ترست بنك JTB	(لبنان)	75	17.09	902	8.99	15	173	385	18.16	784	8.46
138	بيمو السعودي الفرنسي BSF	(سوريا)	74	25.68	903	18.49	5	-61.57	179	14.82	768	19.51
139	بنك القدس ALQUDS	(فلسطين)	71	8.55	669	25.78	8	52.57	337	16.99	495	23.19
140	بنك الاستثمار الفلسطيني PIB	(فلسطين)	69	0.98	321	11.23	29	1,344.10	103	29.17	185	21.47
141	الاسلامي العربي Arab Islamic	(فلسطين)	68	8.68	562	20.00	5	17.97	248	29.17	135	21.47
141	الاسلامي الفلسطيني Islamic	(فلسطين)	68	6.42	596	18.52	8	15.47	-	-	-	-
143	بنك عوده سورية Audi Syria	(سوريا)	66	39.26	419	18.45	20	835.55	116	-3.98	319	16.21
144	البنك الوطني National Bank	(فلسطين)	57	2.96	541	2.15	2	130.71	248	8.55	256	1.87
145	بيبلوس سورية Byblos Syria	(سوريا)	52	15.45	354	16.38	8	143.11	81	4.80	269	41.53
146	العربي سورية Arab bank Syria	(سوريا)	45	-1.21	289	2.89	-1	-107.61	85	-14.92	217	-2.05
147	البنك التجاري الفلسطيني CBP	(فلسطين)	37	27.25	280	17.72	2	941.74	129	29.46	156	8.68
148	بي.ام.بي انفستمنت بنك BMB	(البحرين)	32	10.45	173	1.97	5	197.14	117	19.39	15	47.38
149	بنك ادكس للاستثمار Addax	(البحرين)	15	1.09	32	-23.91	6	342.64	-	-	-	-
150	بنك سورية والخليج SGB	(سوريا)	9	-39.80	248	26.07	-6	-97.46	68	-8.88	200	21.23
	المجموع		290,000	6	2,400,000	10	38	14	1,300.000	7	1,640.000	10

المصدر: اتحاد المصارف العربية – الاقتصاد والاعمال – بانكرز – مجلة «البيان الاقتصادية»



الأهلي المتحد في صدارة البنوك الإسلامية الأكثر أماناً

حاز البنك الأهلي المتحد على المركز الثاني محلياً والخامس خليجياً كأكثر البنوك الإسلامية أماناً لعام 2015 ضمن قائمة جلوبال فاينانس لأكثر 50 بنكاً أماناً في العالم.

تستند التقييمات على التصنيفات طويلة الأجل للعملات الأجنبية للبنوك
من قبل وكالات التصنيف العالمية، فيتش، موديز وستاندرد أند بورز.



البنك الأهلي المتحد
ahli united bank

شَرِيعَة وَحُسْنُ مُعَامَلَة
1812 000 - ahliunited.com


اياد العسلي
IIAB


حسان امين جرار
BAHRAIN ISLAMIC BANK


خالد العبودي
IDB


موسى شحاده
JORDAN ISLAMIC BANK


الشيخ محمد الجراح الصباح
KIB


محمد عبدالله
SHARJAH ISLAMIC BANK


محمد مظهر حماده
ALAIN AHLIA


ناصر البني
MALATH COOP


سامي صعيدي
ARAB ISLAMIC BANK


د. جميل جارودي
NIZWA BANK


سامي افغاني
JDIB


فادي فقيه
KHARTOUM BANK

Ranking	Institution	Country	Shariacompliant Assets ($ m)	Change (%)	Total Assets ($m)	change (%)	Pre-taxProfit ($m)	change (%)	Capital ($m)
50	Syrian International Islamic	Syria	1,734.26	4.60	1,734.26	4.60	-8.07	N/A	180.49
51	Khaleeji Commercial Bank	Bahrain	1,599.79	9.16	1,599.79	9.16	8.23	N/A	276.04
52	Faisal Islamic Bank	Sudan	1,525.94	23.53	1,525.94	23.53	40.05	-15.38	106.02
55	Gulf Finance House	Bahrain	1,305.00	43.88	1,305.00	43.88	17.00	183.33	677.00
58	Bank Muscat	Oman	1,122.63	43.01	25,600.84	14.63	490.18	6.51	N/A
60	Cham Bank	Syria	1,072.23	N/A	1,072.23	N/A	8.45	N/A	141.37
61	Saba Islamic Bank	Yemen	1,040.39	21.38	1,040.39	21.38	0.47	68.88	54.06
62	Salama	UAE	977.97	-16.56	977.97	-16.56	15.70	N/A	N/A
63	Kurdistan International Bank	Iraq	910.22	-1.46	910.22	-1.46	38.07	3.75	398.08
64	Jordan Dubai Islamic Bank	Jordan	744.31	N/A	744.31	N/A	1.07	N/A	171.96
65	Nizwa Bank	Oman	666.07	29.14	666.07	29.14	-23.01	N/A	N/A
66	Palestine Islamic Bank	Palestine	595.26	18.52	595.26	18.52	8.96	-5.04	52.67
67	Bank Alkhair	Bahrain	564.98	-10.12	564.98	-10.12	-17.32	N/A	33.88
68	Arab Islamic Bank	Palestine	561.91	20.00	561.91	20.00	5.73	15.44	57.95
70	The International Investor	Kuwait	524.93	11.77	524.93	11.77	-4.99	N/A	N/A
71	First Investment Company	Kuwait	523.88	1.85	523.88	1.85	15.13	N/A	N/A
72	Malath Cooperative Insurance	Saudi Arabia	519.22	33.92	519.22	33.92	-13.71	N/A	N/A
73	Arabian Shield Cooperative	Saudi Arabia	513.30	198.68	513.30	198.68	15.32	134.17	N/A
74	Al Ain Ahlia Insurance	UAE	513.18	6.95	513.18	6.95	17.69	53.99	N/A
75	BMI Bank	Bahrain	512.42	170.91	1,772.36	-10.36	N/A	N/A	155.85
76	Al Salam Bank	Algeria	506.09	20.75	506.09	20.75	22.55	10.44	169.55
78	National Islamic Bank	Iraq	482.78	-9.89	482.78	-9.89	31.88	-6.21	244.82
79	National Leasing Company	Qatar	440.31	-0.43	440.31	-0.43	11.80	-47.24	N/A
80	Shuaa Capital	UAE	437.39	7.86	437.39	7.86	7.04	807.58	N/A
81	Sudanese French Bank	Sudan	437.29	N/A	437.29	N/A	9.35	N/A	25.76
82	Allianz Saudi Fransi Cooperative	Saudi Arabia	428.53	8.91	428.53	8.91	15.89	23.97	N/A
83	Ibdar Bank	Bahrain	426.46	18.44	426.46	18.44	-13.52	N/A	301.24
84	Iraqi Islamic Bank Inv. & Dev.	Iraq	404.32	3.50	404.32	3.50	7.33	-74.40	226.29
88	A'Ayan Real Estate	Kuwait	370.42	N/A	370.42	N/A	14.07	N/A	N/A
89	UCA	Saudi Arabia	367.15	2.02	367.15	2.02	-80.30	N/A	N/A
90	Trade Union	Saudi Arabia	357.45	-7.19	357.45	-7.19	14.29	N/A	N/A
91	Al Salam Bank	Sudan	350.53	2.70	350.53	2.70	12.41	-15.41	91.13
92	United Capital Bank	Sudan	348.65	17.71	348.65	17.71	16.18	12.60	79.05
94	Bank Al Izz	Oman	314.79	19.96	314.79	19.96	-17.41	N/A	N/A
95	Axa Cooperative Insurance	Saudi Arabia	314.69	37.78	314.69	37.78	15.61	20.58	N/A
96	ACR Retakaful	Bahrain	311.15	1.62	311.15	1.62	0.47	-54.65	N/A
97	Al Khaleej Takaful Group	Qatar	298.80	-0.70	298.80	-0.70	20.44	12.65	N/A
98	Al Madina for Finance and Inv.	Kuwait	281.54	-25.72	281.54	-25.72	-49.81	N/A	N/A
99	Elaf Islamic Bank	Iraq	278.20	3.59	278.20	3.59	2.35	-70.60	153.43
100	International Investment Bank	Bahrain	271.42	55.32	271.42	55.32	-8.13	N/A	101.10
101	Inovest	Bahrain	268.12	-8.53	268.12	-8.53	-3.85	N/A	N/A
102	Alahli Takaful	Saudi Arabia	266.02	25.14	266.02	25.14	30.25	275.97	N/A
103	Saico	Saudi Arabia	261.11	25.58	261.11	25.58	18.22	N/A	N/A
104	Arabia Insurance Cooperative	Saudi Arabia	253.68	-5.80	253.68	-5.80	1.91	N/A	N/A
105	Al-Khabeer Capital	Saudi Arabia	250.72	7.69	250.72	7.69	57.30	32.29	N/A
107	Dijlah & Furat Bank	Iraq	246.87	-5.80	246.87	-5.80	0.98	-82.33	101.41
108	Byblos Bank Africa	Sudan	237.55	N/A	237.55	N/A	9.14	N/A	35.63
109	SABB Takaful	Saudi Arabia	237.47	-4.29	237.47	-4.29	17.01	3.91	N/A
110	Wala'a	Saudi Arabia	237.34	46.63	237.34	46.63	-38.39	N/A	N/A

TOP ARAB ISLAMIC FINANCIAL INSTITUTIONS



STEVE BERTAMINI

AL RAJHI BANK



مازن الناهض

KFH



DR. ADNAN CHILWAN

DUBAI ISLAMIC BANK



طراد المحمود

ADIB



عدنان يوسف

ABG



راشد الراشد

RIYAD BANK



نبيل الحوشان

BANK AL JAZIRA



RICHARD GROVES

AUB - KUWAIT



خالد الجاسر

AL BILAD BANK



عبد الباسط الشيبي

QIIB



خالد السبيعي

BARWA BANK



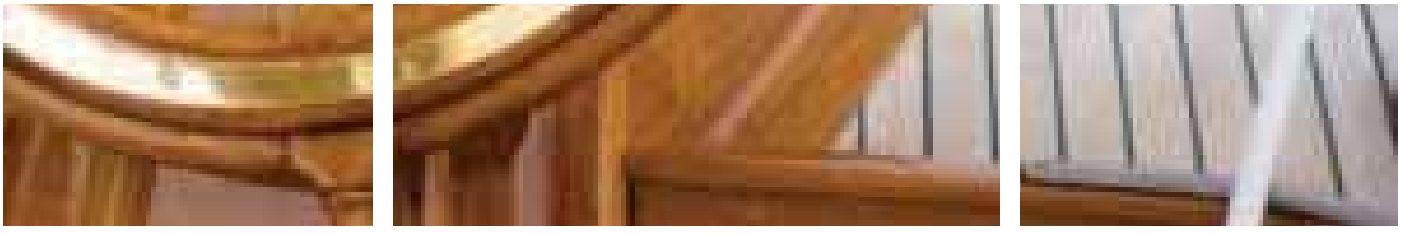
احمد عبد الرحيم

ITHMAAR BANK

Ranking	Institution	Country	Shariacompliant Assets ($ m)	Change (%)	Total Assets ($m)	change (%)	Pre-taxProfit ($m)	change (%)	Capital ($m)
1	Al Rajhi Bank	Saudi Arabia	82,056.41	9.95	82,056.41	9.95	1,822.98	-8.09	11,172.32
2	Kuwait Finance House	Kuwait	58,641.00	2.46	58,641.00	2.46	633.00	18.32	6,095.00
3	National Commercial Bank	Saudi Arabia	46,365.61	38.92	115,967.00	15.27	2.344.00	10.05	12,283.00
4	Dubai Islamic Bank	UAE	33,729.00	9.36	33,729.00	9.36	768.00	64.10	4,005.00
5	Abu Dhabi Islamic Bank	UAE	30,466.00	8.47	30,466.00	8.47	476.00	20.81	3,484.00
6	Qatar Islamic Bank	Qatar	26,402.00	24.24	26,402.00	24.24	469.00	30.64	721.00
7	SABB	Saudi Arabia	24,022.13	14.49	50,029.00	5.81	1,137.00	13.02	6,952.00
8	Al Baraka Banking Group	Bahrain	23,463.00	11.90	23,463.00	11.90	375.00	5.93	1,937.00
9	Masraf Al Rayan	Qatar	22,003.00	20.35	22,003.00	20.35	554.00	16.14	686.00
10	Alinma Bank	Saudi Arabia	21,563.00	28.35	21,563.00	28.35	337.00	26.22	4,783.00
11	Samba Financial Group	Saudi Arabia	18,393.87	25.77	57,973.00	6.03	1,336.00	11.15	10,346.00
12	Riyad Bank	Saudi Arabia	18,188.00	6.72	57,223.00	4.55	1,160.00	10.27	9,476.00
13	Banque Saudi Fransi	Saudi Arabia	17,915.47	7.59	50,340.00	11.01	937.00	46.18	7,032.00
14	Banque Al Jazira	Saudi Arabia	17,747.00	10.97	17,747.00	10.97	152.00	-12.14	1,679.00
15	Arab National Bank	Saudi Arabia	17,626.67	25.19	43,911.00	-68.17	767.00	-69.63	5,347.00
16	Ahli United Bank	Bahrain	14,052.38	11.74	33,444.00	2.43	581.00	-12.76	2,923.00
17	Ahli United Bank	Kuwait	12,276.00	9.38	12276.00	9.38	164.00	4.46	1,074.00
18	Bank Albilad	Saudi Arabia	12,061.00	24.52	12,061.00	24.52	230.00	18.56	1,571.00
19	Emirates NBD	UAE	11,685.02	17.91	98,835.00	6.13	1,434.00	60.94	10,812.00
20	Al Hilal Bank	UAE	11,275.12	6.98	11,275.12	6.98	24.53	-79.61	N/A
21	QIIB	Qatar	10,548.00	11.55	10,548.00	11.55	226.00	9.71	304.00
22	Barwa Bank	Qatar	10,493.00	13.59	10,493.00	13.59	195.00	41.30	337.00
23	Boubyan Bank	Kuwait	9,456.89	20.80	9,456.89	20.80	114.31	N/A	820.65
24	Saudi Hollandi Bank	Saudi Arabia	8,560.00	31.99	25,765.00	20.07	485.00	21.25	2,691.00
25	Saudi Investment Bank	Saudi Arabia	8,158.13	31.55	24,967.00	16.31	383.00	11.66	3,155.00
26	Noor Bank	UAE	7,900.06	25.32	7900.06	25.32	184.64	165.48	N/A
27	Ithmaar Bank	Bahrain	7,860.90	6.18	7,860.90	6.18	-8.85	N/A	605.96
28	Sharjah Islamic Bank	UAE	7,182.00	19.71	7,082.00	19.71	102.00	22.89	1,261.00
29	Faisal Islamic Bank	Egypt	7,104.70	7.39	7,014.70	7.39	178.90	-1.16	326.10
30	Kuwait International Bank	Kuwait	5,674.00	6.43	5,674.00	6.43	48.00	0.00	783.00
31	Al Salam Bank	Bahrain	5,200.00	79.68	5,200.00	79.68	42.00	31.25	669.00
32	Jordan Islamic Bank	Jordan	5,006.68	8.34	5006.68	8.34	90.10	-1.10	359.8
33	Islamic Development Bank	Saudi Arabia	3,946.38	10.20	3,946.38	10.20	141.71	-16.84	N/A
34	Kuwait Finance House	Bahrain	3,941.00	-5.31	3941.00	-5.31	13.00	-13.33	544
35	Ajman Bank	UAE	3,058.21	58.35	3,058.21	58.35	19.44	573.61	N/A
36	Tawuniya	Saudi Arabia	2,650.27	-0.27	2,650.27	-0.27	560.12	N/A	N/A
37	Tadhamon International Islamic	Yemen	2,443.92	16.68	2,443.92	16.68	N/A	N/A	N/A
38	Bahrain Islamic Bank	Bahrain	2,365.42	-3.85	2,365.42	-3.85	25.13	52.24	201.96
40	NBAD	UAE	2,355.23	23.18	102,395.00	15.70	1,592.00	18.10	10,242.00
42	Omdurman National Bank	Sudan	2,215.66	19.37	2,215.66	19.37	29.28	-17.34	N/A
43	Islamic International Arab Bank	Jordan	2,209.66	17.40	2,209.66	17.40	26.89	-15.19	156.56
44	Gulf International Bank	Bahrain	2,190.10	-9.01	21,300.00	0.68	86.00	-29.51	2,311.00
45	Warba Bank	Kuwait	2,124.30	46.68	2,124.30	46.68	0.41	N/A	328.09
46	Al Baraka	Algeria	2,010.00	4.09	2,010.00	4.09	70.00	-4.11	286.00
48	Mashreqbank	UAE	1,791.20	2.04	28,815.00	18.05	697.00	33.27	4,428.00
49	Bank of Khartoum	Sudan	1,764.46	23.46	1,764.46	23.46	41.95	50.40	N/A



WE GUIDE YOUR AMBITIONS



path solutions

Powering Islamic Financial Markets

www.path-solutions.com | info@path-solutions.com

Bahrain . Egypt . India . Indonesia . KSA . Kuwait . Lebanon . Malaysia . Pakistan . Sudan . UAE . UK



مشعل كرم

UCA / KSA



عباس عبدالجليل

TRADE UNION



الشيخ عبدالله آل ثاني

KHALEEJ TAKAFUL



صبحي بن خضراء

IIB



عمار حلواني

ARABIA COOP



JOHNSON VARUGHESE

WALA'A



ممدوح الشهراني

AL SAGR COOP



معتصم محمصاني

BARAKA LEBANON



سامر كنج

BURUJ COOP



طارق العبسي

METHAQ TAKAFUL



حسين العتال

FIRST TAKAFUL



امين الحسيني

OMAN ARAB BANK

Ranking	Institution	Country	Shariacompliant Assets ($ m)	Change (%)	Total Assets ($m)	change (%)	Pre-taxProfit ($m)	change (%)	Capital ($m)
111	Bahrain Development Bank	Bahrain	234.00	11.60	426.51	0.10	-0.94	N/A	191.75
112	Al Sagr Coop Insurance	Saudi Arabia	219.87	2.48	219.87	2.48	12.53	-75.24	N/A
113	Qatar Islamic Insurance	Qatar	211.70	3.95	211.70	3.95	20.16	3.52	N/A
118	Gulf Investment House	Kuwait	183.54	-12.45	183.54	-12.45	-5.82	N/A	N/A
119	Amana Coopertive Insurance	Saudi Arabia	181.88	89.46	181.88	89.46	2.32	-61.80	N/A
121	Abu Dhabi National Takaful	UAE	172.19	16.37	172.19	16.37	9.74	1.65	N/A
123	Arabia ACE Insurance	Saudi Arabia	164.77	23.14	164.77	23.14	4.19	-1.10	N/A
125	Solidarity Saudi Takaful	Saudi Arabia	159.03	-12.53	159.03	-12.53	-62.36	N/A	N/A
126	Islamic Holding Group	Qatar	154.85	129.60	154.85	129.60	4.42	78.14	N/A
127	Gulf Union Cooperative Ins.	Saudi Arabia	154.72	-26.68	154.72	-26.68	-7.96	N/A	N/A
128	Takaful Re	UAE	151.06	-7.75	151.06	-7.75	-8.94	N/A	N/A
129	Blom Development Bank	Lebanon	150.13	N/A	150.13	N/A	1.07	N/A	21.57
130	Al Baraka Lebanon	Lebanon	138.13	41.58	138.13	41.58	-1.51	N/A	N/A
130	Weqaya Takaful	Saudi Arabia	138.13	N/A	138.13	N/A	3.25	N/A	N/A
132	Al Ahlia Insurance Cooperative	Saudi Arabia	130.82	70.57	130.82	70.57	-14.16	N/A	N/A
133	GB Corp	Bahrain	128.98	-3.47	128.98	-3.47	-4.38	N/A	68.35
134	Buruj Cooperative Insurance	Saudi Arabia	122.18	36.86	122.18	36.86	4.71	250.70	N/A
136	Methaq Takaful	UAE	95.90	-3.29	95.90	-3.29	-0.58	N/A	N/A
137	Allied Cooperative Insurance	Saudi Arabia	94.71	-2.25	94.71	-2.25	2.38	-29.02	N/A
138	Takaful International	Bahrain	93.94	N/A	93.94	N/A	-9.38	N/A	N/A
139	First Finance	Jordan	93.88	12.93	93.88	12.93	5.27	28.94	N/A
140	Rasameel Structured Finance	Kuwait	88.34	-3.45	88.34	-3.45	0.19	N/A	N/A
141	Sanad Cooperative Insurance	Saudi Arabia	87.67	N/A	87.67	N/A	-1.27	N/A	N/A
144	Salama	Saudi Arabia	79.03	18.27	79.03	18.27	0.49	N/A	N/A
145	Reef Real Estate Finance	Bahrain	78.54	3.91	78.55	3.92	2.99	-15.45	N/A
146	Osoul Investment	Kuwait	75.29	N/A	75.29	N/A	0.65	N/A	N/A
150	Wafa Insurance	Saudi Arabia	64.05	N/A	64.05	N/A	-4.26	N/A	N/A
153	First Insurance	Jordan	57.69	9.16	57.69	9.16	0.42	N/A	N/A
155	Wethaq Takaful	Kuwait	47.98	3.51	47.98	3.51	1.12	-22.72	N/A
156	The Islamic Insurance	Jordan	47.37	10.87	47.37	10.87	2.33	28.58	N/A
157	Gulf Takaful Insurance	Kuwait	46.21	N/A	46.21	N/A	-6.18	N/A	N/A
158	Lebanese Islamic Bank	Lebanon	45.95	-3.29	45.95	-3.29	N/A	N/A	20.24
162	RUSD Bank	Saudi Arabia	28.09	-0.87	28.09	-0.87	N/A	N/A	N/A
166	Tharawat Investment House	Bahrain	15.37	N/A	15.37	N/A	-5.68	N/A	N/A
167	Doha Insurance (Doha Takaful)	Qatar	14.98	18.95	462.05	27.47	39.32	55.42	N/A
168	Citi Islamic Investment Bank	Bahrain	14.17	-14.47	14.17	-14.49	0.88	-76.00	13.93
169	First Takaful	Kuwait	12.65	-61.47	43.27	-61.47	-20.66	N/A	N/A
171	Bankdhofar	Oman	1.24	283.44	8,296.00	24.23	116.00	-32.16	818.00
172	National Bank of Oman (Muzn)	Oman	0.58	257.14	7,730.00	2.63	149.00	22.13	867.00
173	Bank Sohar	Oman	0.42	28.77	5,390.00	10.07	86.00	10.26	486.00
174	Oman Arab Bank	Oman	0.14	468.90	4,717.00	24.56	84.00	13.51	516.00
dos	Emirates Islamic Bank	UAE	11,685.02	7.91	11685.02	7.91	99.17	161.09	N/A
Fos	Al Baraka Egypt Bank	Egypt	3,120.44	22.14	3120.44	22.14	51.95	29.72	150.53
Fos	Abu Dhabi Islamic Bank	Egypt	2,748.67	20.42	2748.67	20.42	53.88	N/A	99.4
Fos	Al Baraka Islamic Bank	Bahrain	1,835.02	12.49	1835.02	12.49	2.77	280.31	151.47
Fos	Albaraka Bank	Syria	1,146.40	N/A	1146.40	N/A	11.64	N/A	N/A
Fos	Al Baraka Bank	Tunisia	759.95	23.46	759.95	23.46	7.62	27.00	95.95
Fos	Al Baraka Sudan	Sudan	370.66	13.84	370.66	13.84	11.26	6.04	44.52

المحافظ منصوري خلال فعاليات المؤتمر الثالث لاتحاد مصارف الإمارات:

القطاع المصرفي الإماراتي الأكبر في المنطقة بأصول ٢,٤ تريليون درهم



من اليمين: ALEX THURSBY ، علاء عريقات، حامد قاسم، مبارك المنصوري، عبد العزيز الغرير، حمد المرزوق، SHAYNE NELSON وعبد الشكور تهلك



من اليمين: عبدالله عبد الرحيم، فيصل كلداري، PETER BALTUSSEN، اندره الصايغ، VINCE COOK وفاروج ناركيزيان

أكد محافظ مصرف الإمارات المركزي مبارك راشد المنصوري في كلمته خلال فعاليات المؤتمر السنوي الثالث لاتحاد مصارف الإمارات والذي أقيم في دبي بعنوان «الملتقى المصرفي في منطقة الشرق الأوسط» ان القطاع المصرفي في الإمارات أصبح اليوم الأكبر في المنطقة بإجمالي أصول وصلت الى ٢,٤ تريليون درهم، محدداً عاملين أساسيين ساهما في التطور «الاستثنائي» الذي حققه القطاع في الإمارات، أولهما الزيادة المطردة في ودائع العملاء الى ١,٤ تريليون درهم برغم التقلبات الإقتصادية عالمياً، وثانيهما تمتع القطاع بقاعدة رأسمالية قوية حيث بلغ متوسط نسبة كفاية رأس المال نحو ١٨ في المئة وهو ما يتجاوز المتطلبات التنظيمية في المصرف.



من اليمين: ابراهيم سويدان، عبد الشكور تهلك، د. مجدي مهدي وOLGO DIAMANTI

وحـدّد **المنصوري** خمسة تحديات رئيسة سيتعين على القطاع المصرفي مواجهتها وهي، تأثير الأنشطة غير النفطية في الدولة، ما يستلزم اتخاذ تدابير احتياطية لمواجهة احتمالات حدوث تباطؤ في الأنشطة الاقتصادية.

وقال ان ثاني تلك التحديات، الانخفاض في أسعار النفط الذي يؤثر بشكل مباشر على انخفاض الايرادات الحكومية وحجم الإنفاق الحكومي، وثالثها، تراجع مستويات السيولة لدى البنوك بسبب التباطؤ في ودائع العملاء، مشيراً الى ان البنك المركزي يرحب بتنويع مصادر التمويل التي حدثت في بعض البنوك مثل إصدار السندات والصكوك وذلك لتمويل نمو الإئتمان فيها.

وأكـد **المنصوري** «ان رابع التحديات التي يواجهها القطاع المصرفي في الدولة يتمثل في رفع الاحتياطي الفيدرالي الأميركي لأسعار الفائدة في الولايات المتحدة، مع تزايد احتمالات بدء ذلك في نهاية العام الحالي»، منوهاً بأنه «نتيجة لذلك سنقوم بتعديل معدلات الفائدة على شهادات الإيداع في المصرف بشكل تدريجي، وذلك لضمان استقرار سعر الصرف، الذي هو التزامنا المستمر».

عبد العزيز الغرير (اتحاد مصارف الإمارات):
سنة ٢٠١٦ ستكون صعبة على المصارف الإماراتية

وأكد رئيس اتحاد مصارف الإمارات **عبد العزيز الغرير** «ان أهمية الابتكار تنبع من كونه يساعد الشركات على تعزيز كفاءتها ودخول مجالات جديدة»، منوهاً الى «ان الابتكار ينطوي دائماً على الكثير من التحديات، لكن من الضروري ان تكون هذه التحديات محط ترحيب لأنها تشكل في ذاتها محفزاً للتطور في عالمنا المعاصر».



من اليمين: ANDREW MORTIMER، SHAHZAD BASHIR وفؤاد شيبان



من اليمين: PETER ENGLAND ، ماجدة قنديل ومازن مناع



مايك طفيل



من اليمين: سعد عنداري، هاروتيون ساموئيليان وسامي فرحات



من اليمين: MARK ROBINSON، PETER BALTUSSEN وVINCE COOK



من اليسار: عبد الكريم جمعه وPETER ENGLAND



من اليمين: ساري عرار وسعيد الحامز



من اليسار: رجائي عياش وحامد ابو ظهر



من اليمين: فادي فقيه

وذكّر **الغرير** بأن الإمارات «تبنّت استراتيجية مستنيرة خاصة بالابتكار ودعت القطاعين العام والخاص الى اعتمادها وتطبيقها في جميع ممارساتها»، موضحاً ان القطاع المصرفي أطلق العديد من المبادرات مثل مشروع «المحفظة الذكية»، إضافة الى مجموعة متنوعة من الحلول التقنية المتطورة التي تطبقها المصارف في الدولة حالياً.

ورأى **الغرير** ان سنة ٢٠١٦ ستكون صعبة على القطاع المصرفي في الإمارات وان نسبة النمو التي سيحققها القطاع في ٢٠١٦ ستكون أقل من الأعوام السابقة، متوقعاً ان يقل نمو الإئتمان الممنوح من البنوك في العام الجديد في حال خفت المؤسسات والشركات من نشاطاتها وحاجتها الى الحصول على تمويل لمشروعاتها من البنوك.

وأشار **الغرير** الى ان حجم الديون المتعثرة في قطاع الشركات الصغيرة لا يعد كبيراً قياساً الى حجم الإقراض من البنوك والذي يصل الى ١,٤ تريليون درهم، موضحاً ان مكاسب البنوك من تمويل المشروعات الصغيرة جاوزت ٢٠ مليار درهم على مدار السنوات العشر الماضية، لذا فهي لن تتوقف عن منح القروض، ولكنها سترفع سعر الفائدة على القروض من أجل ارتفاع مخاطر الإقراض.

أضاف: «في ما يخص المخاوف من تراجع السيولة في القطاع المصرفي، فإن البنوك الإماراتية لديها القدرة على الحصول على سيولة من الخارج بسبب تصنيفاتها الإئتمانية الممتازة»، منوهاً الى «ان الكثير من البنوك الوطنية حصلت على سيولة من ودائع من خارج الدولة، حيث ان الإمارات أصبحت ملاذاً آمناً».



الثالث من اليمين: شارلز دوغلاس



مشاركون



من اليسار: MICHAEL IMESON، الياس عرقتنجي، اسد باتلا وDAVID PARKER

افتتاح المؤتمر المصرفي العربي السنوي لإتحاد المصارف العربية بمشاركة ٨٠٠ شخصية قيادية



من اليمين: د. جوزف طربيه، رياض سلامة، الرئيس تمام سلام، محمد بركات وعدنان القصار

الرئيس تمام سلام:
القوانين المقرة حديثاً أمنت مظلة قانونية شاملة لقضايا مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب

الحاكم سلامة:
ملاءة الدولة جيدة برغم دينها العام المرتفع



كبار الفعاليات في الصف الامامي



من اليسار: هشام عكاشة، هاني سيف النصر، سهى سليمان، السفير المصري ومحمد بركات



من اليمين: عدنان يوسف، محمد جراح الصباح، الهادي شايب عينو وخليل سالم



من اليمين: عصام أبو أحمد، السيد القصير، أسامة المسيري، محمود منتصر ود. جمال أبو عبيد

أعلن رئيس مجلس الوزراء تمّام سلام عن تسجيل «انتصار للحكمة والمسؤولية الوطنية والحس السليم في قلب الأزمة السياسية الشائكة»، وذكّر بإقرار مجلس النواب في جلسة استثنائية مجموعة من القوانين البالغة الأهمية بالنسبة الى اقتصادنا وبخاصة للقطاعين المصرفي والمالي. موضحاً «أن هذه القوانين أمّنت مظلة قانونية شاملة لقضايا مكافحة تبييض ونقل الاموال وتمويل الإرهاب، مع العلم ان مصارفنا كانت لسنوت طويلة، وفي ظل الرقابة الشديدة للمصرف المركزي تلتزم التزاماً صارماً بالنظم والمعايير الدولية في هذا المجال»، مطمئناً الى ان هذه المشاريع ستنعكس ايجاباً على النمو وستؤدي الى ايجاد فرص عمل وستحفز الدورة الإقتصادية.



من اليمين: جمال الطيب عبد الملك، موسى عبد العزيز شحادة، نبيل الجسر، د. صادق الشمري والزميل موريس متى



من اليسار: هشام عكاشه، مشارك، جمال عبد الملك، د. محمد بعاصيري، حمدية الجاف



من اليسار: رائد شرف الدين وسعد أزهري



من اليمين: د. محمد شعيب، جوزف نسناس ووديع الحنظل



من اليسار: عصام الازري وفادي داعوق

كلام الرئيس **سلام** جاء خلال فعاليات المؤتمر المصرفي العربي السنوي بدورته العشرين الذي نظمه اتحاد المصارف العربية في فندق الفينيسيا – بيروت في ١٩ و٢٠ الشهر الماضي برعايته وحضوره، الى حاكم مصرف لبنان الأستاذ **رياض سلامه**، والرئيس الفخري لإتحاد الغرف العربية، ورئيس الهيئات الإقتصادية في لبنان الوزير **عدنان القصّار**، ورئيس إتحاد المصارف العربية **محمد بركات**، ورئيس الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب الدكتور **جوزف طربيه**، والأمين العام لإتحاد المصارف العربية **وسام حسن فتوح**، وبمشاركة أكثر من ٨٠٠ شخصية قيادية عربية ودولية من وزراء ومحافظي بنوك مركزية ورؤساء مؤسسات مالية من ٢٦ دولة يتقدمهم وفد رفيع المستوى من مجلس دول التعاون الخليجي، ووفد كبير من الصين، إضافة إلى ممثلين عن البنك المركزي الفدرالي الأميركي والبنك الأوروبي للإنشاء والتعمير، ومؤسسة التمويل الدولية.

بركات

وألقى **بركات** كلمة رأى فيها «ان مسؤولية تحقيق الشمول المالي لا تقتصر فقط على المؤسسات والجمعيات ذات الصلة ولكنها من صميم دور المصارف الذي يتعدى كونها تسعى فقط لتعبئة الموارد وتوفيرها لصفوة قليلة من المجتمع، إلى المشاركة الفاعلة في توسيع قاعدة المتعاملين معها من فئات المجتمع كافة».

وأضاف: «لقد اخترنا الشمول المالي عنواناً لهذا المؤتمر استكمالاً لما بدأناه منذ أكثر من خمس سنوات». مشيراً الى ان «البيانات المتوفرة حتى نهاية النصف الأول من العام تدل على تخطي أصول القطاع المصرفي العربي عتبة ٣,٢٣ تريليون دولار، بزيادة حوالى ٦ في المئة عن نهاية العام ٢٠١٤. كما بلغت الودائع المجمعة حوالي ٢,٠٦ تريليون دولار والقروض حوالي ١,٦٢ تريليون دولار. وبلغت حقوق الملكية حوالى ٣٥,٥٣ بليون دولار».

د. طربيه

ثم تحدث د. **طربيه** قال: «إن ما يقلقنا في موضوع الشمول المالي اليوم، هو تأثير ظاهرة بدأت بالتوسع بشكل مطرد، ألا وهي ما يسمى بتخفيف المخاطر



من اليمين: د. خاطر ابي حبيب، هشام عكاشة، محمد بعاصيري، ريا الحسن، سركيس يوغوردجيان، الهادي شايب عينو، مختار محمد الحسن والمحامي بول مرقص



يحوطون محمد بركات ووسام فتوح


من اليمين: محمد برو وميشال عقاد


من اليمين: ابراهيم مهنا، وسام فتوح، سهى سليمان وأليزا أميكو


من اليمين: د. حسن هواري، رانيا نصر الدين وسامر سلام


من اليسار: عدنان درويش


من اليمين: موريس اسكندر، جورج الخوري وفخر الدين خليل


من اليمين: احمد عبد الكريم، بسام ابو مغلي والزميلة كارلا نجيم

(أو De-Risking)، حيث تعمد بعض المصارف إلى قطع علاقاتها المالية مع جهات أو مؤسسات أو قطاعات تعتبرها مرتفعة المخاطر، بالنسبة لمعايير مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، وتالياً، فبدلاً من القيام بإدارة جيدة لتلك المخاطر، تعمد المصارف إلى تجنبها كلياً. وفي الواقع فإن قطع العلاقات المصرفية مع قطاعات بأكملها، أو مناطق بأكملها أو دولة بأكملها، يؤدي إلى خروجها من المنظومة المالية وبالتالي الى تفاقم ظاهرة ما يسمى بالتهميش المالي أو Financial Exclusion وهذا الأمر قد يؤدي إلى تفاقم ظاهرة الفقر وزيادة أزمة البطالة، مع ما يؤديان إليه من مشاكل اجتماعية واقتصادية وربما أمنية وسياسية».

القصار

ورأى **القصار** «ان الشمولية المالية العربية لا تزال بعيدة عما نطمح إليه، وتعتبر معدلاتها، بحسب الدراسات الميدانية للبنك الدولي، من الأضعف بين جميع مناطق العالم، سواء بالنسبة لضعف نسبة البالغين الذين يمتلكون حسابات مصرفية، أم بالنسبة للفجوة بين الجنسين وضعف نسبة الشمول المالي للنساء. كما هناك تفاوت كبير بين الدول العربية، حيث مؤشرات الشمول المالي في الدول الغنية تتجاوز المعدل العالمي وتفوق الدول العربية الأخرى بأكثر من ثلاثة أضعاف».

وقال: «أمام هذا الواقع، علينا كمصارف عربية مسؤولية أساسية لتعزيز الشمول المالي في عالمنا العربي بجوانبه كافة المتصلة بالادخار والائتمان والتأمين، والتي تمثل حاجة ملحة للاستقرار».

سلامة

ثم كانت كلمة للحاكم **سلامة** أشار فيها إلى «أن القطاع المصرفي في لبنان سليم، ونحن نتطلّع إلى مزيد من الملاءة في هذا القطاع وهدفنا الوصول إلى ١٥ في المئة من الملاءة»، مؤكداً أن «ملاءة الدولة جيدة رغم أن الدين العام مرتفع، وإذا حذفنا من الدين العام ما هو مملوك من مصرف لبنان تكون النسبة أقل من مئة في المئة».

وأشار إلى المشاريع التي أطلقها مصرف لبنان والمتعلقة بتأمين قروض مدعومة للقطاعات الإنتاجية بفوائد منخفضة، إما عن طريق دعم من الدولة لفرق الفائدة أو إعفاءات الإحتياط الإلزامي الذي يفرضه مصرف لبنان على المصارف، مبشراً بتحضير مصرف لبنان إطلاق منصّة الكترونية للتداول الشفاف والمراقب للأوراق المالية اللبنانية.

وتخلّل حفل إفتتاح المؤتمر تكريم محافظ بنك الكويت المركزي – الدكتور **محمد يوسف الهاشل** لنيله جائزة «الرؤية القيادية – محافظ العام ٢٠١٥» تقديراً لعطاءاته وإنجازاته الكبيرة في رسم وإدارة السياسة النقدية والسياسة الرقابية في دولة الكويت. ■


من اليسار: PETEN MOUSLEY، د. مازن سويد، عبد الإله بلعتيق، أياد العسلي والزميل عدنان الحاج


شخصيات سودانية مشاركة


من اليمين: د. امين عواد ونديم غنطوس

خدمات أبوظبي حمّل

بوابة واحدة لخدمات حكومة أبوظبي



حمّل تطبيق "**خدمات أبوظبي**" الجديد

غيّروا أسلوب حياتكم وإنجاز أعمالكم بالكامل مع تطبيق "**خدمات أبوظبي**". واستمتعوا بأكثر من 1,100 خدمة، تتضمن الإشعارات المركزية وغيرها الكثير من المزايا المبتكرة. "**خدمات أبوظبي**" تطبيقٌ واحد يوفر لكم مئات الحلول التي تُسهل حياتكم وإنجاز مهامكم اليومية.

m.abudhabi.ae

لمزيد من المعلومات،
اتصل على 800 555، أو تفضل بزيارة abudhabi.ae

حكومة أبوظبي الإلكترونية
abudhabi e-government

محافظ المركزي الكويتي مكرما بجائزتي «الرؤية القيادية» و«محافظ البنك المركزي للعام ٢٠١٥»



الرئيس تمام سلام ومحمد بركات يسلمان درعا الى د. محمد يوسف الهاشل ويظهر من اليسار: عدنان القصار ومن اليمين: عصام الصقر، الشيخ محمد جراح الصباح، د. جوزف طربيه ورياض سلامه

كرّم المؤتمر المصرفي العربي السنوي الذي عقد في بيروت محافظ البنك المركزي الكويتي الدكتور **محمد يوسف الهاشل** بمنحه جائزتي «الرؤية القيادية» و«محافظ البنك المركزي للعام ٢٠١٥». ولدى تسلمه الجائزة اعرب **الهاشل** عن شكره لاتحاد المصارف العربية عن مبادرته، وحرص في كلمة له على ضرورة تكثيف المركزي الجهود في مجالي السياسة النقدية وبرامج الاشراف والرقابة على الجهاز المصرفي بدولة الكويت، بما يساهم في ترسيخ دعامات الاستقرار النقدي والاستقرار المالي في هذه المرحلة التي تشهد تحديات اقتصادية ومالية وجيوسياسية غير مسبوقة.

والقى عدد من الشخصيات المشاركة في المؤتمر كلمات تنويه بـ**الهاشل**،



من اليمين: ميشال العقاد، الهام محفوظ، علي خاجه، مازن الناهض، المحافظ د. محمد يوسف الهاشل، عصام الصقر وعادل الماجد



كبار الفعاليات في صورة تذكارية



يحوطون بمحافظ البنك المركزي الكويتي

AL AHLIA
للتأمين التعاوني
for cooperative insurance

راحـــة بـــال



حلة جديدة المظهر ، لجوهر أصيل لم يتغير للشركة الأهلية للتأمين التعاوني ، نتطلع معه إلى مواكبة المستقبل ، بثقة راسخة ، وشراكات عالمية استراتيجية ، لنواصل دعم عملائنا وتقديم الحماية الحقيقية لهم بمعايير احترافية عالمية مع مجموعة من المنتجات التأمينية والخدمات والاستشارات المتميزة لينعموا براحة البال الحقيقية .

لمنتجات تأمينية شاملة برجاء الاتصال أو زيارة الموقع الالكتروني

www.alahlia.com.sa | 920002529

معرض مرافق

افتتح رئيس جمعية المصارف العربية محمد بركات ومحافظ البنك المركزي الكويتي محمد الهاشل معرضا مرافقا لمؤتمر اتحاد المصارف العربية، قدمت خلاله مصارف عدة منتجاتها وخدماتها لزواره.



من اليسار: د. محمد الهاشل، عصام الصقر، محمد جراح الصباح، عادل الماجد ومحمد بركات امام جناح NBK



من اليمين: محمد جراح الصباح، محمد بركات، سعد ازهري، د. محمد الهاشل، د. امين عواد ود. عدنان الاعرج امام جناح BLOM



من اليمين: عصام الصقر ، محمد بركات، مراد ميخائيل، د. محمد الهاشل، محمد جراح الصباح، عدنان يوسف، عادل الماجد ونواف ناجيا امام جناح بنك الكويت الدولي



وسام فتوح مع اركان بنك عوده



صورة امام جناح QNB



من اليمين: محمد بركات، فادي داعوق والهاشل امام جناح بنك مصر



صورة امام جناح MEAB



وديع الحنظل متوسطا عصام الازري ود. عصام الشمري داخل جناح المصرف الوطني الاسلامي



من اليسار: عدنان يوسف، احمد عبد الكريم، معتصم محمصاني واشرف الغمراوي
امام جناح مجموعة البركة المصرفية



جمال الطيب عبد الملك مع اركان مصرف التجارة والتنمية الليبي



محمد بركات محاطا بالسادة: جورج الخوري، ميكالي كيرنتي، جورج جريس،
ياسر مرتضى ونجوى حجار امام جناح بنك الاعتماد اللبناني



من اليسار: عدنان القصار يستقبل د. محمد الهاشل ومحمد جراح الصباح
في جناح فرنسبنك



عدنان القصار وزياد خلف عبد امام جناح مصرف التنمية الدولي – العراق



من اليمين: د. حسن هواري، رانيا نصر الدين وسامر سلام
داخل جناح BANKMED



من اليمين: محمد بركات، د. محمد يوسف الهاشل، محمد الجراح وكارلا نجيم
داخل جناح البيان الاقتصادية



الهاشل والى يساره رئيس البنك الاهلي المصري هشام عكاشه ، محمد بركات
ومحمود منتصر امام جناح البنك الاهلي المصري



ايزابيل نعوم ومرسيل ابو جوده داخل جناح BLOM



زياد خلف عبد يقدم درعا للوزير ألان حكيم



امام جناح مجموعة البركة المصرفية

BLOM وFRANSABANK واتحاد المصارف تكرّم المشاركين

اقام كل من بنك لبنان والمهجر BLOM وفرنسبنك FRANSABANK واتحاد المصارف العربية مأدب تكريمية للمشاركين في مؤتمر اتحاد المصارف العربية – راجع الخبر في مكان آخر – وكان «للبيان الاقتصادية» اللقطات التالية:



من اليسار: حمدية الجاف، محمد بركات، عدنان القصار، عادل القصار ونديم القصار



من اليمين: طلال بابا، أليزابيت نعوم، الياس عرقتنجي واميلي عون



من اليمين: علي حجيج، وسام فتوح، ايلي عازار ومساعد محمد أحمد



من اليمين: مراد ميخائيل، محمد الجراح، عبدو جفي ومنى مروة



من اليمين: داني بستاني، كارينا بستاني، جومانا حصري، فرنان حصري، أوجيني حصري، سمير عون وريما عون



من اليمين: أبو عبيده الحاج، عثمان سلمان نور، حيدر حسين، عادل تاج السر، احمد مجذوب، الزين عمر الحادو وهشام التهامي



من اليسار: عثمان سلمان، نور عبد الحميد جميل وسليمان ضو البيت



من اليمين: علي ناصف، عبدالله الخوجه وعبد الرزاق الحمدي



من اليمين: جورج اندراوس، نبيل القصار، دانيا القصار ونديم القصار



من اليمين: موسى شحادة، معتصم محمصاني، د. حسين سعيد واحمد عبد الكريم



من اليمين: حمدية الجاف، مساعد محمد احمد، الهادي شايب عينو، جمال عبد الملك ورفيق شلالا



من اليمين: عبد الحفيظ منصور، عدنان القصار، محمد بركات وعادل القصار



من اليمين: . انطوان صفير، مكارديش بولدوكيان، نجوى حجار، د. جوزف طربيه وميشال خديج



من اليمين: طلال المولى، جورج اندراوس ويوسف بن هندا



من اليسار: هاني ضناوي، بسام حسن، تانيا مسلّم، ايلي عازار وألكس زغيب



من اليمين: جيسيكا سماره، رياض الصيفي، عصام زعبلاوي، د. انطوان صفير وكريستينا مراد



من اليسار: صبحي حجازي، لنا خوري، راغدة شمص، رجاء كموني، أماني ماجد، وداد مراد ومحمد كنعان



صورة جماعية

البحرين استضافت المؤتمر العالمي الـ ٢٢ للمصارف الإسلامية WIBC 2015

المؤتمرون ناقشوا دور التكنولوجيا والابتكار في تطور القطاع المصرفي الإسلامي



من اليمين: رشيد المعراج، RIAZ RIAZUDDIN، الشيخ سلمان بن خليفة آل خليفة، حمود بن سنجور الزدجالي وNURLAN KUSSAINOV



من اليمين: RIAZ RIAZUDDIN، احمد عبد الرحيم، NOOR UR RAHMAN ABID وعدنان يوسف

المحافظ رشيد المعراج: البحرين مركز رائد في قطاع التمويل الإسلامي



من اليمين: احمد المطاوع، عبد الحكيم الخياط، عبد الكريم بوجيري ورفعت عبد الكريم



من اليمين: حسان الجرار، احمد الريس وخالد الزياني

المنامة - البحرين - سيمون شحاده وكارلا موريس نجيم

برعاية رئيس وزراء مملكة البحرين الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة وبدعم رسمي من مصرف البحرين المركزي، استضافت البحرين المؤتمر العالمي الثاني والعشرين للمصارف الإسلامية WIBC 2015 تحت شعار «الحقائق الجديدة والفرص الجديدة» وذلك من الأول من شهر كانون الاول (ديسمبر) الماضي لغاية الثالث منه في القاعة الدولية للمؤتمرات في فندق الخليج. وتميّزت النسخة الثانية والعشرين لهذا المؤتمر بحضور رسمي مميّز عبّر عن دعم الحكومة، حيث حضر حفل الافتتاح الشيخ سلمان بن خليفة آل خليفة مستشار رئيس وزراء مملكة البحرين وعدد من المسؤولين الرسميين ومحافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج، الرئيس التنفيذي لمصرف عُمان المركزي حمود بن سنجور الزدجالي ونائب محافظ مصرف باكستان المركزي RIAZ RIAZUDDIN، ونائب محافظ مصرف كازاخستان الوطني NURLAN KUSSAINOV.

وشارك في المؤتمر مسؤولو العديد من المصارف، مدراء الأصول، ورجال أعمال لشركات معنية بالتكنولوجيا المالية.

وبحسب شركة «الشرق الأوسط العالمية للاستشارات» منظمة المؤتمر، بلغ عدد المشاركين أكثر من ١٢٠٠ يمثلون أكثر من خمسين بلداً.



من اليمين: اياد ساتر، عبد الرحمن الباكر، خليفة آل خليفة ومحمد البنفلاح



من اليسار: خليل المير، بشار المطوع، ARIF LALANI وHANI FINDAKLY



من اليمين: سامي الافغاني ومعتصم محمصاني



من اليسار: صبحي بن خضراء



من اليمين: عبد الرزاق القاسم، NURLAN KUSSAINOV ومازن الناهض



من اليسار: موسى شحاده، عبد الرحيم حمدي، عبدالله حامد وفادي الفقيه

ورش عمل

شهد المؤتمر في يومه الأول سلسلة ورش عمل سبقت المؤتمر، وذلك بقيادة الهيئات والخبراء المرموقين المتخصصين في وضع معايير هذه الصناعة. وقد ناقش المؤتمرون قضايا مثل الآثار المترتبة على الاعتماد على تنسيق أكثر شمولاً للوثائق لتعزيز نمو التمويل الإسلامي، التحديات التي تواجه التنمية المستقبلية لأسواق الصكوك، والتطورات في مجال توسيع نطاق توافر بدائل التحوط الإسلامي. كما ناقشت جلسات حوارية فرص النمو في الاسواق المالية الإسلامية الناشئة الرئيسية مع التركيز على المناطق الاستراتيجية الأخرى وهي آسيا وشمال افريقيا والأميركتين. هذا وتم خلال الجلسات الحوارية اختيار كل من السودان وكازاخستان وكندا كنماذج بارزة كأكثر الأسواق خصوبة في صناعة التمويل الإسلامي العالمية وأمثلة للأسواق الناجحة في فرص النمو في الأسواق المالية الناشئة الرئيسية على وجه التحديد لاحتمالية بروزها.

الجلسة الافتتاحية

افتتح المؤتمر بكلمة لمحافظ مصرف البحرين المركزي **رشيد المعراج** أشار فيها الى «ان المجلس المركزي للشريعة المعلن عنها للبحرين سيمنح صلاحيات أوسع في اتجاه الابتكار لقطاع البحرين الإسلامي.

لقد اشتهرت البحرين بكونها مركزاً رائداً في قطاع التمويل الإسلامي، وهو ما أكده حلولها في المركز الثاني في مؤشر تومسون رويترز لتنمية التمويل الإسلامي، الشيء الذي يعكس سلامة النظام الايكولوجي الذي تتبناه المملكة في الوقت الذي تسعى فيه لزيادة نسبة الأصول التي تدار تحت ولايتها».

واضاف **المعراج** ان مصرف البحرين المركزي اطلق في وقت سابق من هذا العام اداة جديدة لادارة السيولة تهدف الى امتصاص فائض السيولة النقدية لبنوك التجزئة الاسلامية المحلية، وتم تطوير هذا الاتفاق على اساس عقد السيولة المالية الدولية القياسي. ولفت **المعراج** الى ان صندوق الوقف الذي يعمل تحت اشراف مصرف البحرين المركزي هو مثال جيد لصناعة التمويل الاسلامي في البحرين، ويوفر صندوق الوقف عدة برامج لرفع مستوى المهارات والخبرات الشرعية للمراجعين والمدققين.

الزدجالي

ثم ألقى الرئيس التنفيذي لمصرف عمان المركزي **حمود بن سنجور الزدجالي** كلمة أشار فيها الى ان



من اليمين: خالد حمد، نبيل التتان وفادي الفقيه



من اليمين: سامي الافغاني ومحمد الشريف



من اليمين: فيصل العلوان وطه الطيب احمد



من اليسار: حسان جرار، جميل جارودي، ROBIN AMLOT، USMAN AHMED، فادي الفقيه و JINESH PATEL



محمد الخطيب (الثاني من اليسار)



من اليمين: محمد الشروقي، يوسف تقي وانور السادة



من اليمين: احمد عبد الكريم وبسام ابو مغلي



من اليمين: جمال فخرو، SOLVEIG NICKLOS وUSMAN AHMED

قطاع التمويل الإسلامي سيفيد وسيقود التنمية الإقتصادية والاجتماعية بمجرد وضع إطار تشغيلي.

واضاف **الزدجالي** ان خلق ادراك حقيقي متوافق مع الشريعة للعمل المصرفي الاسلامي، بالاضافة الى توفير هيكل ونظام للتحكم بجميع الانشطة التجارية للمؤسسات المصرفية الاسلامية هو السمة المميزة لإطار حوكمة الشريعة في سلطنة عمان.

واوضح **الزدجالي** ان الاطار التنظيمي هو الضمان للامتثال للشريعة الاسلامية في جميع الاوقات وعلى جميع المستويات، وتمكينها من ان ينظر اليها على انها متوافقة مع الشريعة الاسلامية من قبل اصحاب المصلحة، بما في ذلك الجمهور العام.

الجلسات

تلت كلمات المحافظين مداخلات لعدد من الخبراء العاملين في هذا القطاع الذين سلطوا الضوء على ما تحقق خلال أربعين عاماً منذ تدشين هذا القطاع، عبر تقييم نسبة النمو فيه، التأثيرات والإنجازات بالإضافة لمناقشة الشكل الذي يجب ان تكون عليه خارطة الطريق المستقبلية.

كذلك ناقش المؤتمرون دور التكنولوجيا والابتكار في تطور القطاع.

وشهد المؤتمر اطلاق أداة جديدة لقياس مستوى المصارف الإسلامية بالتعاون مع مصرف البحرين المركزي. كما تم أيضاً اطلاق تقرير أصدرته SIMPLY SHARIA HUMAN CAPITAL وهي أول بوابة توظيف ومعرفة متخصصة فقط للتمويل الإسلامي ويحمل التقرير عنوان «تحديات رأس المال البشري: صياغة المستقبل» ويهدف الى إنشاء طريق لرأس المال البشري الخاص جداً في المجال على نحو هادف وهي عبارة عن مجموعة من «أهداف الألفية» لحيز رأس المال البشري للتمويل الإسلامي.

وخلال المؤتمر أطلقت شركة الاستشارات الدولية «ايرنست يونغ» تقرير «التنافسية العالمية للقطاع المصرفي الإسلامي»: ويعتبر هذا التقرير مبادرة تهدف الى التعرف على التفوق التنافسي والقيادة الاستراتيجية وتحسين الآداء في صناعة التمويل الإسلامي العالمي.

وشهد اليوم الاخير من المؤتمر مناقشة اسعار النفط، التي تعتبر اكبر القوى المؤثرة في نمو وتطور التمويل الاسلامي، كما عقدت جلسة حوارية حول تأثير التكنولوجيا على قطاع الطاقة والاقتصادات الدولية.

وتم تخصيص جلسة بالعمل النسائي في البنوك تحت عنوان «النساء بالبنوك والصيرفة الاسلامية» دعت الى تشجيع النساء على الانخراط في العمل المصرفي بالبنوك الاسلامية. ■



من اليمين: محمد المطاوعة، خالد الرميحي وعيسى الجودر



من اليمين: ياسر السعد، حسين البناء، محمد احمد، حسين العجمي ونادر سعيد المنديل

Covering the Middle East since 1952

The MIG Holding Insurance Group has been a regional pioneer in direct insurance, brokerage and consultancy for over 60 years. Today the Group owns the largest indigenous insurance and reinsurance broking organisation in the Middle East. With presence across the GCC, Lebanon and Greece, the MIG Holding Insurance Group is committed to its vision of progress and excellence.

MIG Holding S.P.C.



www.migholding.com

ACE DAMANA MIG

MIG

معرض مرافق

افتتح المدير التنفيذي للرقابة المصرفية في مصرف البحرين المركزي خالد حمد معرضا مرافقا للمؤتمر عرضت فيه عدة شركات من مختلف البلدان العربية والاجنبية احدث المنتجات والخدمات والابتكارات.



اركان مجموعة البركة المصرفية



من اليمين: CARLO ZAPPA وعبد الرحمن فخرو (جناح QFC)



خالد حمد في جناح بنك البحرين الاسلامي والى يمينه حسان الجرار



خليل المير متوسطا فريق عمل المصرف الخليجي التجاري



خالد حمد في جناح مصرف السلام



من اليمين: فادي الفقيه، محمد الشريف، خالد حمد ونبيل التتان (جناح بنك الخرطوم)



خالد حمد في جناح BIBF والى يمينه: SOLVEIG NICKLOS



من اليمين: احمد عبد الكريم، خالد القطان، حسن حساني وبسام ابو مغلي

سوليدرتي

SOLIDARITY

GROUP

World's Leading Islamic Insurance Group



سوليدرتي SOLIDARITY

الأولى للتأمين FIRST INSURANCE CO.

MAA Takaful

سوليدرتي SOLIDARITY

www.solidaritygroup.com

جوائز المؤتمر العالمي الـ ٢٢ للمصارف الاسلامية


ناصر رئيسي يتسلم جائزة مصرف الريان


موسى شحاده يتسلم جائزة البنك الاسلامي الاردني


خالد الجاسر يتسلم جائزة مصرف البلاد


د. جميل جارودي يتسلم جائزة بنك NIZWA


محمد احمد جناحي يتسلم جائزة بنك البحرين الاسلامي


من اليمين: فادي الفقيه ومحمد الشريف يسلمان رشيد المعراج هدية تذكارية

اعلن المؤتمر العالمي للمصارف الاسلامية عن جوائز التميز في الاداء في قطاع الخدمات المالية والمصرفية الاسلامية ومنحت ١٨ جائزة اداء للمؤسسات المالية الاسلامية العليا بناء على ادائها على المستويات العالمية والاقليمية والوطنية.

وسلم الجوائز محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج خلال حفل عشاء في فندق الخليج اقيم بهذه المناسبة.

وفي ما يلي قائمة الفائزين:

- افضل اداء لمصرف اسلامي عالميا: مصرف الريان – قطر.
- افضل اداء لمصرف اسلامي – منطقة الخليج: مصرف الانماء، مصرف البلاد، بنك البحرين الاسلامي – البحرين، مصرف الريان – قطر، المصرف الاستثماري الاول – قطر.
- افضل اداء لمصرف اسلامي – بلاد الشام: مصرف الاردن الاسلامي.
- افضل اداء لمصرف اسلامي – البحرين: بنك البحرين الاسلامي.
- افضل اداء لمصرف اسلامي – الاردن: مصرف الاردن الاسلامي.
- افضل اداء لمصرف اسلامي – الكويت: مصرف بوبيان.
- افضل اداء لمصرف اسلامي – عمان: مصرف نزوى.
- افضل اداء لمصرف اسلامي – قطر: مصرف الريان.
- افضل اداء لمصرف اسلامي – السعودية: مصرف البلاد.
- افضل اداء لمصرف اسلامي – تركيا: تركي فينانس كاتيليم بانكاسي اي.اس.
- افضل اداء لمصرف اسلامي – الامارات: مصرف نور.



رشيد المعراج متوسطاً الزميل سيمون شحاده والزميلة كارلا نجيم


رشيد المعراج يتوسط اركان بنك الخرطوم

عراقة متأصلة



البحرينية الكويتية
للتأمين (ش م ب)

gig
مجموعة
الخليج للتأمين

المكتب الرئيسي | برج الشركة البحرينية الكويتية للتأمين ٢٧٧٥ | طريق ٢٨٣٥ | ضاحية السيف ٤٢٨ | صندوق البريد ١٠١٦٦ المنامة مملكة البحرين | هاتف: ٩٩٩٩ ١٧١١ (٩٧٣) | فاكس: ١١١١ ١٧٩٢ (٩٧٣)

www.bkic.com

عضو في مجموعة الخليج للتأمين

رئيس الوزراء القطري الشيخ عبدالله آل ثاني في افتتاح مؤتمر «يورومني قطر»:

لن نألو جهداً لتطوير الإقتصاد وملتزمون سياسات التنويع ودعم برامج الاستثمار في مختلف القطاعات



الشيخ عبدالله بن ناصر بن خليفة آل ثاني
رئيس الوزراء ووزير الداخلية القطري



علي شريف العمادي
وزير المال القطري



من اليمين: الدكتورة حصة الجابر، مشارك، الوزير علي شريف العمادي، الشيخ عبدالله بن ناصر بن خليفة آل ثاني، الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني، مشارك وعلي الكواري



من اليمين: DR. R. SEETHARAMAN، يوسف محمد الجيدة وعبد العزيز الخليفة



مشاركة كثيفة للوزراء والمسؤولين ورجال المال والاعمال

أكد رئيس الوزراء ووزير الداخلية في قطر الشيخ عبدالله بن ناصر بن خليفة آل ثاني «ان الدولة لن تألو جهداً من أجل تطوير القطاع الإقتصادي بمؤسساته كافة والنهوض به للقيام بالدور المحدد له بكل فاعلية وقوة ووفقاً لأفضل الممارسات العالمية»، وشدّد على «ان قطر وفي ظل السياسات المعتمدة تمضي قدماً في إنجاز مشاريع البنية التحتية لاستقبال نهائيات كأس العالم ٢٠٢٢ وفي مقدمها مشروع سكك الحديد والميناء الجديد»، مذكراً بالتزام الدولة بسياسات التنويع الإقتصادي ودعم برامج الاستثمار في القطاعات كافة والاستفادة من الفرص المتاحة في هذا المجال، متوقعاً ان يشهد النمو الإقتصادي في الدولة تحسناً ملحوظاً بفضل التوسع والنمو في الأنشطة غير النفطية مع استمرار الخطط والمشاريع الاستثمارية في مختلف المجالات.

كلام آل ثاني جاء خلال افتتاحه لمؤتمر «يورومني قطر» بفندق الريتز كارلتون، بحضور عدد من الوزراء وكبار المسؤولين في القطاعين المالي والمصرفي وضيوف البلاد.

الوزير علي العمادي:

عملية التطوير الإقتصادي والمالي الشاملة في قطر تتطلب تطوير الإطار التشريعي لدعم التنمية الشاملة

وتوقع وزير المال القطري **علي شريف العمادي** في كلمته «ان تحافظ الدولة على تحقيق معدلات نمو اقتصادي جيد في الفترة المقبلة، رغم التداعيات التي يشهدها العالم والمرتبطة بانخفاض أسعار النفط في العالم»، موضحاً ان النمو المرتقب في الدولة سيكون بفضل الاستمرار في تنفيذ المشاريع الرئيسية في القطاعات الأساسية وهي الصحة والتعليم والبنية التحتية، بالإضافة الى المشاريع المرتبطة باستضافة كأس العالم ٢٠٢٢».

وشدّد على ان «الوضع المالي يتطلب العمل على تنويع مصادر الدخل وزيادتها من خلال تعزيز النمو في القطاعات غير النفطية ورفع كفاءة المصروفات التشغيلية في ظل التوقعات باستمرار أسعار الطاقة عند مستويات منخفضة خلال الفترة المقبلة».

مذكراً بأن قطر تشهد منذ أعوام عدة عملية تطوير اقتصادي ومالي شاملة وهو ما يتطلب تطوير الإطار التشريعي لدعم التنمية الشاملة.

الوزيرة د. الجابر:

٥٠٠ مليون دولار استثماراتنا في بناء البرودباند فائق السرعة

وأعلنت وزيرة الإتصالات وتكنولوجيا المعلومات الدكتور **حصة الجابر** في كلمتها عن وصول «استثماراتنا في بناء البرودباند فائق السرعة الى ٥٠٠ مليون دولار أميركي ويجري العمل في أربع مبادرات للمدن الذكية، مشيرة الى مضاعفة مساهمة قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الناتج المحلي الإجمالي.



من اليمين: يوسف درويش وعلي الكواري وبعض أعضاء بنك قطر الوطني



DR. R. SEETHARAMAN يحاضر



يوسف محمد الجيدة يحاضر

DR. SEETHARAMAN (بنك الدوحة):

القطاع المصرفي مساهم في التنويع والنمو الإقتصادي

واستعرض الرئيس التنفيذي لبنك الدوحة DOHA BANK د. **ر. سيتارامان** في كلمته الفرص الاستثمارية المتاحة في القطاع المصرفي القطري وقال: «لقد ارتفعت نسبة إقراض القطاع المصرفي القطري الى أكثر من ١١ في المئة خلال الأشهر العشرة الأولى من ٢٠١٥. ويعد قطاع الاستهلاك والمقاولات والخدمات من أهم القطاعات المساهمة في النمو. وهناك المزيد من الفرص لتنويع مصادر الدخل، وبالإمكان الاستفادة من الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاعات البنية التحتية والخدمات والصناعات التحويلية. وتتضمن المزايا الرئيسية في القطاع المصرفي المساهمة في التنويع والنمو الإقتصادي وتعزيز القدرة على مقاومة الأزمات العالمية، واتخاذ الخطوات السريعة نحو التحول الى الإقتصاد الرقمي.

وتطرق في ختام حديثه الى الاستراتيجية التي انتهجتها دولة قطر بغرض دفع النمو الإقتصادي وتعزيز التنوع وعدم الاعتماد على الصناعات المرتبطة بالنفط والغاز، الأمر الذي عزز من استدامة الإقتصاد القطري وسط تراجع أسعار النفط.

يوسف الجيدة (مركز قطر للمال - QFC):

نمتلك بيئة عمل مشجعة وجاذبة مستقطبة للإستثمارات الأجنبية

وتطرق الرئيس التنفيذي لمركز قطر للمال **يوسف الجيدة** في جلسة المؤتمر الأول الى دور المركز ودوافع انشائه والايجابيات والفوائد التي قدمها للإقتصاد القطري خلال الأعوام العشرة الماضية، مؤكداً ان المركز يعمل على تقديم أفضل الممارسات العالمية، حيث تم بناء بيئة تجارية وقضائية وتنظيمية تستقطب الاستثمارات العالمية في القطاع المالي وغيره من القطاعات الأخرى.

وقال **الجيدة**: «بحكم امتلاك المركز بيئة عمل مشجعة وجاذبة في التجارة، فهذا الأمر عمل على استقطاب الاستثمارات الأجنبية والتي من نتائجها خلق وظائف جديدة، وبالتالي اجتذاب واستقطاب الكفاءات التي تخدم بيئة الأعمال المحلية، وبالتالي هذا يساهم في دفع عجلة الإقتصاد الوطني».

APEX
INSURANCE



Partner of Choice

www.apexib.com

الحكومة الاميركية: البنك العربي شريك فعال في جهود منع تمويل الارهاب

رد ٦ آلاف دعوى اقيمت امام المحاكم الاميركية ضده تعسفا



صبيح المصري

البنك العربي

أصدر البنك العربي البيان التالي تعقيباً على قرار محكمة الاستئناف للدائرة الثانية في نيويورك بشأن قرار رد دعاوى المدعين الاجانب (غير الاميركيين) المقامة ضده أمام المحاكم الأميركية:

إن البنك العربي يرحب بقرار المحكمة برد دعاوى هؤلاء المدعين الأجانب (غير الاميركيين) والذين كانوا قد أقاموها ضد البنك بموجب قانون «التعويض عن الفعل الضار للأجانب»، حيث أيدت محكمة الاستئناف الحكم الذي صدر بتاريخ ٢٣ آب ٢٠١٣ عن محكمة المقاطعة برد هذه الدعاوى، وقد جاء هذا القرار منسجماً مع القرارات القضائية السابقة الصادرة عن محكمة الاستئناف.

وفي ما يتعلق بقضية المدعين الاميركيين والمعروفة بقضية لندي، فان البنك العربي كما تم التوضيح في بيانه السابق قد توصل بتاريخ ١٤ آب ٢٠١٥ الى اتفاق تسوية تضمن ترتيبات بين أطراف هذه القضية يتم بموجبها انهاؤها.

ان البنك العربي كان ولا يزال ملتزماً بتطبيق أعلى معايير الامتثال في عملياته المصرفية، اذ يقوم البنك بتوظيف كافة انظمته بصورة فعّالة بما يتفق مع كافة التشريعات والقوانين والمتطلبات الرقابية في ممارسة أعماله، حيث وصفت الحكومة الأميركية البنك العربي بأنه شريك فعّال في جهود منع تمويل الإرهاب، هذا الى جانب الدور الحيوي المتواصل للبنك العربي في منطقة الشرق الأوسط على صعيد دفع عجلة التنمية الاقتصادية وتطوير الصناعة المالية والمصرفية فيها.

يذكر ان رئيس مجلس ادارة البنك هو **صبيح المصري**.

● **البيان الاقتصادية: هذا ما توقعناه دائما بالنسبة للدعاوى والافتراءات التي كانت تقام وتدس ضد البنك العربي، وليس من يجهل ان لهذا البنك تاريخه المصرفي المضيء والذي يعتبر واحداً من اهم وابرز المصارف على قائمة المصارف العالمية الكبرى والاكثر ملاءة وصلابة.**

البنوك السعودية: مخاطر مرتفعة لغالبية المنشآت الصغيرة بالمملكة

كشفت البنوك السعودية عن أن غالبية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة تتسم بارتفاع درجة المخاطر، نتيجة اعتمادها على شخص واحد وضعف مراكزها المالية، مما يشكّل عائقاً أمام البنوك لتمويل تلك المنشآت. وقالت البنوك السعودية ممثلة بلجنة الإعلام والتوعية المصرفية أن ضعف الهياكل التمويلية وغياب القوائم المالية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة يعدّان أهم أسباب انخفاض وتقليل فرص تمويل تلك المنشآت، حيث تضع البنوك العديد من النسب والمؤشرات المالية المستخرجة من المراكز المالية للمنشآت مثل نسبة المصروفات للإيرادات ومعدلات الربحية وعدد من المؤشرات الإئتمانية وهو ما لا يمكن توفره غالباً في بعض تلك المنشآت لتحديد الجدارة الإئتمانية ومن ثم عزوف البنوك عن تمويل مثل هذه المنشآت. ودعت البنوك السعودية الى المزيد من التنظيم في قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتحديداً في المجال المحاسبي، وإيجاد كيانات مستقلة لها، بما يضمن حصولها على التمويل وفي الوقت نفسه تقليل المخاطر المترتبة على تمويلها، الى جانب أهمية تسهيل الإجراءات الحكومية وتنظيم برامج التأهيل لأصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتمكينهم من الحصول على فرص الأعمال من خلال الشركات الكبرى.

بنك برقان: تسهيلات بـ ٣٥٠ مليون دولار



EDUARDO EGUREN

BURGAN BANK

وقع بنك برقان BURGAN BANK اتفاقية لتسهيلات مشتركة بقيمة ٣٥٠ مليون دولار لمدة سنتين مع مجموعة من البنوك.

وقال البنك في بيان نشر على موقع سوق الكويت للأوراق المالية ان التسهيلات ستوجه لأغراض التمويل العام وتحسينها، لافتاً الى دفع هامش بواقع ١٠٥ نقاط أساس سنوياً فوق سعر «الليبور» عن تلك التسهيلات لثلاثة أشهر بالدولار.

وأشار الى ان السداد سيكون دفعة واحدة نهاية مدة القرض، مشيراً الى التمكن من زيادة مبلغ التسهيلات الأصلي البالغ ٣٠٠ مليون دولار على الرغم من الظروف الصعبة التي تشهدها السوق المصرفية في منطقة الشرق الاوسط ممّا يعكس بقوة التأكيد على قوة البنك كمقترض.

وقال البنك ان مديري ترتيب الفرص هم FILIALEK COMMERZBANK AKTIENGESELLSCHAFT لوكسمبورغ وبنك الإمارات دبي الوطني، واتش اس بي سي الشرق الأوسط، وبنك أبوظبي الوطني، وبنك سوسيتيه جنرال، وبنك ستاندرد تشارترد وبنك ويلز فارغو وفرع لندن، فيما يقوم بنك ويلز فارغو لندن أيضاً بدور المنسق ووكيل التسهيلات والمستندات.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو EDUARDO EGUREN.

الشارقة الاسلامي يرفع العلم على سارية المصرف

بمناسبة الذكرى ٤٤ لقيام دولة الامارات، نظم مصرف الشارقة الاسلامي في مقره الرئيسي في ١ كانون الاول (ديسمبر) احتفالا حضره الرئيس التنفيذي للمصرف ومديرو الادارات والأقسام وعدد من الموظفين فيه.

وفي المناسبة رفع نائب الرئيس التنفيذي للمصرف **احمد سعد** العلم على سارية المصرف على انغام السلام الوطني للدولة، بمشاركة نادي الشارقة للفروسية وفرقة الجوالة في جامعة الشارقة.

ورأى **سعد** «ان الاحتفال ما هو الا تأكيد على اعتزازنا بقيادتنا وولائنا لدولتنا، والتي نفتخر جميعا بانجازاتها الكبرى في المجالات كافة، وفي هذه المناسبة العزيزة نتذكر الوالد المؤسس المغفور له الشيخ **زايد بن سلطان آل نهيان** الذي انجز الوحدة مع اخوانه الشيوخ حكام الامارات عبر ارادة قوية وواضحة، لنبدأ عقب اعلان الاتحاد نهضة تنموية في المجالات كافة».

وتقدم **سعد** بأسمى آيات التهاني والتبريكات الى صاحب السمو الشيخ **خليفة بن زايد آل نهيان** وكبار حكام الامارات بهذه المناسبة، متمنيا من الله «ان يديم علينا نعمة الامن والامان والتقدم والازدهار».

البيانات المالية المجمعة للعام ٢٠١٥

(غير المدققة)

LGB BANK
بنك لبنان والخليج ش.م.ل

رأس المال ٢١٦,٩٢٥,٠٠٠,٠٠٠ ل.ل. مصفوع بثلاثة مليارات ومائة عشر مليارا و تسعمائة وسبعة وثلاثون مليون ليرة لبنانية
سجل تجاري رقم ١٢٢٢١ بيروت - الأسهم المتداول بها ٩٥

أداء مالي مميّز ونموّ قياسي متوازن للعام ٢٠١٥

نمو الأرباح الصافية بنسبة ١٣,١٪ لتبلغ ٤٦,٢ مليار ليرة لبنانية
نمو الموجودات بنسبة ١٢,٤٪ لتبلغ ٥,٣٩٠ مليار ليرة لبنانية

نمو ودائع الزبائن بنسبة ١٠,٩ ٪ لتبلغ ٤,٦٨٥ مليار ليرة لبنانية
نمو الأموال الخاصة بنسبة ١٧,١٪ لتبلغ ٤٨٣ مليار ليرة لبنانية

الميزانية المجمعة

القيم بآلاف الليرات اللبنانية

الموجودات	٢٠١٥-١٢-٣١	٢٠١٤-١٢-٣١
الصندوق ومؤسسات الاصدار	٨١٦,٩٥٠,١٤٠	٧٢١,٢٠٧,١٢٢
الودائع لدى المصارف والمؤسسات المالية	٣٤٩,٩٠٣,٨٦٨	٣٤٨,٢٧٨,٥٧٧
أدوات دين وموجودات مالية اخرى بالقيمة العادلة		
مقابل حساب الارباح والخسائر	٦٧,٢٢٣,٢١٤	٥٧,٤٥٤,١٦٨
صافي التسليفات والقروض للزبائن بالكلفة المطفأة	٢,٠٨٠,٨٦٢,٤٢٦	١,٩٢٠,٧٣٨,٦٤٠
صافي التسليفات والقروض للجهات المقرّبة		
بالكلفة المطفأة	٥,١٦٤,٦١٦	٣,١٧٠,٥٠٤
المدينون بموجب قبولات	٢٩,٨٨١,٣٦٨	٥٣,١٩٢,٨٣٨
حصص ومساهمات في الشركات التابعة والزميلة	٦,٢٢٠,٤٦٨	٦,٣٢٠,٤٦٨
قروض للمصارف والمؤسسات المالية	١٤,٩٧٩,١٧٨	١٢,٠١١,٦٩٤
أدوات مالية بالكلفة المطفأة	١,٩٣٥,٢٠٦,٩٢٨	١,٥٨٧,٤١٠,٩٥١
أصول ثابتة مادية	٥٠,٧٨٨,٤٣٥	٤٩,٥٠٧,٣٨٣
أصول مأخوذة استيفاء لديون	٢٦,٠٥٢,٤٧٤	٢٧,٠٠٢,١٨٦
موجودات أخرى	٦,٢٨٣,٠٠٦	٥,٩٤٩,٨٦٦
مجموع الموجودات	**٥,٣٨٩,٧١٦,١٣١**	**٤,٧٩٣,٢٤٤,٤٠٧**

المطلوبات وحقوق المساهمين	٢٠١٥-١٢-٣١	٢٠١٤-١٢-٣١
المطلوبات		
مصرف لبنان ومؤسسات الإصدار الأخرى	٣٥,٢٥٤,٥٥٩	٣١,٧١٣,٢٨٠
المصارف والمؤسسات المالية	٤٩,٩١٠,١١٠	٥٢,١٣٢,١٦٤
قروض المصارف والمؤسسات المالية والاتفاقيات		
أعادة الشراء	٩٠,٩٢١,٩٧٧	–
الودائع وحسابات الزبائن الدائنة بالكلفة المطفأة	٤,٦٧٢,٨٦٥,٨٦٧	٤,٢١٤,٣٦٥,١٤١
ودائع وحسابات الجهات المقربة بالكلفة المطفأة	١١,٩٩١,٨٢٩	١١,٥٤١,٢٤٧
تعهدات بموجب قبولات	٣٩,٨٨١,٣٦٨	٥٣,١٩٢,٨٣٨
مطلوبات أخرى	٩,١٢٣,٧٧٢	١٠,٤٩٢,٢٠٩
مؤونات لمواجهة الاخطار والأعباء	٧,١٨١,٥٧١	٦,٦٨٣,٨٠١
مجموع المطلوبات	**٤,٩٠٧,١٣١,٠٦٣**	**٤,٣٨١,١٢١,٦٨٠**
حقوق المساهمين - حصة المجموعة		
الرأسمال - أسهم عادية	١٩٤,٠٦٨,٠٠٠	١٩٤,٠٦٨,٠٠٠
الرأسمال - أسهم تفضيلية وما يماثلها	١٨,٨٧٩,٠٠٠	١٤,٨١٩,٠٠٠
علاوات إصدار الأسهم التفضيلية	١٢١,٤٨١,٨٨٨	٩٥,٣٩١,٥٨٥
أحتياطات غير قابلة للتوزيع	٦٤,٧٦٥,٢٨١	٤٧,٤٢٠,٢٦٠
فائض إعادة تقييم العقارات	١,٩٠٣,٨٨٤	١,٩٠٣,٨٨٤
أرباح مدورة	٣٥,٢٦٩,٢٩٥	١٧,٦٧٠,٦٤٩
نتائج الدورة المالية	٤٦,٢١٧,٧٢٠	٤٠,٨٤٩,٣٤٩
مجموع حقوق المساهمين	**٤٨٢,٥٨٥,٠٦٨**	**٤١٢,١٢٢,٧٢٧**
مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين	**٥,٣٨٩,٧١٦,١٣١**	**٤,٧٩٣,٢٤٤,٤٠٧**

خارج الميزانية

القيم بآلاف الليرات اللبنانية

	٢٠١٥-١٢-٣١	٢٠١٤-١٢-٣١
تعهدات تمويل		
تعهدات معطاة للمصارف والمؤسسات المالية	٢٥,٣٨٩,٩٠٦	١٦,٨٦٤,٥٠٧
تعهدات للزبائن	٦١,١٢١,٨٨٧	٦٥,١١٣,١٤٢
تعهدات ضمان		
تكفل وكفالات وضمانات اخرى معطاة للمصارف والمؤسسات المالية	٥,١٨٥,٨٣٦	٥,٢٢١,٥٥٢
تكفل وكفالات وضمانات اخرى مستلمة من المصارف والمؤسسات المالية	٢,٧١٤,٦٤١	٤,٧٠٩,٦٩٨
تكفل وكفالات وضمانات معطاة للزبائن	١٤٢,٩٨٠,١٩٩	١٢٣,١٩١,٤٢٢
تكفل وكفالات وضمانات مستلمة من الزبائن	٢,٧٠٢,٩٢٩,٢٠٠	٢,٤٤٢,١٨٤,٢٢٦
تعهدات أخرى	١٨,٠٢٤,٢٩٠	١٨,٣٦٤,٢٣٧
عمليات بالعملات الأجنبية		
عملات أجنبية للاستلام	٢٠,٢٨٣,٧٨٩	١٧,٨٣٠,٤٩٨
عملات أجنبية للتسليم	٢٠,٢٨٥,٥٧٩	١٧,٨٣١,٥٦٥

بيان الدّخل

القيم بآلاف الليرات اللبنانية

	٢٠١٥-١٢-٣١	٢٠١٤-١٢-٣١
الفوائد والإيرادات المشابهة	٣٧٧,٩٠٧,٣٦٠	٣٤٦,٠٩٤,٩٠٠
الفوائد والأعباء المشابهة	٢٠٣,٩٨٨,٩٠٢	١٧٨,٧١٥,١٠٣
صافي الإيرادات من الفوائد	**٧٣,٩١٨,٤٥٨**	**٦٧,٣٧٩,٧٩٧**
الإيرادات من العمولات	١٥,٤٣١,٧٥١	١٩,٧٤٠,١٤٤
الأعباء من العمولات	٣٧٩,١٦٨	٧١٠,٩٣٠
صافي الإيرادات من العمولات	**١٥,٠٥٢,٥٨٣**	**١٩,٠٢٩,٢١٤**
صافي أرباح عمليات الأدوات المالية المحتفظ بالقيمة العادلة مقابل حساب الأرباح والخسائر	٩,٩٦٥,١٢٣	٥,٩٠٨,٩٠٧
صافي أرباح الاستثمارات المالية	٥,٩١٤,٩٤٧	٥,٠٢٣,٢٣٦
ايرادات تشغيلية أخرى	٤,٩٤٨,٥١١	٣,٣٠٦,٠٠٣
مجموع الإيرادات التشغيلية	**١٠٩,٧٩٩,٦٢٢**	**١٠٠,٦٤٧,٢٥٧**
صافي خسائر الائتمان	-٧,٦٩٥,٢٦٧	-٥,٣٦١,٢٠٧
صافي الإيرادات التشغيلية	**١٠٢,١٠٤,٣٦٥**	**٩٥,٢٨٦,٠٥٠**
أعباء المستخدمين	٢٧,٤٨٩,٤٩٣	٢٥,٢٤٠,٩٥١
مخصصات استهلاكات ومؤونات الأصول الثابتة المادية	٣,٧٥٠,٦٨٤	٣,٣٩٨,٢٨٢
مصاريف ادارية وأعباء تشغيلية أخرى	١٤,٩٨٧,٨٤٣	١٥,٠٨٢,٢٢٦
مجموع الأعباء التشغيلية	**٤٦,٢٢٨,٠٢٠**	**٤٣,٧٢١,٥٦٩**
صافي خسائر بيع أو استبعاد الموجودات الأخرى	-١٦٥,٢٧٦	-١٤٢,٧٨٥
النتائج قبل الضريبة	**٥٥,٧١٠,٩٦٩**	**٥١,٤٢١,٦٩٦**
الضريبة على الأرباح	٩,٤٩٣,٢٤٩	١٠,٥٧٢,٢٤٧
النتائج الصافية	**٤٦,٢١٧,٧٢٠**	**٤٠,٨٤٩,٣٤٩**

أعضاء مجلس الادارة

*السيد عبد الحفيظ محمود عيتاني	رئيس ومدير عام
*السيد سامر عبد الحفيظ عيتاني	نائب رئيس و مدير عام
*السيد جوزيف ميلاد حكيم	عضو و نائب مدير عام
*الأستاذ أنطوان جوزيف شامر	عضو
*السيد ربيع عبد القادر النويري	عضو
*الدكتور غالب صبحي محمصاني	عضو
*السيد اميل حنا بارود	عضو
*السيد منيب مصطفى حمود	عضو
*الأستاذ سعيد مصباح مبرزا	عضو
*الدكتور محمد عبد الحسن شعيب	عضو
*السيد فيليب انطوان صالح	عضو

مفوضي المراقبة : BDO سمعان، غلام وشركاهم / KPMG

المركز الرئيسي: شارع اللنبي، وسط بيروت التجاري

اللنبي الحمراء المقدسي المزرعة الرملة البيضاء الأشرفية طريق الجديدة النويري الدورة جل الديب الغبيري الحازمية الكسليك طرابلس صور صيدا زحلة شتورا

خارج لبنان: قبرص / لارنكا مكتب دبي التمثيلي

ارباح بنك الشارقة ترتفع ١٠ بالمئة الى ٢٩٨ مليون درهم اماراتي خلال ٩ اشهر



فاروج ناركيزيان
بنك الشارقة

ارتفعت الارباح الصافية لبنك الشارقة بنهاية الربع الثالث من ٢٠١٥ بنسبة ١٠ بالمئة لتصل الى ٢٩٨ مليون درهم مقابل ٢٧٢ مليون درهم في الفترة المقابلة منذ ٢٠١٤. وتابع البنك خلال هذه الفترة زيادة تسهيلاته مع المحافظة في الوقت نفسه على قوة ميزانيته من حيث مستوى السيولة وكفاية رأس المال.

ارتفع اجمالي الاصول بنسبة ٩ بالمئة ليصل الى ٢٦,٥٦٠ مليار درهم.

وبلغت القروض والتسهيلات ١٥,٧٦٠ مليار درهم اي بزيادة ١٤ بالمئة مقابل ١٣,٨٢٠ مليار درهم كما في ٣٠ ايلول (سبتمبر) ٢٠١٤، وارتفعت الودائع ٧ بالمئة الى ١٨,١٥ مليار درهم وبلغ صافي السيولة ٥,٤٨٤ مليار درهم.

وبلغ مجموع حقوق المساهمين للربع الثالث ٤,٥٩١ مليار درهم بارتفاع ٤ بالمئة مقارنة بالفترة نفسها من ٢٠١٤ وذلك بعد توزيع ارباح ٢٠١٤ .

وارتفع صافي دخل الفوائد بنسبة ١٥ في المئة مقارنة بالفترة المقابلة من ٢٠١٤ ما انعكس ارتفاعا بنسبة ١٥ في المئة في صافي الدخل التشغيلي ليصل الى ٥١٩ مليون درهم في ٢٠١٥ مقابل ٤٥١ مليون درهم للفترة نفسها من ٢٠١٤.

واعرب **احمد النومان** رئيس مجلس الادارة عن ارتياح مجلس ادارة البنك للنتائج المرحلية المحققة.

نذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو السيد **فاروج ناركيزيان**.

محمد موسى داود ينطلق من منصبه الجديد نحو المزيد من التغيرات الايجابية للبنك الأهلي الأردني



يقود المدير العام والرئيس التنفيذي للبنك الأهلي الأردني **محمد موسى داود** والذي تسلم منصبه خلفاً **لمروان عوض**، البنك نحو المزيد من التقدم والتغييرات الايجابية خلال المرحلة المقبلة التي تتزامن مع احتفاء البنك بالذكرى الستين لتأسيسه ومع مخططاته الطموحة لما بعد الستين.

وتعليقاً أعرب رئيس مجلس إدارة البنك الدكتور **عمر الرزاز** عن سعادته لانطلاق **داود** في مهمته مؤكداً ان هذا الأمر يعد مكسباً للبنك وإضافة نوعية وقيّمة لطاقاته البشرية، مبيناً ان ما يمتلكه من خبرات ومهارات متنوعة ستمكنه من إحداث التغييرات الاستراتيجية المخطط لها على طريق تمكين البنك من بلوغ اهدافه بنهج جديد وكفوء ليصبح خلال السنوات القليلة القادمة في مصاف البنوك الرائدة على مستوى منطقة الشرق الأوسط.

واختتم الدكتور **الرزاز** حديثه بالثناء على جهود **عوض** طيلة فترة خدمته للبنك، مبيناً ان الإدارة الجديدة ستعمل على البناء على النجاحات التي أسهم في تحقيقها لتعزيز إرث البنك العريق وتعميق بصمته المميزة في صناعة المصارف المحلية والإقليمية.

ومن جهته قال **داود**: «إنه لفخر كبير لي ان أحمل مسؤوليات منصبي الجديد الذي أنظر اليه باعتباره تجربة ستثري مسيرتي وتحفزني لإضافة نجاحات أخرى اليها، كون البنك الأهلي الأردني يعد اليوم من اهم المؤسسات المالية والمصرفية ذات الإرث العريق بالإضافة الى أني أتطلع للعمل جنباً الى جنب مع زملائي الجدد الذين أثق بقدراتهم، وأنا على يقين تام بأننا سنتمكن سوياً وبجهود مشتركة من استكمال مسيرة البنك المميزة والانتقال بها إلى آفاق أخرى تجعل منه البنك الداعم اقتصادياً والمسؤول مجتمعياً والصديق للبيئة».

ويمتلك **داود** الحاصل على شهادة البكالوريس في تخصص الرياضيات فرعي إدارة الأعمال من الجامعة الأردنية، خبرة ودراية كبيرة في الصناعة المصرفية، اكتسبها خلال مسيرته المهنية الطويلة التي تمتد لما يزيد على ٣٧ سنة، أمضاها بشغل عدد من المناصب العليا والإدارية المتنوعة في البنك العربي، بالإضافة لشغله لعضويات عدد من مجالس إدارة مجموعة من المؤسسات الاقتصادية المتنوعة، هذا فضلاً عن عمله كمحاضر في معهد الدراسات المصرفية في مجال الائتمان وقروض التجمع البنكي.

د. عدلي قندح (مدير عام جمعية البنوك - الأردن):
نمو مستمر في مختلف مؤشرات القطاع المصرفي



مدير عام جمعية البنوك في الأردن ASSOCIATION OF BANKS IN JORDAN الدكتور **عدلي قندح** شدّد على أهمية الشركات الصغيرة والمتوسطة في الإقتصاد الأردني ودورها الكبير في التنمية والتوظيف.

وأوضح ان أكثر من ٦٠ في المئة من البنوك العاملة في المملكة لديها دوائر ووحدات متخصصة في تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة، كما ان ثلاثة ارباع البنوك في الأردن لديها موظفون مؤهلون ومتخصصون لخدمة عملائها من الشركات الصغيرة والمتوسطة.

وأشار **قندح** الى ان قطاع الطاقة في الأردن من القطاعات المهمة التي تعتبر مكوناً ومدخلاً أساسياً لمختلف القطاعات الإقتصادية، لكن فاتورة الطاقة تشكل تحدياً كبيراً للأردن وهو ما دفع الحكومة لوضع استراتيجية لتنويع مصادر الطاقة والبحث عن مصادر طاقة متجددة.

وبالنسبة الى القطاع المصرفي الأردني أكد **قندح** انه استطاع تحقيق نمو مستمر في مختلف مؤشراته، حيث نمت موجودات وتسهيلات وودائع البنوك العاملة في الأردن بنسب جيدة، وسجلت مؤشرات المتانة المالية نتائج ملموسة مثل انخفاض نسبة الديون غير العاملة الى ٥,٦ في المئة في نهاية ٢٠١٤ وارتفاع نسبة السيولة الى ١٥٢,٢ في المئة والاحتفاظ بنسبة كفاية رأس مال مرتفعة بلغت ١٨,٤ في المئة.

2nd Annual
International Forum on
Islamic Finance
9 & 10 February 2016, Khartoum, Sudan

IFIF 2016 - Tackling Africa's Multi-trillion Dollar Infrastructure and Inclusion Needs



Regional Banking Partner

Jordan Islamic Bank

alBaraka

Strategic Partner

بنك الخرطوم
Bank of Khartoum
YOU FIRST

منذ عام 1913 SINCE

Knowledge Partner

THOMSON REUTERS

Islamic Banking Technology Partner

path solutions
Powering Islamic Financial Markets

MIDDLE EAST GLOBALADVISORS
www.meglobaladvisors.com

امير جازان يكرّم بنك الرياض لرعايته الملتقى الثاني للابداع وريادة الاعمال

كرّم صاحب السمو الملكي الامير **محمد بن ناصر بن عبدالعزيز** امير منطقة جازان بنك الرياض لرعايته ومشاركته بالملتقى الثاني للابداع وريادة الاعمال الذي احتضنته جامعة جازان مؤخرا.

وقدم سموه بهذه المناسبة درعا تكريمية لنائب الرئيس التنفيذي للتسويق في بنك الرياض **محمد بن عبدالعزيز الربيعة**، الذي ثمّن بدوره تكريم سموه مؤكدا اعتزاز بنك الرياض بالمشاركة في نشر ثقافة الابداع وريادة الاعمال، والمساهمة في تذليل التحديات التي تقف امام النهوض بالاعمال الناشئة وتوسيع قاعدة مساهمتها في الاقتصاد، عبر تقديم الحلول التمويلية والبرامج الاستشارية لاصحاب الاعمال الناشئة، وتعزيز دور الجامعة في تشجيع الشباب السعودي للتحوّل نحو مجتمع المعرفة، مما يسهم في نمو الاقتصاد الوطني.



من اليسار: محمد الربيعة يستلم الدرع من الامير محمد بن ناصر

وتأتي مشاركة بنك الرياض في هذه المناسبة امتدادا لدوره الرائد في دعم قطاع الاعمال في المملكة، وشراكته الفاعلة في برنامج كفالة ومساهمته التراكمية اللافتة في حجم الكفالات المصدرة من قبل البنك لصالح اصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة تحت مظلة البرنامج التي بلغت نسبتها اكثرمن ٢٤٪ من مجموع الكفالات المصدرة منذ بداية البرنامج وبلغت قيمتها اكثر من ١,٥٥ مليار ريال، فيما تجاوزت قيمة العمليات التمويلية التي قدمها البنك نحو ٤ مليارات ريال شكلت ما نسبته ٢٤,٥٪ من مجموع العمليات التمويلية المقدمة تحت مظلة البرنامج.

QNB تتملك الحصة اليونانية في FINANSBANK تركيا

أعلنت مجموعة QNB المصرفية عن توصلها لاتفاق نهائي للاستحواذ على كامل حصة بنك اليونان الوطني البالغة ٩٩,٨١٪ في FINANSBANK في تركيا، في صفقة تبلغ قيمتها ما يعادل ٢,٧ مليار يورو (٢,٩٤ مليار دولار أميركي).

وقالت المجموعة المصرفية القطرية في بيان صحافي انها تعتزم القيام بتوسع استراتيجي مدروس بدخول السوق التركية، التي تتمتع بفرص نمو واعدة، واقتصاد قوي يعتبر أحد أقوى وأهم الإقتصادات في المنطقة، وذلك ضمن سعي QNB لتصبح العلامة التجارية الأولى في منطقة الشرق الاوسط وافريقيا بحلول عام ٢٠١٧ كمؤسسة موثوق بها على مدى أكثر من خمسين عاماً.

ويعتبر FINANSBANK خامس أكبر بنك مملوك للقطاع الخاص في تركيا من حيث إجمالي الموجودات وودائع العملاء والقروض. وقد تأسس عام ١٩٨٧ وتبلغ حصة بنك اليونان الوطني فيه ما نسبته ٩٩,٨١٪. وقد نما البنك وتطور عبر السنوات ليصبح مؤسسة مصرفية متكاملة تتمتع باستقلالية وإدارة ذات خبرة، ويقدم خدماته المصرفية من خلال ٦٤٧ فرعاً مع قاعدة عملاء تزيد عن ٥,٣ ملايين عميل. وفي ٣٠ حزيران (يونيو) ٢٠١٥، بلغ إجمالي موجودات FINANSBANK ما مقداره ٢٩,٠ مليار دولار أميركي، وبلغت القروض وودائع العملاء ١٩,٥ و١٤,٦ مليار دولار أميركي على التوالي، كما بلغت حقوق المساهمين ٣,٦ مليارات دولار أميركي بموجب المعايير الدولية للتقارير المالية.

وفي سياق تعليقه على الصفقة، قال السيد **علي أحمد الكواري**، الرئيس التنفيذي لمجموعة QNB «ان عملية الاستحواذ هذه تمثل فرصة هامة للمجموعة نظرا لأهمية FINANSBANK وما يتمتع به من سجل ناجح، كما تعتبر عملية الاستحواذ خطوة استراتيجية لتصبح مجموعة QNB العلامة التجارية الأولى في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا بحلول عام ٢٠١٧، ومؤسسة عالمية رائدة بحلول عام ٢٠٣٠، وبهذه المناسبة نرحب بإدارة وموظفي FINANSBANK ضمن شبكة مجموعة QNB، ونتطلع الى المساهمة في تعزيز فرص النمو والتطور وتعزيز الاتصالات مع الأسواق العالمية ضمن شبكة المجموعة».

«الإسلامي الأردني» يحصد جائزتي «أفضل بنك إسلامي» في الأردن وبلاد الشام

موسى شحادة: تؤكدان متانة الاستراتيجيات والسياسات المصرفية التي نتبناها

فاز البنك الإسلامي الأردني خلال فعاليات المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية بجائزتي أفضل أداء لبنك إسلامي على مستوى الدولة – الأردن وأفضل أداء إسلامي على مستوى منطقة بلاد الشام وذلك تقديراً لأدائه وانجازاته المتميزة.



من اليمين: موسى شحادة يستلم الجائزة من رشيد المعراج

وسلّم محافظ مصرف البحرين المركزي **رشيد المعراج** الرئيس التنفيذي ومدير عام البنك **موسى شحادة** هاتين الجائزتين خلال عشاء أقيم في فندق الخليج بحضور وزراء وممثلين لمصارف مركزية، بالإضافة الى كبار المسؤولين في العديد من المصارف.

ومنحت هاتان الجائزتان للبنك بناء على أدائه واستقراره المالي واتباعه أصول الحوكمة والمسؤولية الاجتماعية. كما تعكس الجائزتان التزام المؤتمر تبنياً موضوعياً وكلياً خلال تقييمه أداء الصيرفة الإسلامية بالاستعانة بمؤشر التنمية المالية الإسلامية الصادر عن «تومسون رويترز».

وللمناسبة أعرب **شحادة** عن اعتزازه بحصول البنك على الجائزتين استناداً لمقاييس ومعايير موضوعية تتعلق بأداء مؤسسات التمويل الإسلامي، مما يؤكد مكانة البنك المرموقة الرائدة وسمعته الطيبة على الصعيدين الإقليمي والدولي ومتانة الاستراتيجيات والسياسات المصرفية التي يتبناها، مؤكداً ان من شأن هذه الجوائز ان تمنحنا دافعاً أكبر للارتقاء والتقدم ليبقى البنك الإسلامي الأردني في الصدارة والطليعة دائماً.

www.aicc.com.sa

إحساسك بالأمان أثمن ما في الحياة



شركة التأمين العربية التعاونية:

اسم عريق في عالم التأمين في المملكة يمتد لقرابة نصف قرن من الخبرة والاحترافية. ولأن التأمين في منظورنا مسؤولية اجتماعية، فنحن نحرص على تلبية متطلبات عملائنا وتوفير أفضل أنواع الخدمات لهم.

كي تكون قادراً على مواجهة مخاطر الحياة وظروفها، عليك أن تكون دائماً مستعداً لها؛ فنحن نؤسس القواعد المتينة لحياتك لتعيشها بأمان.

٩٢ ٠٠٠ ٥٠٠٢

بحري – هندسي – حوادث عامة – صحي – تكافل

العربية

شركة التأمين العربية التعاونية AICC

أنت على أسس متينة

المركز الرئيسي : مركز بن طامي ، طريق الملك عبد العزيز ، صندوق بريد ٢٨٦٥٥٥ الرياض ١١٣٢٣ ، هاتف: ٢١٥٣٣٦٠ - ٠١ - ٩٦٦+ ، فاكس: ٢١٥٣١٩٧ - ٠١ - ٩٦٦ +

ارتفاع ارباح بنك الإستثمار في تسعة أشهر



سامي فرحات
INVEST BANK

سجل بنك الإستثمار INVEST BANK الإماراتي ارتفاعاً في صافي أرباحه خلال فترة التسعة أشهر الأولى من العام ٢٠١٥ ليبلغ ٧٣,٧٢ مليون دولار أميركي.

وأوضح تقرير مجلس إدارة البنك ان محفظة القروض والسلفيات LOANS سجلت زيادة بنسبة ٩٪ لتصل الى ١٠,٧ مليارات درهم مقابل ٩,٨٥٥ مليارات درهم.

أما محفظة ودائع العملاء DEPOSITS فارتفعت بنسبة ٨٪ لتصل الى ١١ مليار درهم.

وسجل البنك صافي إيرادات من الفوائد بلغت ٣٧١ مليون درهم بنهاية الربع الثالث من العام ٢٠١٥ بينما بلغت الإيرادات من غير الفوائد نحو ١٦٥ مليون درهم.

وارتفعت مخصصات البنك لتصل الى ١١٨,٣١ مليون درهم مقابل ٩٧,١١٦ مليون درهم.

ويبلغ رأسمال البنك ١,٤٤ مليار درهم، موزعة على ١,٤٤ مليار سهم.

نذكر ان السياسة المحافظة للرئيس التنفيذي للبنك **سامي فرحات** كان لها الأثر الإيجابي على نتائجه.

«الدولي الاسلامي» يوقّع على اتفاقية شراكة لتأسيس بنك في المملكة المغربية



عبد الباسط الشيبي
QIIB

اعلن البنك الدولي الاسلامي QIIB انه وقع اتفاقية شراكة مع بنك القرض العقاري والسياحي المغربي بهدف التقدم بطلب الى بنك المغرب لتأسيس بنك في المملكة المغربية وذلك في اطار استراتيجية «الدولي الاسلامي» التي تركز على الاستفادة من الفرص الخارجية بما يعزز المركز المالي للبنك وتنويع محفظته الاستثمارية وبما ينعكس ايجابا على مساهمي البنك.

واكد «الدولي الاسلامي» ان خطوته التوسعية تأتي وفق دراسة جدوى مفصلة اخذت في الاعتبار جميع العوامل سواء للعائد المتوقع لهذا الاستثمار، او عوامل السوق الاخرى، مشيرا الى ان المملكة المغربية تتمتع باقتصاد قوي متنوع ويحتاج بشدة الى خدمات مصرفية تسهم في نموه وازدهاره.

واكد البنك انه يشعر بارتياح كبير للاعلان عن دخول السوق المصرفية في المملكة المغربية بالتعاون مع شريك استراتيجي عريق ومرموق متواجد في السوق المغربية منذ عام ١٩٢٠، موضحا انه يعول على هذه الخطوة التي تمت دراستها باستفاضة كما جرى التنسيق مع مصرف قطر المركزي وفق الآليات المتبعة في مثل هذه الحالات.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لـQIIB هو عبد الباسط الشيبي.

بنك الاثمار اطلق حساب «ثمار» بحلّته الجديدة

عبد الحكيم المطوع: يحتوي اكبر عدد من فرص الربح في البحرين



احمد عبد الرحيم
ITHMAAR

اطلق بنك الاثمار ITHMAAR، بنك التجزئة الاسلامي ومقره البحرين، حساب الادخار «ثمار» في حلته الجديدة بتقديم ٤ آلاف جائزة للعملاء تقدر قيمتها بـ ٢,٣ مليون دولار اميركي.

وقال مدير عام ادارة الاعمال المصرفية الخاصة والافراد **عبد الحكيم المطوع**: «ان حسابات الادخار التي تقوم على الجوائز اصبحت الآن تشكل اهمية كبيرة في قطاع التجزئة المصرفية، حيث انها تمثل تحديا لدى البنوك التي تبحث عن طرق جديدة لتحقيق التميز لمنتجاتها عما يقدمه المنافسون. وبعد القيام بدراسة وتحليل السوق، قررنا اعادة هيكلة حساب ثمار في عامه السادس لتقديم اكبر عدد من فرص الربح في المملكة، حيث ان ذلك سيجذب بشدة العملاء الذين يقومون بالادخار».

واضاف **المطوع**: «من ضمن الاربعة آلاف جائزة، تم تخصيص اكثر من نصف هذه الجوائز لثمار الصغار وهو منتج لمن هم دون ١٨ عاما والذي يقدم جوائز اضافية كمزيد من الحوافز. ويعد هذا الحساب ايضا ميزة اخرى بالنسبة لمنتجنا، حيث يساعدنا على بناء علاقات مع العملاء في وقت مبكر وتشجيعهم على الادخار وهم في عمر صغير».

ويقدم حساب ثمار ٣٦٠٠ دولار جوائز يومية، و١٠ آلاف دولار جائزة شهرية واحدة، بالاضافة الى ٤ سيارات وجوائز ربع سنوية مجموعها ٣٠٠ الف دولار و٦٠٠ الف دولار مجموع جوائز العيدين. وتؤهل كل ٥٠ دينارا بحرينيا يتم ادخارها كمتوسط للرصيد اليومي في الحساب العملاء للدخول في السحب، وكلما ادخر العملاء اكثر مع احتفاظهم بمبلغ ٥٠ دينارا بحرينيا ومضاعفته، كلما زادت فرصهم للربح.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو السيد **احمد عبد الرحيم**.

بنك رأس الخيمة الوطني أول بنك يحصل على شهادة الآيزو ISO 9001: 2015 في دولة الإمارات

أعلن بنك رأس الخيمة الوطني RAK BANK عن حصوله على أحدث إصدار شهادة الآيزو ISO 9001:2015 وذلك لفروع البنك ومركز الاتصال التابع له والتي تصادق عليها شركة «كيو سي إس» والمعتمدة من قبل مؤسسة «أنظمة الاعتماد المشتركة» – أستراليا نيوزيلندا (JAS-ANZ)، ليصبح بذلك أول بنك في دولة الإمارات يحصل على أحدث إصدار لهذه الشهادة. وتركز شهادة الآيزو ISO 9001 على قياس مستوى رضا العملاء ومعايير الجودة والسلامة المؤسسية استناداً إلى أرقى المعايير العالمية.

وبهذه المناسبة، قال **بيتر إنجلاند** PETER ENGLAND، الرئيس التنفيذي لبنك رأس الخيمة الوطني: إن حصول البنك على شهادة الآيزو ISO 9001: 2015 يسلط الضوء على التزامه المستمر بإدارة الجودة، والعمل قدر المستطاع لتحقيق رضا الشركاء؛ كما تعكس الشهادة ثقافة البنك الراسخة بتبني جودة الخدمة وتفاني موظفيه. ونحن سعداء للغاية بتكريم جهود البنك والتزامه بجودة الخدمات من خلال هذه الشهادة الدولية.

ويشكل نظام إدارة الجودة في بنك رأس الخيمة الوطني مجموعة من عمليات الأعمال التي تركز على تطبيق سياسة وأهداف الجودة في البنك عبر فروعه الـ ٣٥ ومركزه الخاص بالاتصال. وتتمحور استراتيجية البنك حول توفير أفضل مستويات الخدمة للعملاء من خلال تحديد الأدوات والنظم التي تعزز التواصل معهم عبر جميع نقاط الإتصال.

شركة بيت التأمين
وسطاء تأمين وإعادة تأمين

Insurance House Co.
Insurance & Reinsurance Broker



Commitment to Partnership

Mastering Achievements

Riyadh (Head Office):
P.O. Box 285685 Riyadh 11323
Tel. : +966 11 466 1096
Fax.: +966 11 466 1091

Khobar:
Tel. : +966 13 849 5999
Fax.: +966 13 849 3999

Jeddah:
Tel. : +966 12 614 4690
Fax.: +966 12 614 4691

www.ihc.com.sa

info@ihc.com.sa

شريك استراتيجي لمؤسسة دبي للمهرجانات لعام ٢٠١٦

ابو ظبي الاسلامي يحصد لقب «افضل مصرف للخدمات المصرفية الخاصة»



طراد المحمود

ADIB

حصد مصرف ابو ظبي الاسلامي ADIB لقب «افضل مصرف للخدمات المصرفية الخاصة في دولة الامارات لعام ٢٠١٥» من مجلة «غلوبال فاينانس» المالية المعروفة. وتم الاعلان عن الجائزة خلال حفل توزيع الجوائز السنوي الاول الذي نظمته المجلة لافضل مصارف الخدمات المصرفية الخاصة في ٢٠١٥ .

وتعليقا قال الرئيس التنفيذي للمصرف **طراد المحمود** «الجائزة اعتراف وتقدير لجهودنا المستمرة لتوفير خدمات مصرفية لنخبة مختارة من العملاء ذوي الملاءة المالية العالية».

وكان المصرف اعلن عن انضمامه الى قائمة الشركاء الاستراتجيين لمؤسسة دبي للمهرجانات والتجزئة، وبموجب هذه الشراكة سيكون المصرف الشريك المصرفي الحصري للمهرجانات والفعاليات الرئيسية كافة طوال عام ٢٠١٦ .

واعرب الرئيس العالمي لقطاع الخدمات المصرفية للافراد في المصرف **سارفيش ساروب** عن سعادته بالتعاون والشراكة مع مؤسسة دبي للمهرجانات والتجزئة، معتبرا «هذه الشراكة جزءا من الالتزام بتطوير وجودنا في امارة دبي والبناء على مكانتنا كشريك مصرفي مفضل لمختلف شرائح العملاء في دولة الامارات».

في احتفالية حضرتها الإدارة العليا للمصرف

«الخليجي» يطلق باقة الجيل القادم المصرفية حصرياً للموظفين القطريين

أطلق بنك الخليج التجاري (الخليجي) حزمة من المنتجات والخدمات المقدمة خصيصاً للمواطنين والموظفين القطريين، حيث تقدم باقة الجيل القادم للموظفين القطريين مكافأة نقدية بقيمة ٤٠٠٠ ريال فور فتحهم حساباً وتحويل الراتب الخاص بهم، أو عند موافقة البنك على طلب الحصول على قرض.

كما وسيستفيد هؤلاء من فوائد تنافسية وتفضيلية على المنتجات والخدمات كافة.

وفي المناسبة التي اتت احتفالا باليوم القطري وشارك فيها الشيخ **حمد بن فيصل بن ثاني آل ثاني** رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب، تعهد في كلمة له بمواصلة مسيرة الدولة القطرية والمساهمة في تحقيق التنمية الشاملة بما ينسجم مع رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠ .

واعتبر ان ذكرى اليوم الوطني لقطر هي تجسيد لمسيرة دولتنا الحبيبة بين ماض اصيل ومستقبل زاهر، وهي «فرصة لتجديد الولاء والتكاتف وتجديد العهد على مواصلة العمل والمضي قدما بما فيه الخير لهذا الوطن المعطاء».

من جانبه اكد الرئيس التنفيذي للمجموعة في الخليجي **فهد آل خليفة** ان هذا اليوم عزيز على قلوبنا جميعا، واحتفالنا به هو تعبير عن محبة وتقدير لهذا الوطن المعطاء وفخر بالانجازات التي حققتها قيادتنا الحكيمة من رفاهية واستقرار لكل مواطن ومقيم، وسنمضي قدما في دعم استراتيجية قطر بما يحقق لبلدنا المزيد من التقدم والرخاء.

بدورها شددت **رنا الاسعد** رئيسة الخدمات المصرفية الشخصية في الخليجي على تمسك البنك بمبدأ واضح يتخذ من التراث القطري وثقافته اساسا له ويرتكز ايضا على استراتيجية التقطير، وتطوير المنتجات والخدمات بما يلبي طموحات عملائنا القطريين.

الاهلي المتحد الكويتي الفائز بجائزة افضل بنك اسلامي يقدم حوافز قيّمة لعملائه



RICHARD GROVES

AUB

أجرى البنك الأهلي المتحد الكويتي AUB السحب على الجائزة ربع السنوية الكبرى (راتب مدى الحياة)، التي يقدمها من خلال برنامج جوائز الحصاد للتوفير الإسلامي، وفازت بها **حسناء محمد الهويدي** التي نالت ربع مليون دينار كراتب مدى الحياة لمدة ٢٥٠ شهراً.

وشكر «المتحد» في بيان له عملاءه على ثقتهم المتنامية، والتي تضاعف من التزامه تجاه تقديم المزيد من المنتجات والخدمات المصرفية المتميزة، داعياً جميع المواطنين والمقيمين للاستفادة من مميزات برنامج الحصاد للتوفير الإسلامي، الذى يقدم أعلى قيمة من الجوائز التي تصل إلى ٣,٤ ملايين دينار سنوياً، بالإضافة إلى تقديمه ٢٦ جائزة أسبوعية، وهي أكبر عدد من الفائزين أسبوعياً. وأكد «المتحد» أنه يمكن لجميع المهتمين في الفوز وتحقيق الأرباح وفق أحكام الشريعة فتح حساب الحصاد للتوفير الإسلامي بحد أدنى ١٠٠ دينار، فيما لا يتطلّب فتح الحساب تحويل الراتب، لافتاً إلى أنه يمكن للقصّر فتح الحساب من خلال أولياء أمورهم أو الوصي القانوني عليهم.

واعتبر أنه من خلال هذه الخطوات البسيطة لفتح حساب الحصاد، يظهر بأنه الخيار الأمثل لمضاعفة قيمة المدخرات لعملائه، جنباً إلى جنب مع تحقيق أحلامهم، من خلال برنامج الجوائز الأول والوحيد في الكويت المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ويعد «المتحد» من البنوك الإسلامية الرائدة في الكويت، ويمتد تاريخه لأكثر من ٧٤ عاماً، استطاع خلالها أن يحقق سمعة مشهودا لها، وقد تضاعف نجاحه بعد تحوله للعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية في ١ نيسان (أبريل) ٢٠١٠، بحيث استطاع خلال هذه الفترة أن يحظى بتقييمات جيدة من كبرى وكالات التصنيف العالمية، وأن يحصد العديد من الجوائز، ومنها جائزة أفضل بنك إسلامي للعام ٢٠١٥ للعام الثالث على التوالي، والتي قدمتها مجلة «ذي بانكر» العالمية.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو السيد RICHARD GROVES .

بنك الخليج يطلق حملة «اعرف المزيد عن القروض»

اطلق بنك الخليج GULF BANK حملة تعريفية لتزويد عملائه بمعلومات مهمة حول القروض، بعنوان «اعرف المزيد عن القروض» توفر احدث المعلومات المهمة حول انواع القروض المتاحة، وفقا للقواعد واللوائح المعمول بها في الكويت، فضلا عن التعرف على اجراءات تقديم طلب الحصول على قرض والاجابة عن الاسئلة الشائعة حول موضوع القروض.

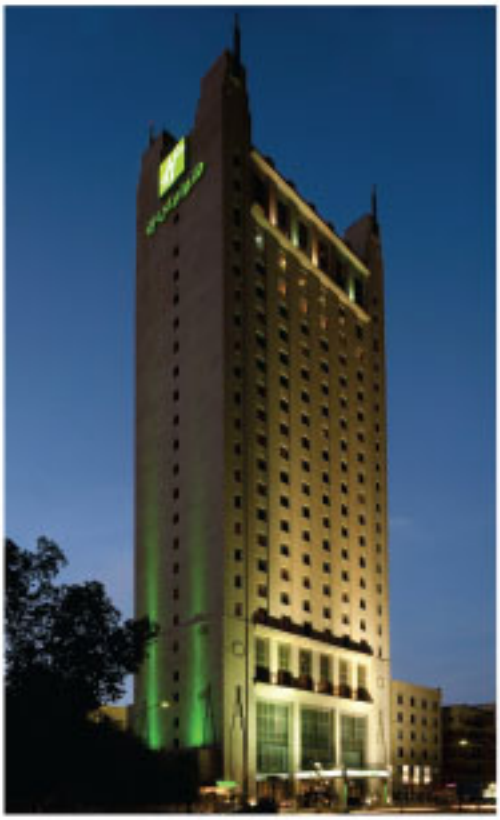
وقال البنك في بيان له، ان هذه المعلومات الشاملة تتوافر في اقسام القروض التي يتضمنها موقعه الالكتروني (www.e-gulfbank.com/loans) ، اذ يتم تصنيف المعلومات ذات الصلة في جداول القروض.

واضاف بنك الخليج ان الحملة التعريفية تلقي الضوء على انواع مختلفة من القروض المتاحة، وجدولة القرض وشراء المديونيات، بما في ذلك الحد الاقصى للاقتراض لكل فئة من القروض، كما تشمل المعلومات كيفية تقديم طلب للحصول على القرض، اذ يتوجب على العملاء توفير المستندات المطلوبة وتحديد الغرض من وراء القرض واثبات الشراء، الى جانب شروط سداد القرض وتوضيح اسعار الفائدة على القرض.

YOUR HOME
AWAY FROM HOME.

Holiday Inn
KUWAIT DOWNTOWN







Just the Place for You

All of our 149 standard, executive rooms and 20 suites are tastefully furnished with superbly comfortable beds, complete with a choice of pillows. Each room is fitted with direct dial telephones, LCD televisions, free WIFI connection and many more comforts to make you feel at home.

What is Waiting for You

- 169 Rooms and Suites
- Health Club
- Indoor Swimming Pool
- Executive Lounge
- Meeting Rooms
- Grand Ballrooms
- 24 Hours Room Service
- 4 Restaurants
- Business Center
- Valet Parking
- Car Park
- WIFI Internet

Kids stay & eat FREE

Holiday Inn Kuwait Downtown
Dasman, Abdullah Al Ahmed St. I T: +965 1841 000 I F: +965 2232 9000
www.holiday-inn.com/kuwaitdowntown
Facebook: holiday inn downtown kuwait **Instagram & Twitter:** holidayinndt

بنك فلسطين يفوز بجائزة افضل مصرف في فلسطين للعام ٢٠١٥

هاشم الشوا: سيمضي البنك قدما في تطوير خدمات مصرفية وادوات تلبي احتياجات العملاء



للسنة الثالثة على التوالي توج بنك فلسطين في الشهر الاخير من العام ٢٠١٥ بجائزة افضل بنك في فلسطين من مجلة THE BANKER التابعة لمجموعة مؤسسات FINANCIAL TIMES المالية العالمية.

وتم تسليم الجائزة خلال حفل كبير اقيم في لندن، حيث تسلم الجائزة رئيس مجلس الادارة والمدير العام للمصرف **هاشم الشوا** امام حشد كبير من الشخصيات الريادية في القطاع المصرفي.

واعتمدت المؤسسة في تقييمها على عوامل عدة اهمها نجاح البنك وتوسعه وانتشاره واداؤه المالي والذي اظهر فيه مرونة عالية في مواجهة التحديات الكبيرة حيث ارتفع رأس مال البنك ليكون اكبر المؤسسات المصرفية العاملة في فلسطين من حيث رأس المال الذي بلغ منتصف العام ٢٠١٥ مبلغ ١٧٥ مليون دولار كما زاد اجمالي الاصول بنسبة ٣,٣ في المئة مع نهاية العام ٢٠١٤ .

وفي كلمة له اعرب **الشوا** عن بالغ سعادته بهذا الانجاز المتواصل، مؤكدا ان ذلك يلقي على عاتق البنك جهدا اضافيا للإستمرار في تطوير منتجاته والتوسع والانتشار وبناء الشراكات الاستراتيجية مع المجتمع المحلي.

وتطرق **الشوا** الى ابرز العوامل التي استندت اليها المجلة واهمها التوسع والانتشار بدليل افتتاح البنك ٦ فروع ومكاتب جديدة في مختلف المدن الفلسطينية. اما في مجال تعزيز الخدمات فقد طور البنك محطات توليد طاقة لعدد من اجهزة الصرافات الآلية، اضافة الى تطوير خدمات الكترونية بينها توفير امكانية تسديد الفواتير المختلفة وشحن الهواتف المحمولة عبر الموقع الالكتروني للبنك.

كما وادخل البنك خدمة الـ e-commerce على خدماته، والمتخصصة بمساعدة الشركات في بيع منتجاتها عبر المواقع الالكترونية.

في المقابل اشار **الشوا** الى ان البنك قام بتطوير مجموعة من البرامج والادوات المالية التي تلبي احتياجات النساء الفلسطينيات بهدف تعزيز دور المرأة في المجتمع والاقتصاد، عبر اطلاقه برنامجا خاصا تحت عنوان «فلسطينية».

واضاف **الشوا** ان البنك سيمضي قدما في تطوير خدمات مصرفية وادوات تلبي احتياجات العملاء وتوفر عليهم الوقت والجهد والمال، حيث اطلق مؤخرا خدمة التطبيق البنكي على الهواتف الذكية والتي تشتمل على مجموعة من الخدمات، واكثرها حداثة خدمة «دفع لصديق PAY TO FRIEND» والتي تمكن العميل من تحويل مبلغ مالي بسيط الى صديقه او قريبه من خلال رقم هاتفه المحول اليه والمعتمد لدى البنك.

واعرب **الشوا** عن سعادته بهذه الجائزة التي تؤكد استمرار اهتمام المؤسسات ومنظمات التصنيف الدولية والعالمية بالمؤسسات المالية الفلسطينية وهي تمثل اعترافا اكيدا من هذه المؤسسات بالمستوى الرفيع الذي وصل اليه البنك والقطاع المصرفي الفلسطيني من حيث الاداء والفعالية والخدمات المقدمة.

بنك الكويت الدولي ينال جائزة الكويت للإبداع الإعلاني

نواف ناجيا: فكرة العمل يتعاقب عليها ٣ أجيال

فاز بنك الكويت الدولي KIB بجائزة الكويت للإبداع الإعلاني، عن إعلانه التلفزيوني المصور الذي تم عرضه خلال شهر رمضان المبارك تحت عنوان «قيمنا ما تتغير» الذي قام بإعداد فكرته وإطلاقه بالتعاون مع مستشاريه الإعلانيين DOTSPACEGROUP.

ويأتي فوز البنك بالجائزة في إنجاز يجسد الفكر الإبداعي على صعيد الصناعة المصرفية الإسلامية، وعلى الصعيد الإعلاني أيضاً.

وأقيم حفل التكريم وتوزيع الجوائز في فندق كراون بلازا في ٩ كانون الأول (ديسمبر) برعاية وزير الإعلام وزير الدولة لشؤون الشباب الشيخ **سلمان صباح السالم الحمود الصباح**، الى جانب وفد رفيع المستوى من البنك، وكبرى شركات الإعلان والمؤسسات والشركات المشاركة في المسابقة.

وقال مدير وحدة الاتصال المؤسسي **نواف ناجيا** أن فكرة العمل الذي شارك فيه أكثر من ١٥ ممثلاً واختير له صوت الفنان **حسين المهدي** يتعاقب عليها ٣ أجيال، تحكي عن رسوخ القيم عبر الزمن تحت عنوان «قيمنا ما تتغير»، وتم التعاون فيها مع متحف بيت العثمان لتأمين الأكسسوارات المكملة لديكورات السبعينات والتسعينات من ادوات المائدة وأجهزة الهاتف والراديو والتلفزيون.



نواف ناجيا (الخامس من اليسار) يستلم الجائزة

وأشاد بالدور الكبير الذي لعبته وكالة DOTSPACEGROUP، بحيث جندت فريقاً من التقنيين المشهود لهم بالحرفية العالية تجاوز عددهم الـ ٦٠ ومنهم من تم استقدامه من خارج دولة الكويت لإنتاج العمل الذي استخدمت فيه أحدث كاميرات التصوير السينمائي.

ومن ناحيتها، قالت الرئيس التنفيذي لوكالة DOTSPACEGROUP، **إيناس عبد العزيز** ان جميع العاملين في الوكالة يشعرون بالفخر للعمل مع بنك عريق كبنك الكويت الدولي «الدولي». أضافت: «ان المهمة الرئيسة عند الإعداد لهذا الإعلان هي المحافظة على التراث الكويتي، وإبراز الصفات الحميدة التي يتميز بها «الدولي» من خلال إبراز الحقبات المختلفة وتصويرهابالطريقة الصحيحة واستعمال كل الادوات الأصلية التي كانت تستعمل خلال الحقبات المصورة بالإعلان التلفزيوني.»


لسّيْب
Seib
تأمين وإعادة تأمين
INSURANCE & REINSURANCE
Your business is secure in our hands
just as the rope in a SEIB's hand
SEIB Insurance and Reinsurance Company L.L.C.
The name of SEIB Insurance and Reinsurance is derived from the old Qatari profession of SEIB, who used to be a member of the pearl diving crew. His job was to hold one end of a rope, tied to the ankle of the diver collecting oysters from the seabed, waiting a signal to pull him up to safety. The word SEIB denotes trust and credibility in protecting life and insuring security.
www.seibinsurance.com
Authorized by the QFC Regulatory Authority

التقرير السنوي لبنك فرعون وشيحا لعام ٢٠١٤ على خطى المصارف العالمية بإخراجه ومضمونه



ناجي فرعون
بنك فرعون وشيحا



غسان مهنا
بنك فرعون وشيحا

تلقت إدارة «البيان الإقتصادية» كما في كل عام من إدارة بنك فرعون وشيحا التقرير السنوي لأعمال ونتائج البنك لعام ٢٠١٤.

لم نصدق في البداية انه خاص بمصرف لبناني صغير، بالأمس كان الإعلام يتحدث عن وجود مفاوضات لدمجه أو شرائه من قبل مصرف آخر، يظهر التقرير من غلافه ومضمونه انه من إخراج مؤسسة متخصصة وعالمية ٦٨ صفحة باللغة العربية يقابلها ٦٨ صفحة باللغة الانكليزية تتضمن على ورق مصقول مؤشرات وأرقاماً وايضاحات وفقاً لما هو مطلوب من مصرف لبنان ومن عملاء المصرف الذين يعتبرون من بين نخبة المتعاملين والمودعين.

كلمة رئيس البنك **ناجي فرعون** بدأت بما يلي: «تسلمت رئاسة المصرف منذ عقود من الزمن. مصرف عائلي توارثناه منذ العام ١٨٧٦ وبقي حاضراً، انصافاً للحقيقة والتاريخ، حصل تغيير في الإدارة العام ١٩٩٦ حين تولى مصرفي عريق هو **غسان مهنا** الإدارة التنفيذية والذي أعاد بنك فرعون وشيحا الى السوق المصرفية من جديد».

وينهي **ناجي فرعون** كلمته «سنواصل جهودنا كفريق واحد متناغم وفي اعتقادي ان هذا الفريق مع توجيهات **غسان مهنا** سوف يحافظ على مصلحة المساهمين والعملاء على حد سواء».

لا نريد ان نتحدث عن مضمون التقرير المفرح والموضوعي، بل نريد ان نسأل في ظل ما نرى كيف يسمح المساهمون ببيع مثل هذا البنك التاريخي الناجح؟ نحن في هذه المجلة قلنا في غير عدد ان مفاوضات البيع والدمج ستفشل.



غلاف التقرير

رائد شرف الدين (النائب الاول لحاكم مصرف لبنان):
اوضاع لبنان المالية لا تبرر خفض تصنيفه الائتماني



النائب الاول لحاكم مصرف لبنان **رائد شرف الدين** طمأن اللبنانيين بأن لا تدهور لليرة اللبنانية ولا ازمة نقدية في لبنان ولا مبرر لخفض تصنيفه الائتماني.

هذا الكلام المطمئن ورد ضمن محاضرة قيّمة القاها **شرف الدين** خلال لقاء نظمته غرفة التجارة والصناعة والزراعة في صيدا والجنوب مع الفاعليات الجنوبية كافة.

تحدث **شرف الدين** اولا عن توجهات مصرف لبنان وسياسته النقدية فرأى انها تعتمد سياسة نقدية غير تقليدية تقوم على مبادرات وهندسات توازن بين صيانة الاقتصاد وتنمية المجتمع.

وقال: لقد دأب مصرف لبنان على اداء دوره النقدي والمالي التقليدي على اكمل وجه، ومن اهم ملامح هذا الدور المحافظة على الاستقرار النقدي وسعر الصرف مدعوما بموجوداته من العملات الاجنبية التي بلغت مستويات قياسية تعدت ٣٩ مليار دولار، يضاف اليها مخزونه الوفير من احتياطي الذهب الذي يشكل صمام امان للاقتصاد وتأمين استقرار معدلات الفوائد، وتأمين مصادر التمويل للقطاعين العام والخاص، بحيث بلغ معدل الشمول المالي في لبنان ٤٧ في المئة مقارنة مع ١٨ في المئة في الدول العربية».

يضاف الى ذلك «تأمين نظام دفع محلي وآمن ومتطور، ادارة فائض السيولة التي تجاوزت ١٦ مليار دولار، من خلال اصدار شهادات الايداع وتشجيع التسليف بالليرة، بما يجنب البلاد مخاطر التضخم الذي حصر ضمن سقف الـ ٤ في المئة، تطوير الاسواق المالية، حيث انشئت لهذه الغاية هيئة الاسواق المالية، واخيرا ادارة الدين العام بشكل مجد وفعال يهدف الى الاستمرار في تأمين ملاءة الدولة».

واشار **شرف الدين** الى ان مصرف لبنان تميز بنجاعته في ابتداع المبادرات والحلول في مواجهة التحديات الاجتماعية – الاقتصادية – البيئية من خلال اطلاق المبادرات التحفيزية للمصارف في مجال التسليف الى القطاع الخاص والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بغية الاستثمار في القطاعات الانتاجية والسكنية والبيئية والتعليمية وتأمين مزيد من فرص العمل وإعادة تكوين الطبقة الوسطى، وذلك بفوائد مقبولة عن طريق الاعفاء من الاحتياطي الالزامي.

واوضح ان القروض السكنية تجاوزت ١٠٠ الف وبلغت قروض التعليم الجامعي ٥٠ الفا، وبلغ مجموع قيم الرزم التحفيزية منذ اطلاقها عام ٢٠١٣ ما يوازي ٥ مليارات دولار مساهمة بـ ٥٠ في المئة من النمو المحقق خلال عامي ٢٠١٣ و٢٠١٤.

وتوقع **شرف الدين** ان تقارب نسبة النمو هذا العام الصفر في المئة لكنه لفت الى ان المصرف المركزي اتخذ مؤخرا قرارا بإطلاق رزمة تحفيزات جديدة للعام ٢٠١٦ تبلغ مليار دولار، فضلا عن تأمين موارد الرسملة لقطاع اقتصاد المعرفة والشركات الناشئة بابتكار هندسة مالية تضع بتصرف هذا القطاع نحو ٤٠٠ مليون دولار بهدف دعم جهود الابتكار والابداع في اوساط الشباب بشكل خاص، لافتا الى انه تم توظيف اكثر من ٢٥٠ مليون دولار في هذا القطاع حتى الآن.

واشار **شرف الدين** الى ان مصرف لبنان قام بتطوير نظام مصرفي موثوق يتميز بتقيده الصارم بالمعايير والمواصفات الدولية المصرفية والمحاسبية، ومن اهم سماته: الاستقرار المالي القائم على تحقيق مستوى سيولة مرتفع وكفاية رأس المال والحد من المديونية، السعي لتطبيق مبادئ الادارة الرشيدة وحماية المستهلك، تطبيق المعايير الدولية الخاصة بمكافحة تبييض الاموال وتمويل الارهاب.

وقال «لقد جاء الاقرار الاخير في مجلس النواب للقوانين المتعلقة بحركة الاموال عبر الحدود ومكافحة التهرب الضريبي والتعديلات على قانون مكافحة تبييض الاموال ليحصن العمل المصرفي ويبقي لبنان على الخارطة المالية العالمية، هذا الى جانب اتخاذ كل التدابير اللازمة واصدار التعاميم لمواجهة المخاطر الخارجية، بما يحفظ سمعة لبنان ويمنع الاموال غير الشرعية من الدخول الى السوق المحلية». وخلص للقول انه «بالرغم من كل الازمات التي نعيشها، اطمئنكم بأن لا تدهور لليرة اللبنانية ولا ازمة نقدية في لبنان ولا مبرر لخفض تصنيفه الائتماني».

حياة حافلة وسعيدة في كل مرحلة من مراحل العمر

منذ العام ١٩٧٦، أصبح أسم الأهلية للتأمين مرادفاً لشركة التأمين الموثوق بها في البحرين لتقديم حلول التأمين والحماية العالية المستوى، وسواء كنت ترغب في التأمين على منزلك، عملك، صحتك، حياتك أو عقارك فسوف تجد لدى الأهلية للتأمين الحل المناسب لكل احتياجاتك. انعم بحياة من الأمان مع الأهلية للتأمين.



الأهلـــية للتـــأمـــين
Al Ahlia Insurance

صندوق بريد ٥٢٨٢، المنامة، مملكة البحرين
هاتف: ٢٢٥٨٦٠ ١٧ ٩٧٣+ فاكس: ٢٢٤٨٧٠ ١٧ ٩٧٣+
www.alahlia.com

عصام السلفيتي (رئيس مجلس إدارة بنك الاتحاد AL ETIHAD – الأردن):

نواصل بذل الجهود للارتقاء والتقدم وتحقيق أفضل النتائج



طمأن رئيس مجلس إدارة بنك الاتحاد **عصام السلفيتي** في دردشة مع «البيان الإقتصادية» الى وضع البنك ومكانته الرائدة في السوق الأردنية بعد إطلاق وبنجاح مشاريع استراتيجية عديدة، واستقطابه فريقاً مهنياً مؤهلاً من الكفاءات الأردنية الشابة معززاً بذلك كادره المهني المناط به مهمة متابعة سلسلة النجاحات المحققة والسعي نحو المزيد من التقدم والإزدهار باتجاه تحقيق الأهداف المرجوة.

وبالنسبة الى التحديات التي يواجهها البنك قال: «اننا محاطون بمنطقة مشتعلة وتشهد مشكلات وأزمات وعدم استقرار، لكن المملكة الأردنية الهاشمية ولله الحمد بقيت بمنأى عن الظروف المحيطة، ما أتاح لمختلف قطاعاتها الانتاجية ومن بينها القطاع المصرفي تسجيل خطوات نحو الازدهار».

وأشار **السلفيتي** الى «ان أحد المقومات التي يتمتع بها هذا القطاع إدارات البنوك الأردنية التي تبذل الجهود لاستمرارها وتطورها، فضلاً عن الدعم الذي يقدمه لها البنك المركزي الأردني ووقوفه الى جانبها بمواجهة الصعاب والازمات ورعايتها بتعاميمه وقراراته التي تصب في مصلحة القطاع».

وأكد «مواصلة البنك بذل الجهود للارتقاء والتقدم وتحقيق أفضل النتائج». كاشفاً عن السعي الى توسيع شبكة فروعه داخل المملكة وكذلك مواصلة تطوير خدماته بما يلبي احتياجات العملاء.

في كل شهر فضيحة لستاندرد بنك

غرامة بـ ٣٣ مليون دولار لإطفاء عملية رشوة

بعد أخذ وردّ وافقت إدارة ستاندرد بنك أحد أكبر البنوك العاملة في افريقيا على دفع غرامة قدرها ٣٣ مليون دولار لفشله في منع عملية رشى في تنزانيا.

وكان ستاندرد بنك قد حصل على عقد تابع للصندوق السيادي في تنزانيا عن طريق عملاء قاموا برشوة المعنيين بتلزيم الصندوق ولم يستطع منعهم كما قال في التحقيق.

«التجاري الدولي» يصدر سندات بقيمة ٤٦٠ مليون درهم لدعم رأس المال

أصدر البنك التجاري الدولي CBI سندات من دون أجل لدعم الشق الأول من رأس المال بقيمة ١٢٥ مليون دولار (٤٦٠ مليون درهم)، بعد حصول البنك على موافقة المصرف المركزي لدولة الإمارات، حيث تم الاكتتاب بموجب إصدار خاص وذلك حسب إشعار صادر عن البنك، موجه لإدارة سوق أبوظبي للأوراق المالية.

د. أنس بربوتي

(العضو المنتدب لشركة المدفوعات الوطنية NATIONAL PAY وMBME):

نتوق لنشر جهاز الدفع الآلي في منطقة الخليج وشمال افريقيا



المؤسس والعضو المنتدب في شركتي ام بي ام اي MBME والمدفوعات الوطنية NATIONAL PAY الدكتور **انس بربوتي** شرح كيفية استخدام جهاز الدفع الآلي فأشار الى انه يتضمن اربعين خدمة متنوعة منها تعبئة رصيد، دفع فواتير المحمول لشركتي «اتصالات» و«دو»، تعبئة رصيد سالك والاستفسار عنه وعن المواقف في ابو ظبي وخدمة دفع المخالفات المرورية لشرطة دبي، وتحويل الاموال عبر شركات الصرافة مثل «وسترن يونيون» وغيرها.

واوضح د. **بربوتي** ان بامكان المواطن او المقيم ان يدفع فواتيره بالتتابع عبر هذا الجهاز وان هناك الف جهاز منتشرة في مواقع عدة من دولة الامارات ونسعى الى زيادة العدد.

وعن شركة المدفوعات الوطنية قال: «انها شركة متخصصة بإصدار بطاقات مسبقة الدفع، وهي اول شركة في المنطقة تقوم بهذا العمل الجبار، فالمرء عادة يتسلم بطاقة الائتمان خاصته من المصرف او عبر البريد المضمون بينما اختصرنا نحن هذه العملية بالجهاز، اذ بواسطته يتمكن المرء من الحصول على البطاقة بعد ادخال معلوماته الخاصة، وهويته الاماراتية، هذا في ما يختص بالبطاقة المصرفية، والجهاز مرتبط بالمصارف العاملة في الدولة. اما البطاقة التي تصدرها الشركة من الجهاز فهي مسبقة الدفع ولا يحتاج فيها المرء لحساب مصرفي، فقط يحتاج لهويته الاماراتية او جواز سفره وذلك للتحقق من هويته. والمصرف الذي يدعمنا في هذا الموضوع هو «مصرف نور الاسلامي» والبطاقة تحمل علامة «ماستركارد» ومن غير الممكن ان يستخدمها شخص آخر ولا يمكن حتى تزويرها»، مشيرا الى ان سعرها ثلاثون درهما، كاشفا عن تخطيط لدخول سوقي السعودية والكويت بعد سلطنة عمان، مبديا توقه لنشر جهاز الدفع الآلي في منطقة الخليج وشمال افريقيا.

موديز تحافظ على نظرتها المستقرة للنظام المصرفي الإماراتي

حافظت وكالة موديز للتصنيف الإئتماني على نظرتها المستقبلية «المستقرة» للقطاع المصرفي في الإمارات والتي تعكس توقعاتها لقوة رأس المال والسيولة المتوفرة ومرونة الأرباح.

وأضافت في تقرير حديث لها ان ملامح الائتمان لدى البنوك الإماراتية ستظل قوية بالرغم من التباطؤ الإقتصادي الناتج عن تراجع أسعار النفط. وحذرت «موديز» من احتمالية تباطؤ نمو الإئتمان السنوي بين البنوك الإماراتية في حدود ٣ الى ٥ في المئة خلال عامي ٢٠١٥ و٢٠١٦، مقارنة بـ ٩ في المئة في عام ٢٠١٤.

وتوقعت أيضاً تباطؤ نمو الودائع بشكل حاد من ١٠ في المئة في العام الماضي الى حدود ٢ و٤ في المئة في عام ٢٠١٥ و٢٠١٦.

وتوقعت موديز ان تستمر حكومة الإمارات في دعمها للبنوك المحلية ما يعكس رغبتها في مواصلة توفير الدعم المالي بالرغم من الضغوط المالية التي تتعرض لها على خلفية تدهور أسعار النفط.

الأولى للتأمين
FIRST INSURANCE CO.

دائماً في خدمتكم ...



Partners شـركاء

Tel : +962 6 5777 555 | Fax : +962 6 5777 550 | P.O.Box: 189 Amman 11822

info@firstinsurance.jo | www.firstinsurance.jo

جورج الحاج يشكو ويطالب بحقوق موظفي المصارف
مؤسسات الدولة تتهاوى امام الازمات الكبرى فلماذا السكوت



جورج الحاج خلال المؤتمر الصحفي



المشاركون في المؤتمر الصحفي

لم يبق سوى نقابات التجار – معظم التجار – من كل لبنان، لم تحتج على الفساد وعلى غلاء الاسعار وعلى تعطيل كل مؤسسات الدولة التي يحتاج اليها المواطنون للحصول على ما يطلب منهم من افادات وشهادات وبراءات ذمة.

بعد الاتحاد العمالي الذي استيقظ متأخرا على صراخ العمال تحرك اتحاد نقابات موظفي المصارف ليشكو من الازمات السياسية والاقتصادية والاجتماعية وليطالب بتجديد العقد الجماعي مع جمعية المصارف الذي انتهت مدته في نهاية العام ٢٠١٤ ودعا جمعية المصارف الى حسم خياراتها بالنسبة الى الصندوق التعاضدي لموظفي المصارف الذي يساعد المتقاعدين من موظفي المصارف على الحصول على عقود استشفاء بأسعار منخفضة ويؤمن لهم افضل تغطية طبية داخل المستشفيات وخارجها.

رئيس الاتحاد **جورج الحاج** عقد مؤتمرا صحفيا ندد فيه بما وصل اليه الوضع في البلاد وقال: الدولة بمكوناتها في صراع مع البقاء، وابناء الوطن في يأس وضياع وقنوط والساسة طموحهم تبوؤ السلطة، مشيرا الى ان مؤسسات الدولة تتهاوى امام الازمات الكبرى، فالرئاسة الاولى فارغة والحكومة مشلولة والمجلس النيابي مقفل، فهل يعقل ان ينتهي عام ونبقى ساكتين راضخين لهذا الواقع المرير؟

نذكر ان اتحاد نقابات موظفي المصارف هو من اهم وأرقى الاتحادات النقابية وهو لا يطالب الا بما هو حق للموظف ومفيد للمصلحة العامة.

«سيتي سنتر» يطلق مع «عوده» C GIFT CARD



من اليمين: رمزي صبوري، رندى بدير وسليمان ملاط



جانب من الحضور

أعلن سيتي سنتر بيروت – التابع لمجموعة «ماجد الفطيم» عن إطلاق بطاقات C GIFT CARD الجديدة، (الهدية الأنسب والأفضل في جميع المناسبات).

وأشار خلال مؤتمر صحافي مشترك عقده مع «بنك عوده» و«فيزا» الى ان C GIFT CARD من سيتي سنتر بيروت، عبارة عن بطاقة سحب آلي مسبقة الدفع، تستخدم في أغلبية المنافذ التابعة للمركز دون أي قيود. وقد خصّصت كل بطاقة من C GIFT CARD الست الجديدة لمناسبة فريدة ومميّزة».

وفي هذا السياق، أكد المدير الأول لـ «سيتي سنتر» بيروت **سليمان ملاط**، الموقع الريادي للمركز من خلال قوله: «نسعى في سيتي سنتر بيروت لأن نكون على تواصل دائم مع زبائننا، فنعرف آراءهم وتمنياتهم في سبيل خدمتهم بشكل أفضل. واليوم نقدّم لهم C GIFT CARD مع خطة دفع مرنة تتيح لهم الإستمتاع بتجربة التسوّق في المركز. هناك ٦ أنواع مختلفة من البطاقات، كل منها تعبر عن مناسبة مختلفة والهدف هو تحقيق أسعد اللحظات لكل الناس في جميع المناسبات، تقديراً لرؤية «ماجد الفطيم» الأساسية للتسوّق».

بدورها، علقت مديرة دائرة البطاقات وحلول الدفع الإلكترونية في بنك عوده **رندا بدير**، بالقول «بنك عوده كان وضع منذ سنتين خطة لابتكار حلول ومنتجات تساعد على خلق مجتمع خالٍ من النقود، وبما ان سوق بطاقات الدفع المسبق في لبنان والمنطقة ما تزال غير نامية بالقدر الكافي والمنشود، وان طاقاتها الكامنة ما زالت كبيرة في المساعدة على بناء هذا المجتمع، خصوصاً ان المستهلكين ما زالوا يتعاملون بالأموال النقدية لشراء السلع والهدايا، والتي يمكن تحويل جزء منها للتعامل بطريقة إلكترونية حديثة لذلك قمنا بالتعاون مع مجموعات ماجد الفطيم بإطلاق مجموعة بطاقات مسبقة الدفع VISA C GIFT CARD من سيتي سنتر بيروت».

للمرة الخامسة على التوالي
جامعة الروح القدس تنظم منتدى المصارف تحت عنوان «المصارف تحقق احلامك»

تحت عنوان «المصارف تحقق أحلامك» نظمت كلية إدارة الأعمال والعلوم التجارية في جامعة الروح القدس – الكسليك للسنة الخامسة على التوالي منتدى المصارف بمشاركة ٨ مصارف وهي: بنك الموارد، بنك عوده، بنك بيروت، البنك اللبناني الفرنسي، بنك لبنان والمهجر، بنك بيبلوس، بنك الخليج وفرنسبنك.

رئيسة قسم النقل واللوجستية في الكلية **تينا حبيب** أشادت بدور المصارف في تقديم حلول لمشاكل الطلاب والموظفين اليومية، فيما أكد عميد الكلية البروفسور **نعمة عازوري** ان مساعدة الشباب أصبحت هدفاً مشتركاً لجميع المؤسسات.


الاعتماد اللبناني
CREDIT LIBANAIS
نحن هنا لنخدم
أفضل
خدمات مصرفيّة مميّزة
يمكن الإعتماد عليها.
الإعتماد اللبناني
دائماً بقربك.
برج الإعتماد اللبناني، كورنيش النهر، العدلية
69 فرع في خدمتك | 607100 1 961+ | 1518
www.creditlibanais.com | info@creditlibanais.com.lb

الحاكم سلامة في افتتاح «مؤتمر مصرف لبنان لتسريع الأعمال ٢٠١٥»:

نجاحنا في تطبيق التعميم ٣٣١ دفعنا الى مواصلة تقديم الدعم المالي لقطاع المعرفة



من اليمين: د. جوزف طربيه، رياض سلامة والسفير الفرنسي ايمانويل بون



من اليسار: عدنان القصار، رائدة الداعوق، النائب جان اوغاسبيان ورائد شرف الدين



من اليسار: الوزير مروان خير الدين



من اليسار: سليم حبيب، د. جوزف طربيه والسفير البابوي



من اليمين: ياسمينا ووليد روفايل ونقولا شماس

عقد مصرف لبنان يومي ١٠ و١١ كانون الاول الماضي في الفوروم دو بيروت مؤتمره الدولي السنوي الثاني حول الشركات الناشئة المعروف بـ«مؤتمر مصرف لبنان لتسريع الأعمال ٢٠١٥ BDL ACCELERATE 2015». وتمحور المؤتمر حول «النظم البيئية المستجدة للشركات الناشئة» واستقطب رجال أعمال ومستثمرين وشركات داعمة من أهم النظم البيئية.

وللمناسبة أكد حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** في كلمته الافتتاحية، أن «التعميم رقم ٣٣١ أوجد تعاوناً وثيقاً بين القطاع المالي وقطاع المعرفة الرقمية. والنجاح الذي حققناه في تطبيق هذا التعميم يدفعنا الى مواصلة تقديم الدعم المالي على المدى الطويل لهذا القطاع الناشئ».

ونوّه بجهود المصارف اللبنانية الجديرة بالاحترام والتقدير، مشيراً الى انها «أظهرت براعة قطاعنا في التكيف مع الظروف كافة، متى توفرت لها بيئة مؤاتية». وقال: «إنني على ثقة تامة بأن المصارف ستواصل هذا المسار لسنوات عديدة. يسعى مصرف لبنان الى الحفاظ على الثقة بالقطاع النقدي، وذلك لجذب تدفقات الأموال التي تخدم الإقتصاد اللبناني وقطاعكم بشكل خاص».

من جهته، قال رئيس جمعية مصارف لبنان د. **جوزف طربيه**، «نجتمع في هذا المنتدى بفضل مبادرة مصرف لبنان الرامية الى دعم قطاع المعرفة الواعد عبر إيجاد ملتقى دوري لتبادل الخبرات الغنية وأفضل الممارسات الإحترافية، وللتعرّف على عوامل وفرص إنجاح الشركات الناشئة، والمؤسسات المتخصصة في تسريع الأعمال واحتضانها وتسهيل نشاطها وتوفير إمكانات انطلاقها ونموها».



من اليسار: غابي تامر، ربيع الكوسا، غسان عساف، نقولا صحناوي وموريس صحناوي



من اليسار: فتحي علي، نجيب سمعان، ماجدة مشنوق، رجا أبو عسلي وسامي صليبا

QUALITY DESERVES TO BE RECOGNIZED

ISO

Libano-Suisse has the pleasure to announce it has been awarded ISO certification by official body SAI Global. This provides yet another milestone in our mission to satisfy our clients through the pursuit of excellence. As one of the few Lebanese insurance companies to have a certified quality management system, we always operate to the highest ethical standards. With our ISO certification clients and partners can be further assured of quality service that has been internationally recognized.

Certified System ™
Quality
ISO 9001
SAI GLOBAL

LIBANO-SUISSE S.A.L.
Insurance Company

Beirut Head Office, Commerce and Finance Bldg, 2nd floor, Kantary, Tel: 1247, (961) 1 374900, Fax (961) 1 368724
P.O. Box 11-3821 Beirut 1107 2150, www.libano-suisse.com, libano-suisse@libano-suisse.com

بنك مصر الافضل في تسويق القروض المشتركة وتمويل المشروعات على مستوى افريقيا



محمد الاتربي
MISR BANK



حسن عبدالله
AAIB



هشام عز العرب
CIB



علي الكواري
QNB



ALEX THURSBY
NBAD



منير الزاهد
BANQUE DU CAIRE

تصدَّر بنك مصر قائمة بلومبرج العالمية كأفضل بنك في تسويق القروض المشتركة وتمويل المشروعات على مستوى القارة الافريقية، كما احتل المركز الثاني كأفضل بنك في ادارة وترتيب القروض المشتركة وذلك على مستوى القارة الافريقية.

وقد استطاع البنك خلال الفترة من ٢٠١٤/٧/١ وحتى ٢٠١٥/٦/٣٠ الانتهاء من ترتيب وتمويل والمشاركة في العديد من عمليات التمويل بإجمالي مبلغ ٤١,٢ مليار جنيه مصري وذلك في العديد من القطاعات (الكهرباء، الاسمدة، الاستثمار العقاري، البترول) بلغت قيمة ضمان التغطية لبنك مصر في تلك العمليات ٩,٥ مليارات جنيه تقريبا، ويأتي ذلك نتيجة لانجازات البنك الملموسة والواضحة في ترتيب العمليات التمويلية الكبيرة في المشروعات العديدة بكافة المجالات والقطاعات الرئيسية والمشاركة بفاعلية في العديد من المشروعات القومية.

واستمرارا للخطط التسويقية المكثفة التي ينتهجها بنك مصر لجذب عملاء وعمليات تمويلية جديدة وكذلك التزام البنك بتنفيذ اهدافه الاستراتيجية والتنموية بهدف دعم الاقتصاد القومي في شتى المجالات والقطاعات، يسعى البنك حالياً لإتمام عدد من العمليات التمويلية الكبرى المستهدفة وتحت الدراسة وقريبة الانتهاء منها في قطاعات عدة مثل (المقاولات المتخصصة، النقل البحري والكهرباء والطاقة) تبلغ قيمتها حوالى ٤٣,٥ مليار جنيه وتبلغ قيمة ضمان التغطية المتوقع لبنك مصر في تلك العمليات ٩ مليارات جنيه تقريبا، تأكيدا لدوره كأحد البنوك الوطنية الرائدة في السوق المصرفي المصري.

AFRICAN BORROWER LOANS (BOOKRUNNER)

	1st 3Q 2015				1st 3Q 2014		
Firm	Rank	Mkt Share(%)	Volume (USD Mln)	Deal Count	Prev Rank	Prev Mkt Share(%)	Mkt Share Chg(%)
Banque Misr SAE	1	15.03	2,521	18	12	2.98	12.05
Standard Chartered Bank	2	8.62	1,445	8	1	8.51	0.11
Barclays	3	5.30	890	8	2	8.34	-3.04
Natixis	4	4.90	822	2	13	2.96	1.94
Arab African International Bank	5	4.75	796	9	15	2.37	2.38
Deutsche Bank	6	4.23	710	3	22	1.49	2.74
Standard Bank of South Africa	7	4.00	672	8	5	6.00	-2.00
Commercial International Bank of Egypt	8	3.99	669	8	10	3.67	0.32
National Bank of Egypt	9	3.93	660	13	11	3.34	0.59
Bank of China	10	3.66	614	2	31	0.41	3.25
Commerzbank	11	3.57	599	5	14	2.82	0.75
UniCredit	12	3.01	504	5	21	1.56	1.45
Sumitomo Mitsui Financial	13	2.67	449	3	27	1.03	1.64
Qatar National Bank	14	2.55	428	6	20	1.73	0.82
Ecobank Transnational Inc	15	2.38	400	2	23	1.21	1.17
Citi	16	2.37	398	7	7	5.74	-3.37
National Bank of Abu Dhabi	17	2.36	396	4	-	-	
HSBC	18	2.35	395	7	9	5.02	-2.67
Banque Du Caire SAE	19	1.95	328	3	-	-	
African Export-Import Bank	20	1.91	320	2	6	5.91	-4.00
TOTAL		100%	16,771	62		100%	

بنك البحرين والكويت يعلن عن الفائزين في حملة الخدمات المصرفية الالكترونية



عبد الكريم بوجيري يتوسط الفائزين

اعلن بنك البحرين والكويت BBK البنك الرائد في مجال الخدمات المصرفية التجارية وخدمات الافراد في البحرين عن اسماء ثلاثة فائزين بحملة «شاهد مباراة اساطرة الدوري الانكليزي مباشرة من الملعب» التي تم اطلاقها في شهر ايلول (سبتمبر) ٢٠١٥ والتي كانت تهدف الى تشجيع العملاء لاستخدام خدمات البنك الالكترونية لانجاز معاملاتهم المصرفية حيث فاز كل من الثلاثة فائزين المحظوظين بتذكرتي سفر الى لندن بالاضافة الى اقامة لشخصين وتذكرتين لحضور مباراة بين نادي تشيلسي ونادي مانشستر يونايتد في تاريخ ٦ شباط (فبراير) ٢٠١٦.

وتعليقا على توزيع جوائز حملة خدمات البنك الالكترونية قال **عبد الكريم بوجيري** الرئيس التنفيذي لبنك البحرين والكويت: قدم البنك هذه الفرصة لعملاء الخدمات المصرفية الالكترونية للفوز بجوائز قيمة عندما يستمتعون بخدمات مصرفية اكثر اشراقا عبر الخدمات المصرفية الالكترونية. من خلال هذه الحملة نقوم بتشجيع عملائنا لاستخدام الخدمات المصرفية الالكترونية وتذكيرهم بسرعة وامان هذه الخدمات وسهولة الوصول اليها حيث يتمكن العميل من اتمام معاملاته المصرفية في اي وقت ومن اي مكان وعبر اي جهاز، فهذه الحملة تقدم للسنة الثانية على التوالي تعبيرا عن الجهود المستمرة لخلق حملات مبتكرة لتحفيز العملاء لاستخدام الخدمات المصرفية الالكترونية التي تقدم احدث التكنولوجيا بطرق مبسطة وتوفر في الوقت نفسه تجربة مصرفية اكثر راحة وامانا.

بنك مصر يوقّع اتفاق قرض بـ ٢٥٠ مليون دولار ٤ مصارف تتولى ترتيب القرض

قال رئيس ثاني اكبر بنك حكومي في مصر **محمد الاتربي** لوكالة رويترز ان المصرف سيكمل خلال شهر كانون الاول (ديسمبر) الجاري اجراءات الحصول على قرض مجمع بقيمة ٢٥٠ مليون دولار لمدة ثلاث سنوات وسوف يستخدمه في تعزيز الموارد الدولارية للبنك. وهذه هي المرة الاولى التي يسعى فيها البنك للاقتراض من بنوك عالمية منذ العام ٢٠١١ وقال ان الفائدة على هذا القرض ستبلغ ٣,٢ في المئة.

يتولى بنك المؤسسة العربية المصرفية ABC البحريني ادارة القرض ويتولى ترتيبه: مصرف الامارات دبي الوطني واتش اس بي سي والشرق والاتحاد الوطني.

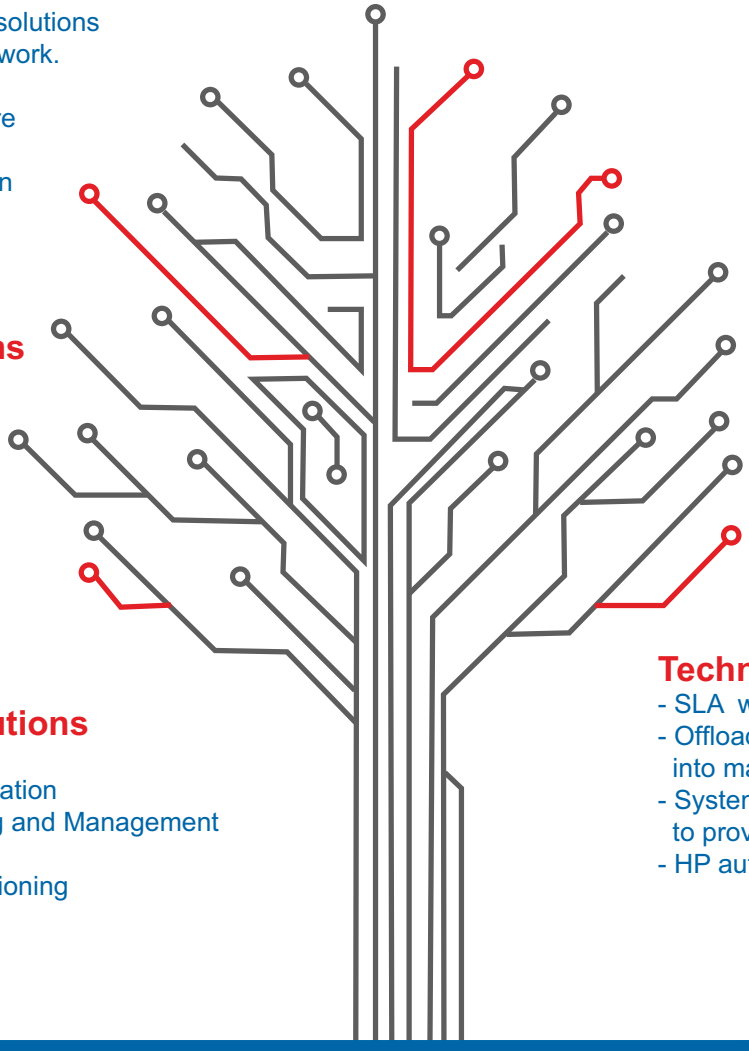
ICC GROUP

Your total ICT solutions provider

Business Solutions (ISS)
- Enterprise Content Management, ECM
- Enterprise Resources Planning, ERP
- Customer Relation Management, CRM

IT Solutions
- Back up, recovery and archiving
- Server and Desktop Virtualization
- Complete IT security solutions from End Point to Network.
- Server and storage hardware infrastructure
- Directory services
- Unified communication (Mail & Collaboration)

Network Solutions (CNS)
- Structured Cabling
- Switching and Routing
- Wireless solution
- IP Telephony
- Video Conferencing
- Network Security
- Network Optimization



Personal Systems Solutions (ATS)
- Workstations
- Desktops
- Notebooks
- Printers
- Scanners
- Photocopiers

Technical Support Solutions
- SLA with response up to 24/7/365
- Offload the IT environment administration into managed service solution
- Systematic remote or on-site intervention to provide pro-active actions
- HP authorised Gold Service Center

Data Center Solutions
- Site location analysis, evaluation and preparation
- Planning, Engineering and Management
- Back up power
- IT precision air-conditioning
- Fire and Security
- MEP Solutions

ICC Group is a total ICT solution provider offering an extensive range of solutions serving small, medium, and enterprise businesses.

ICC specializes in Data Center Solutions, Infrastructure Solutions, Network Solutions, and Business Solutions, with offices strategically spread throughout Lebanon, Kingdom of Saudi Arabia, Oman, and Iraq.

Head Quarter: Jnah – Beirut, Lebanon
Branch 1: Sin El Fil, Hibri Bldg., Beirut, Lebanon
Branch 2: Badaro, Karam Bldg., Beirut, Lebanon
Branch 3: Down Town, Arab Bank Bldg., Lebanon
Tel. +961 1 822229 - **Fax** +961 1 839306 - **www.icc.com.lb** - **info@icc.com.lb**

ISO 9001 CERTIFIED

BSI

التحوّل الرقمي:
فرصة تاريخية امام شعوب المنطقة



* بقلم نضال ابو لطيف

أُفضّل دائما البحث عن الفرص والامكانيات والتشجيع على اغتنامها، وهذه طبيعتي. هذا لا يعني ان العقبات والتحديات لا تكون موجودة، لكن النظر الى النصف الممتلئ من الكوب والى الوجه المشرق من القضايا يساعد على ايجاد الحلول، انطلاقا من هذه المقاربة ارى دوما ان التطورات التي تشهدها مناطق النمو العالمية في مختلف المجالات السياسية والاجتماعية والاقتصادية منذ خمس سنوات، تحمل في طياتها الكثير من الفرص لتحقيق تطور حقيقي، وتشكل هذه المناطق الشرق الاوسط وشمال افريقيا والهند.

لقد دفعت الاحداث التي شهدتها منطقة الشرق الاوسط على وجه التحديد حكومات المنطقة للانفتاح بشكل اكبر على مطالب شعوبها، والعمل بشكل جاد على تلبيتها، وادراجها ضمن استراتيجياتها المستقبلية، بل استطيع القول ان هذه الاحداث انتجت تغييرات شاملة وملموسة، نتج عنها العديد من التطورات على مستوى النظم والخدمات الادارية، كما ادت الى تقديم خطط واوجدت ارضية صلبة للتطوير المستدام وتحقيق الازدهار على جميع المستويات.

وبات من الواضح اليوم ان حكومات هذه المنطقة تحمل رغبة واضحة لتحقيق التغيير، وانعكس ذلك في إدراج معايير واستراتيجيات تتناسب مع احتياجات شعوبها ومن الهند مرورا في افريقيا وصولا الى الشرق الاوسط، باتت شعوب المنطقة وقياداتها تتطلع الى اعتماد احدث الخدمات الصحية وتطوير اساليب التعليم بالاضافة الى تدعيم اسس وركائز البنية التحتية الاقتصادية والخدماتية.

واصبح من الواضح ان الحكومات تسعى وبشكل حقيقي نحو تحقيق المزيد من الانفتاح، وجذب الاستثمارات لمختلف القطاعات الاقتصادية وتطوير النسيج الاجتماعي من خلال تطوير مجالات التعليم والخدمات الصحية وتنويع الموارد الاقتصادية وهذا الامر شكل دافعا ومحفزا حقيقيا للكفاءات المهنية لبذل الجهود بهدف دعم هذا التوجه.

من ناحية اخرى، اذا القينا نظرة على بلدان المنطقة، نرى انها تختلف من الناحية الاقتصادية. فثمة اقتصادات تعتمد الخدمات واخرى تعتمد على مصادر الطاقة وغيرها على الزراعة، الا انها تشترك كلها في السعي نحو الاستفادة من التكنولوجيا لتحقيق التنمية المستدامة، وجميع بلدان المنطقة تسعى لتحقيق التحوّل الرقمي الذي يدعم مسيرتها التنموية، العديد من المجتمعات الافريقية التي وفرت الخدمات الرقمية في السنوات الماضية، تمكنت من مساعدة الملايين من المزارعين الذين لم يكن بمقدورهم الحصول على الخدمات بسهولة والتأثير بشكل ايجابي على حياتهم من خلال بناء مجتمعات رقمية حقيقية. وقد حقق ذلك الكثير من الفوائد الاقتصادية والاجتماعية لشريحة واسعة من السكان. وفي الوقت ذاته، قام صناع القرار في الهند باتباع ذات التوجهات، والتي تستهدف بناء مدن ذكية قادرة على ايجاد فرص العمل، وجذب الاستثمارات، وبناء قدرات رقمية للقطاع العام.

واذا ما نظرنا الى أسس هذه التطورات فسوف نجد ان التقنيات الرقمية هي حجر الاساس وجوهر هذه التوجهات، وما ينطبق على الدول والحكومات والتحديات التي تواجهها، فإنه ينطبق كذلك على قطاع الاعمال في المنطقة.

وخلال الفترة القصيرة الماضية، شهد القطاعان العام والخاص في المنطقة مبادرات هامة لاعتماد التقنيات الذكية. وقد سجلت اطراف عدة نجاحات ساطعة وتمكنت من تحويل الانشطة والخدمات نحو الاقتصاد الرقمي. وللتأكيد على ذلك يمكن دراسة نموذج حكومة الامارات التي تعتمد على مؤشر سعادة مواطنيها لتقييم خدماتها وتطويرها، بالاعتماد على مبدأ الابتكار. كما كانت سباقة في دخول عصر الخدمات الطبية الذكية، والصيرفة الرقمية الحديثة، وتطبيقات النقال الخاصة بالخدمات الحكومية وغيرها من المبادرات الرقمية. ولم تنسَ الامارات كما سائر بلدان المنطقة امرا في غاية الاهمية، وهو التعامل مع الحاجات المتزايدة في مجال الامن القومي الرقمي.

وتعد منطقة الشرق الاوسط وافريقيا الوحيدة في العالم التي تعيد ابتكار نفسها على مستوى الخدمات الذكية من خلال القطاعين العام والخاص على حد سواء. ان شعوب المنطقة تبني اليوم منظومة حديثة بالكامل تعتمد على احدث التقنيات الذكية.

لدينا في المنطقة وللمرة الاولى شعوب تخوض التغيير بمساعدة التكنولوجيا وانا اجدد التأكيد على تفاؤلي بمستقبل المنطقة على الرغم من كل الصعوبات التي نشهدها. انها مرحلة تحديات ولا ينقص شعوب المنطقة لا العزم ولا الثقة ولا الوعي لتحقيق التغيير المنشود. ■

*** رئيس «أفايا» في اسواق اوروبا، الشرق الاوسط، افريقيا وآسيا – المحيط الهادئ**

alfa MANAGED BY ORASCOM TELECOM

Share



with up to 3 people

U-share Family

Limited Offer

Terms and conditions apply

عثمان سلطان رئيس «دو» أفضل شخصية قيادية



حصل **عثمان سلطان** الرئيس التنفيذي لشركة «دو» DU على جائزة أفضل شخصية قيادية على مستوى مشغلي خدمات الاتصال للعام، ضمن فعاليات الدورة السادسة من قمة تليكوم ريفيو لقادة القطاع التي تم تنظيمها مؤخراً في دبي، بحسب بيان صادر عن الشركة. وقال البيان: «جاء حصول **عثمان** على الجائزة نظير دوره المهم في ترسيخ مكانة هوية دو المؤسسية، ومواكبة تغيرات القطاع المتطورة والمتبدلة على الدوام».

وقال **سلطان**: «نفخر بحصولنا على هذا التكريم البارز على مستوى القطاع الدولي، وقد نجحنا من خلال تنويع خدماتنا في خدمة عدد أكبر من الشركات، وتخطي حدود متطلبات الاتصال التقليدية، ما أتاح لنا دخول قطاعات أعمال جديدة كلياً».

بهدف تقديم خدمات متخصصة بحلول الاعمال والموارد البشرية للشركات الصغيرة والمتوسطة

اتفاقية شراكة بين كابيتال بنك ومينا آيتك



من اليمين: د. بشار الحوامدة وهيثم قمحية

وقّع كابيتال بنك اتفاقية شراكة هي الاولى من نوعها مع المثلى لخدمات البرمجيات «مينا آيتك» بهدف ازالة التحديات وتقديم الخدمات الضرورية لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال منصة الحوسبة السحابية «مينا اي بي» التي تصنف من اوائل المنصات التي اطلقت محليا واقليميا بغية تعزيز مساهمة هذا القطاع بدعم الاقتصاد الوطني وتحسين تنافسيته.

الاتفاقية التي اعلن عن توقيعها في ٢١ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٥ وقعها كل من **هيثم قمحية** مدير عام البنك وعن شركة مينا آيتك الدكتور **بشار الحوامدة** الرئيس التنفيذي للشركة.

وتعليقا على التوقيع اكد **قمحية** ان الاتفاقية تأتي استمرارا للاستراتيجية الجديدة التي انتهجها كابيتال بنك وذلك ضمن الحزم التحفيزية الخاصة التي يقدمها البنك لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة، معرباً عن افتخاره بتوقيع هذه الإتفاقية لإتاحة الفرصة أمام هذه الشركات للاستفادة من الأنظمة المتاحة لديها ومنها أنظمة الموارد البشرية وحلول الأعمال وذلك ضمن الحزم التحفيزية الخاصة التي نقدمها.

بدوره قال **الحوامدة** إن شركة مينا آيتك تعتبر من أوائل الشركات الريادية التي سعت الى تطويع تكنولوجيا الحوسبة السحابية في خدمة قطاع الاعمال، حيث نجحت في إطلاق منصة خاصة بخدماتها بحلول وأنظمة ذات ملكية فكرية في مطلع العام ٢٠١٤.

وأوضح ان نجاح منصة «مينا آي بي» في اجتذاب الشركات الكبرى في قطاعات الاعمال المختلفة ما هو إلا دليل على أهمية حلول الأعمال من خلال تكنولوجيا الحوسبة السحابية التي تخدم أعمال الشركات بما يتلاءم مع توجهات الشركات في تعزيز كفاءة العمل بأقل التكاليف وهذا هو جوهر التقنية.

TALC deploys an "out of the box" solution from Path Solutions

Path Solutions, a leading global provider of integrated Sharia-compliant software solutions and services for Islamic banks and financial institutions announced the successful go live of The Arab Leasing Co. (known as TALC) on its award-winning finance solution with full Arabic user interface for enhanced and seamless customer experience.

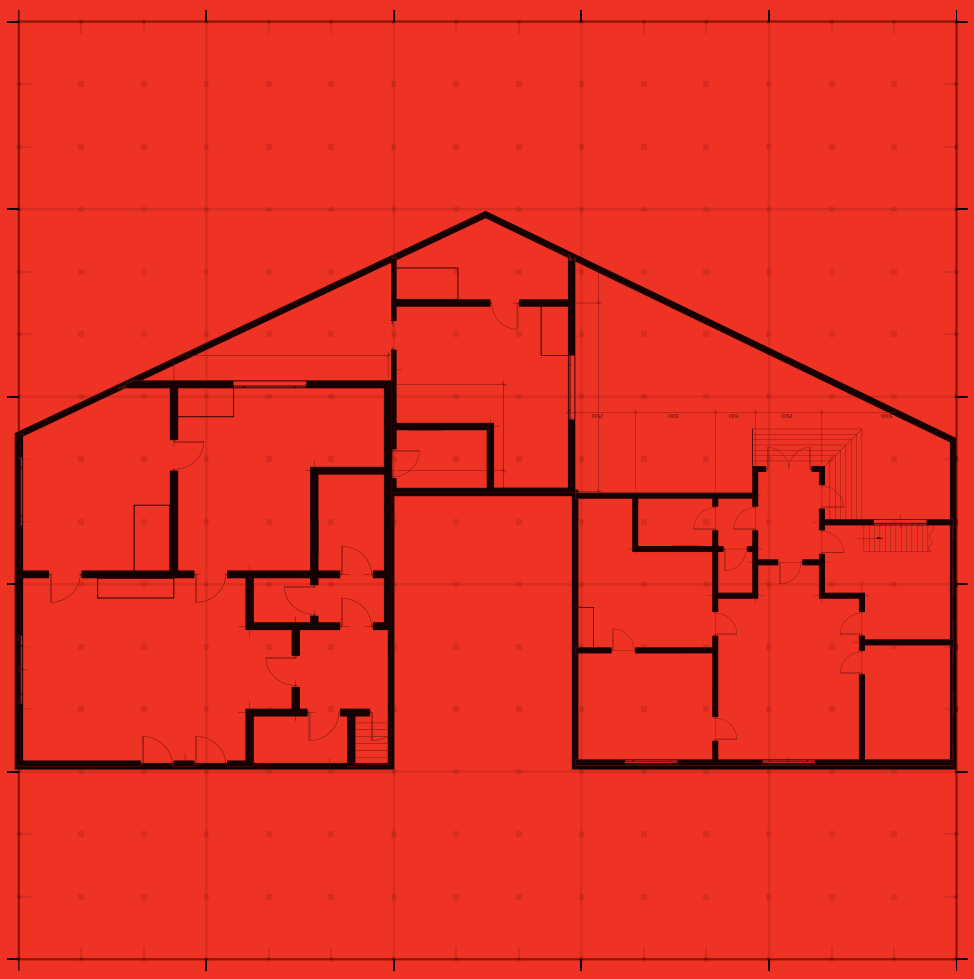
Established in May 2009, TALC is a private finance company operating within the diversified financial sector focusing on consumer finance. Based in Khartoum, Sudan, TALC provides Islamic financing through leasing and Murabaha for both the corporate and retail sectors with focus on corporates.

Salah Aldin Nazlawi, General Manager of TALC commented, "Path Solutions was a clear choice for us owing to the solution's success across Sudan along with the speed and scalability it offers. We are confident that this technologically advanced financing solution will help us to build an automated platform that allows us to simplify the current processes and better serve our customers".

Path Solutions implemented its award-winning solution in record time, which will deliver significant operational benefits for TALC. The finance solution will enable faster decision making and managing the day-to-day operational challenges faced by TALC effectively and efficiently; this includes corporate facility origination, contract execution, collection and legal follow-up, general ledger, revenue accounting along with value-added features like real-time payment acknowledgement and enhanced security, all while streamlining processes and reducing the turnaround time.

Osama Touny, Senior Vice President, Path Solutions, said, "Constant innovation and upgradation of the technological infrastructure of financial institutions is imperative in today's times. We are glad to support TALC's vision of a centralized finance solution allowing them to evaluate and automate the creditworthiness process to help speed up credit facilities approval, and therefore efficiently manage payments, and optimize liquidity. We are confident that they have invested in the right technology and believe our solution will help them in their journey of IT-enabled business transformation. We look forward to a continued flow of great opportunities in the Sudanese market for similar solutions".

This successful implementation reinforces Path Solutions' position in the Sudanese market. The company is working closely with its clients in Sudan through its local support office. Path Solutions has also offices in Kuwait, Bahrain, UAE, KSA, Lebanon, Egypt, Pakistan, India, Indonesia, Malaysia and UK.



THE PERFECT PLAN FOR EVERY HOME

With 30,371 m² of appliances, electronics and accessories,
you're bound to find the right piece to complete your design.

1512 KHOURY HOME

إنجازاتها متميزة وضعتها على مسار التطوّر الريادي

د. خالد البياري (مجموعة الإتصالات السعودية- STC):

لشركات الإتصالات دور كبير في إطلاق مدن وحكومات ذكية



تواصل مجموعة الإتصالات السعودية لتقنية المعلومات والعمليات STC استثماراتها في البنية التحتية والشبكات المتطورة والتقنيات الجديدة بهدف توفير أفضل الخدمات لعملائها، وقد استطاعت تحقيق انجازات متميزة وضعتها على مسار التطور الريادي بين شركات الإتصالات المنافسة على مستوى المنطقة والشرق الأوسط.

النائب الأعلى لرئيس المجموعة الدكتور خالد البياري المشهود له بخبراته الطويلة في عالم الإتصالات والمطلع على حيثيات ومشكلات القطاع في المنطقة وصاحب النظرة الثاقبة في المعالجات رأى ان لشركات الإتصالات دوراً حيوياً في عملية المشاركة بالمبادرات الهادفة الى إطلاق مدن وحكومات ذكية، وأشار الى دور كبير لـ STC في دعم قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة، مبدياً الحرص على تأدية دورها أيضاً في مجال المسؤولية الاجتماعية من خلال إطلاق مبادرات موجهة لقطاعات مختلفة، مؤكداً مواكبة الشركة لجميع التطورات في ما يتعلق بالجيل الخامس.

دور مؤثر في الإقتصاد

■ الى أي مدى تواكب مجموعة STC مفهوم التقنيات الذكية وماذا تقدمون في هذا المجال؟

– لشركات الإتصالات دور حيوي في عملية المشاركة بالمبادرات الهادفة الى إطلاق مدن وحكومات ذكية، بحيث انه في نهاية المطاف تعتمد هذه المبادرات على ايجاد بنية تحتية متطورة قادرة على إيصال هذه الخدمات الى المستخدمين، ومن هذا المنطلق بدأنا تركيز استثماراتنا، ليس فقط على مستوى الشبكات لتوفير الخدمات الذكية، إنما من خلال التعاون مع شركاء بهدف تأدية دور مهم في تقديم خدمات ذكية، سواء للأفراد أو الشركات أو للقطاع الحكومي. وفي سياق متصل فإن لـ STC دوراً كبيراً في دعم قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة وقد أضحى مؤثراً بالإقتصاد نظراً لتطويره منتجات تلبي متطلبات هذا القطاع الحيوي.

الارتقاء بالمسؤولية الاجتماعية

■ يؤدي قطاع الإتصالات دوراً في تنمية المجتمعات، أين أنتم من هذا الدور؟

– تحرص الشركة منذ بداياتها على تأدية دور فاعل في مجال المسؤولية الاجتماعية من خلال اطلاق مبادرات كثيرة موجهة لقطاعات مختلفة كالصحة والتعليم والمؤسسات الخيرية وغيرها، وتحاول حالياً الارتقاء في المسؤولية الاجتماعية الى مستوى أعلى من خلال الحفاظ على البيئة المحيطة وبشكل خاص بيئة الموردين بغية تكوين مجموعة من الموردين المحليين الأكفياء.

تعاون مع الموزعين

■ إلى أي مدى تواكب الاتصالات السعودية موضوع تطوير الجيلين الرابع والخامس؟

– نعتبر من أوائل الشركات في المنطقة التي قدمت خدمات الجيل الرابع، وبالتالي مستوى التغطية الرفيع في الأسواق التي تتواجد فيها، سواء في السعودية، الكويت، البحرين، وبما يضاهي الخدمات المقدمة على مستوى الدول المتقدمة. وبالتأكيد سنواكب جميع التطورات في ما يتعلق بالجيل الخامس وحالياً قطاع الشبكات في المجموعة في صدد التعاون مع موزعين كي تكون STC من أوائل الشركات المقدمة لهذه الخدمات.

■ ما الذي يميّز مشاركتكم في «جيتكس» هذا العام عن السابق؟

– تمثلت مشاركتنا هذا العام بعرض رؤية STC الجديدة والتي تقوم على تقديم جميع حلول التقنية والإتصالات للأفراد والشركات والقطاعات الحكومية من خلال محطة واحدة، إضافة الى موقع STC كركيزة في قطاع الإتصالات وتقنية المعلومات من خلال الخدمات التي تقدمها لعملائها كالخدمات «السحابية» وتلك التي تتعلق بالتعليم والصحة والنقل والنفط والغاز، كما وقّعنا اتفاقيات مهمة مع عدد من الشركات الرائدة في مجالات التقنية والإتصالات الهادفة الى تطوير منتجاتنا وخدماتنا.

أفضل شركة إتصالات للعام ٢٠١٥

■ نالت الإتصالات السعودية في السنوات الأخيرة جوائز عدة، آخرها «أفضل شركة إتصالات عام ٢٠١٥، ما تعليقكم على ذلك؟

– استطاعت STC ان تحقق إنجازات متميزة وضعتها على مسار التطوّر الريادي بين شركات الإتصالات المنافسة على مستوى المنطقة والشرق الأوسط. ونيل STC عدداً من الجوائز على أسس العمل الصحيح الذي يخدم مختلف فئات العملاء، ويؤكد مواصلة حضورها البارز محلياً وخارجياً ومتابعتها لمختلف تطورات قطاع الإتصالات وتقنية المعلومات.

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة لغاية اليوم من هذا العام؟

– سجّلت مجموعة الإتصالات السعوديةخلال فترة التسعة أشهر من العام ارتفاعاً في إيرادات الشركة بما يقارب ١٠٪ وارتفاعاً في صافي الأرباح بنسبة ٣,٧٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق، وهذا يؤكد سلامة الإستراتيجية التي تبنّتها STC والتي بدأت تؤتي ثمارها.

وستواصل الشركة استثماراتها في البنية التحتية والشبكات المتطورة والتقنيات الجديدة بهدف توفير أفضل الخدمات لعملائها، إذ ان قطاع الإتصالات يمر بمرحلة تحول كبيرة تتطلب تكامل مزودي خدمات الإتصالات وتقنية المعلومات والحوسبة السحابية و«إنترنت الأشياء» من خلال استراتيجية قادرة على قيادة هذا التحوّل لما تتمتع به من مرونة عالية وسرعة استجابة كبيرة. ■

Rittal – The System.

Faster – better – everywhere.

Make IT easy.

Experience the New Generation Smart Systems for IT Infrastructure from Rittal

Keep up with the pace on innovations, increase functionality and scale the network conveniently with Rittal IT infrastructure portfolio offerings that deliver, efficiency boosting solutions for customer specific IT requirements.

Datacentre-in-a-Box



TS-IT



Compact Server Room



IT Security Room



- Scalable, System-tested security
- Multifunctional protection from physical threats

RiMatrix S



- The first mass-produced data centre
- Simply plug in and its ready to use

- NETWORKING & SERVER CABINETS
- COOLING SYSTEMS
- POWER SYSTEMS
- IT SECURITY ROOM
- MONITORING & REMOTE MANAGEMENT

For Enquiries:

Rittal Middle East FZE

PO Box 17599, Dubai, UAE | Tel: +971-4-3416855 | Email: info@rittal-middle-east.com

ENCLOSURES | POWER DISTRIBUTION | CLIMATE CONTROL | IT INFRASTRUCTURE | SOFTWARE & SERVICES

RITTAL

FRIEDHELM LOH GROUP



د. بشار حوامده (الرئيس التنفيذي في شركة مينا آيتك MENAITECH - الأردن):

ماضون في تنفيذ استراتيجيتنا المرتكزة على تطوير برمجيات وحلول الموارد البشرية

تتجه التكنولوجيا العصرية في الأردن اليوم لاعتماد قاعدة البيانات الكبرى والحوسبة السحابية وهذا ما تجهد الى تحقيقه شركة مينا آيتك MENAITECH داخل قطاع الشركات المتوسطة والصغيرة بعد اطلاقها انظمة وحلولاً للبنوك والشركات العملاقة والصغيرة.

الرئيس التنفيذي للشركة د. بشّار حوامده كشف عن تأسيسها حاضنات الأعمال العامة المساهمة في تطوير أصحاب الأفكار الشباب من الرعايا الأردنيين، وأكد مضيها في تنفيذ استراتيجية تطورها وتوسعها الإقليمي، مسلطاً الضوء على تخصصها بالحوسبة السحابية في مجال أنظمة الموارد البشرية ومتابعتها تطوير برمجيات وحلول هذه الأنظمة.

اطلقنا حاضنات الأعمال للمشاريع الصغيرة

■ أثبت قطاع التكنولوجيا تطوره الدائم والسريع في العالم، كيف تقيّمونه في المنطقة العربية عموماً وفي الأردن خصوصاً؟

– حدث تطور تكنولوجي هائل في العالم، وقد انعكس على الدول العربية التي تتبع تطبيقات هذا التطور، وقد ثبت ان الشركات التي استفادت من هذا التطور هي التي عززت الملكية الفكرية في مجال البرمجة. الى ذلك، ثمة عدد قليل من الشركات في المنطقة التي عملت على ان تكون منتجة ومبتكرة في القطاع، إذ ان الشركات العربية تعمل عادة كموزعة أو وكيلة للأنظمة والبرامج التكنولوجية. عالمنا العربي للأسف هو عالم مستهلك، إلا ان الأمر المميز الذي أوجد نوعاً من الفرص والتحديات خلال السنوات الأخيرة هو توجه البعض في المنطقة وخصوصاً في الأردن نحو الريادة في الأعمال وتوجه الشباب لتأسيس شركات صغيرة وأعمال تسهم بالتخفيف من حدة البطالة، وقد نشأت مجموعة من حاضنات الأعمال الخاصة كتلك التي اطلقناها وهي فكرة ممتازة تتلخص بذهابنا الى غرفة التجارة، وعوض ان نقوم بأعمالنا بطريقة تقليدية نطلب اعطاءنا مساحة نؤجرها بمبالغ بسيطة لرواد أصحاب الأفكار ونجهزها بشبكة إنترنت ليبدأوا بتطوير أفكارهم والإنتاج بالشكل المطلوب.

الحوسبة السحابية للموارد البشرية

■ كيف تواكبون التوجه الحاصل حالياً نحو المشاريع الصغيرة والمتوسطة؟

– أضحت نسبة ٩٥ في المئة من إجمالي الشركات في الاردن ضمن هذه الفئة. فالتكنولوجيا اليوم تتجه نحو قاعدة البيانات الكبرى والحوسبة السحابية CLOUD. بعد ان قمنا بإعداد أنظمة وحلول للبنوك والشركات العملاقة، لم يبق أمامنا سوى الأعمال والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي لا تستطيع صرف مبالغ طائلة على شراء البرامج المتخصصة التي تحتاجها. لذا ابتدعنا لها SMALL VERSION وLIGHT VERSION وقمنا بتأجيرها وقد اعتمدنا هذه الاستراتيجية، ونعمل منذ عامين على بناء «مينا لايت» وتقنية الحوسبة السحابية. وأصبح لدينا ٢٠٠ مشترك في برنامج «اللايت». بالإضافة الى ١٦٠٠ مشترك يستخدمون أدوات الشركة وبرامجها ونتوقع ان يزداد عملاء «اللايت» خلال العام المقبل ليصل الى ألف عميل.

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهكم؟

– تختلف التحديات باختلاف الأعمال، لكن لمطوّري الأنظمة والبرامج الإلكترونية تحدياتهم الخاصة المتمثلة في القدرات البشرية الكفية.

ان الافتقاد للكفايات المميّزة، يشكل لنا اكبر تحد. ثم ان الكفاءة المطلوبة إذا وجدت فهي إما عالية المستوى براتب مبالغ فيه، أو متدنية المستوى وتحتاج لتدريب وتأهيل طويلين وتعليم لغوي قبل ان تتمكن من القيام بعملها كما يجب.

مبادرة REACH

■ تعترضكم أيضاً تحديات أخرى اليوم تشكلها القرصنة الإلكترونية التي تهاجم أنظمة البنوك والمؤسسات. كيف تتعاملون معها؟

– انها مهمة العميل الذي نبيعه منتجات الحماية، ان الحوسبة السحابية شديدة الامان والحماية، غير ان هذا الخطر لا أراه داهماً في المجال التخصصي للموارد البشرية إذ ان قاعدة البيانات ليست بالحساسية ذاتها كما في البنوك، لكن التحدي الأكبر الذي نواجهه يكمن في القوانين والأنظمة المعمول بها في الدول العربية، المعرضة للتغيير بشكل فجائي ما يضعنا امام مشكلات جمة خلال ممارسة اعمالنا، ولحسن الحظ وبفضل REACH 2025 بدأت القوانين تتغير لمصلحة المستثمرين في الاردن، وهي مبادرة اطلقها جلالة الملك سابقا ونعيد احياءها حاليا والمسؤولية موزعة فيها بين الديوان الملكي ووزارة الاتصالات وجمعية «انتاج» التي أرأسها شخصيا. بفضل هذه المبادرة ستكون المملكة مركزا اقليميا لقطاع التكنولوجيا في منطقة الشرق الاوسط والمركز الامثل لتأسيس شركات متخصصة شرط الحد من القوانين والتشريعات المعقدة.

■ بصفة كونكم رئيسا لجمعية «انتاج» ما هي خططكم لتطوير القطاع؟

– ان مبادرة REACH 2025 هي من اهم الخطوات العاملة على تطوير القطاع، والجمعية تعمل على ان تبقى التشريعات والقوانين في الاردن ثابتة، كما أنها تتولى الدفاع عن القطاع وتشجع الشركات على الملكية الفكرية وتطوير الانظمة. ونحن نشجع الشباب من الرياديين واصحاب الافكار في مضمار تقنية المعلومات والانترنت على تأسيس مشاريعهم الخاصة التي يمكن ان تتحول الى شركات كبرى وعلامات تجارية متميزة . نريد منتجات طورتها عقول اردنية وتعتمد على عنصر الملكية الفكرية، وفي هذا الاطار نعقد في الجمعية اجتماعا اسبوعيا مع اصحاب الافكار الذين يطمحون لتطوير شركات في المجال التكنولوجي ونقدم لهم النصح والمشورة.

■ ما هي اهم النتائج التي حققتها شركة «مينا ايتك» حتى الآن؟

– نعتبر حاليا اهم مزود محلي لنظام الحوسبة السحابية المستخدم في ادارة الموارد البشرية وقد حققنا نجاحا هائلا في هذا المضمار، لقد طورنا برمجياتنا لتشمل اعمال «اللايت» كما اوجدنا منصة MENA IP للحوسبة السحابية التي تتيح للشركات الصغيرة والمتوسطة استخدام برمجيات تتمتع بملكية فكرية من انتاج «مينا ايتك» وذلك عبر الانترنت بديلا عن الطرق التقليدية في شراء وتبني واستخدام البرمجيات. كما ان الشركة ماضية في تنفيذ استراتيجية تطورها وتوسعها الاقليمي، حيث لدينا مكتب في دبي الى جانب شركة محلية، ومكتب في قطر وشراكة في الكويت مع احدى الشركات. كما اسسنا «مينا ايتك» – الكويت، واطلقنا منتجات جديدة في الحوسبة السحابية.■



ARE YOU AN **IT** FRESH GRADUATE FROM **THE GULF**?

DO YOU WANT TO START AN EXCITING **CAREER** AS AN **INFORMATION TECHNOLOGY PROFESSIONAL** OR **ENTREPRENEUR**?

THEN ibdaa IS FOR YOU!

IBDAA is EXCEED IT's latest nationalisation initiative targeting GCC fresh graduates. From entrepreneurship to exciting job opportunities, IBDAA is designed to help you kickstart your career in the exciting world Information Technology!

Send your details to **ibdaa@exceedgulf.com** for details and registration.

ready... set... ibdaa!

EXCEED
IT SERVICES & TRAINING

/Exceedgulf @ExceedGulf www.exceedgulf.com

راني الصدي

(مركز الأنظمة الإلكترونية والمعلومات في حكومة أبوظبي):

حريصون على تقديم خدمات حكومية رقمية مبتكرة



تحدث مدير الاتصال والعلاقات العامة في مركز الأنظمة والمعلومات في حكومة أبوظبي، الجهة الحكومية المسؤولة عن أجندة تكنولوجيا المعلومات والاتصال في إمارة أبوظبي **راني الصدي** عن تنفيذ فكرة الحكومة الذكية من خلال المنصة الموحدة لحكومة أبوظبي والمتضمنة أكثر من ١١٠٠ خدمة. وتعكس المنصة خدمات كل جهات ودوائر الحكومة.

وأوضح ان المركز يتوجه بهذا التطبيق الى كل سكان أبوظبي والإمارات والى كل من يود الاستثمار في الإمارة، وتحديداً الى فئات أربع:

أولاً: المواطنون الذين لديهم في المنصة خدمات مختصة بهم مثل خدمة الأراضي التي تقدمها البلدية لهم.

ثانياً: للمقيمين في أبوظبي حيث يوجد خدمات بإمكانهم الاستفادة منها مثل خدمات تجديد الملكية، الإقامة، دفع المخالفات، فواتير الماء والكهرباء.

ونركز هنا على خدمة المعاملات أكثر من خدمة المعلومات التي تتضمن أكثر من ١١٠٠ خدمة وكل هذه الخدمات التفاعلية تتم عبر المحمول.

الشريحة الثالثة التي نتوجه اليها من خلال المنصة فهي شريحة الأعمال حيث تقدم دائرة التنمية الإقتصادية من خلال المنصة خدمات متعلقة بالمستثمرين. وهي تضع بتصرفهم كل القوانين والمعلومات الخاصة بهذا الشأن. كما انها تضع تطبيقاً خاصاً لإقامة عمل ما في أبوظبي. تطبيق سهل جداً لا يتطلب سوى النقر مرتين DOUBLE CLICK ومن ثم الولوج الى المشروع. وهذه الخطوة تتم عبر المحمول فقط.

أما الشريحة الرابعة فهي شريحة السياح الذين يقصدون الإمارة للتعرف على معالمها السياحية ويطلبون خدمات مختلفة تتعلق بالمراكز التجارية والفنادق والمطاعم والمناسبات في الإمارة، بالإضافة الى أحدث التنزيلات وغيرها..

وأبدى **الصدي** حرصه الكبير على تقديم خدمات حكومية رقمية مبتكرة من خلال قنوات متعددة الى جانب تطوير المعايير والسياسات وبناء الأسس لمجتمع ناجح في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات للوصول الى حكومة ذكية رائدة قائمة على الابتكار والإبداع وتخدم أطياف المجتمع كافة.

جوزف نجار (شركة ريتال RITTAL – الشرق الأوسط):

حلولنا فعّالة وذكية ترضي عملاءنا



اشتهرت شركة ريتال RITTAL بريادتها في توفير الأنظمة المتلائمة مع توزيع الطاقة والتحكم بالحرارة ووضع البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات والبرمجيات والخدمات.

مدير عام الشركة والعضو المنتدب **جوزف نجار** أوضح ان الشركة تركز على الحلول الذكية التي تعتبر مهمة وأساسية بالنسبة الى العملاء في المنطقة، نظراً الى حاجة عدد من المشاريع الى مراكز معلومات صغيرة مثل SMART PACKAGE SOLUTIONS وهي حلول متكاملة مصنعة في ألمانيا، وبعد الاطلاع على احتياجات السوق قررنا تقديم حلول متخصصة فعالة وتنافسية لإرضاء عملائنا، بالإضافة الى منظومة RIMATRIX-S التي نشتهر بها وهي تحمل شهادة TUV العالمية.

وذكّر **نجار** بحلول الشركة الأمنية، ومن بينها وحدات مركز البيانات الدقيقة DATA CENTER MICRO وهو نظام أمني يوفر الحماية ضد التهديدات المحتملة التي قد يسببها المعتدون على التكنولوجيا، وغرفة أمن تكنولوجيا المعلومات IT SECURITY ROOM التي ستعزز الحماية لمركز البيانات بأكمله.

وأشار الى ان الحريق والتخريب والإنفجارات والغازات السامة والاختراقات الممنوعة والتداخل الكهرومغناطيسي، وغيرها من العوائق قد تصيب البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات التي تعد أساسية لاستمرارية الأعمال لا سيّما ان موضوع الحماية بات يحظى بأهمية كبرى في الشرق الأوسط وافريقيا مؤكدا حضور «ريتال» في معظم دول الشرق الأوسط.

بحضور الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم

اطلاق بوابة المعرفة للجميع من تصميم IDS



تم اطلاق قمة المعرفة لعام ٢٠١٥ في شهر كانون الاول (ديسمبر) الماضي في دبي تحت شعار «الطريق الى الابتكار» وقام الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**، نائب رئيس الدولة ورئيس مجلس وزراء دولة الامارات العربية المتحدة وحاكم دبي بافتتاح القمة. كما وشارك في الافتتاح مجموعة كبيرة من المتحدثين الدوليين واصحاب النفوذ والمعرفة والمبدعين والعلماء ومن ابرزهم **جوردون براون**، رئيس الوزراء البريطاني السابق، و**ستيف وزنياك**، الشريك المؤسس لشركة أبل.

وقد تم اطلاق بوابة المعرفة للجميع وهي الموقع الالكتروني للمعرفة العربية KNOWLEDGE 4 ALL الذي صممته شركة IDS بالكامل، وستشكل البوابة مرجعية لجميع المعنيين بالشأن المعرفي من باحثين واكاديميين ومؤسسات مجتمع مدني وغيرهم، وستزودهم بكل البيانات والابحاث حول المعرفة والتنمية. وعلّق مدير المشروع في شركة IDS، **محمد همدر**، عن فخره بالمشاركة في انجاز الموقع قائلا: «نحن في شركة IDS فخورون بانجاز بوابة الكترونية لنشر مؤشر المعرفة لقياس ستة مجالات معرفية هي التعليم ما قبل الجامعي، والتعليم الجامعي، التعليم والتدريب المهني، البحث والتطوير والابتكار، وتكنولوجيا المعلومات والاتصال، والمجال الاقتصادي».

SAMSUNG

Galaxy Note5



NEXT IS NOW

CTC CERTIFIED BY ISO 9001: 2008

Call our Hotline: 01.484999
Visit us at www.samsungctc.com

To Know More
Samsung Lebanon

DOWNLOAD SAMSUNG CTC APP!

في الحب وفي محبة المال



بقلم ضحى عبد الخالق
خبيرة في تكنولوجيا المعلومات
المديرة العامة لشركة ESKADENIA

يقبع في قلب مبدأ حتميّة الارتقاء والتطور قوّة وثبات أفكار بعينها، أو ضعفها. وفي موضوع ثراء الأمم والشعوب والأفراد، ترتكز بعض نظريّات الثراء على سطوة «الفكرة»، ولتُقدّم الحال الاقتصاديّة كحالة نفسيّة بالدرجة الأولى! بمعنى أنّ بالإمكان السيطرة على الوضع الاقتصادي العام أو عكسه بقوّة إدارة العقل أولا، وبالعمل الشاق ثانيا. وعبر ما يُدعى «قانون الجاذبيّة الخاص بالمال والأشخاص»، تصبح نتيجة الفكرة حقيقة واقعة على الأرض بقوّة الاحتفاظ، أي يُصبح من «يُفكّر» بأنه غنيٌ غنيّاً، ومن «يعتقدُ» بأنه فقير فقيرا.

وفي الرواية الدينيّة ما قد يقع على المسمع باعتباره حظا عاثرا في موضوع سعي الأفراد والأمم نحو الثراء، من مثل «مُرُورَ جَمَل مِنْ ثَقْبِ إِبْرَةٍ أَيْسَرُ مِنْ أَنْ يَدْخُلَ غَنِيٌّ إِلَى مَلَكُوتِ الله» (إنجيل متى ١٩). وفي رسالة بولس إلى العبرانيين قيل: «مَحَبَّةَ الْمَالِ أَصْلٌ لِكُلِّ الشُّرُورِ». وقد سعت الجماعة المسلمة بداية نحو نظام اقتصادي قوامه الإنفاق والزكاة وتمويل النظم، وقاومت فكر «الكنز» ورموزه. كما نعلم أن «أكرم النّاس عند الله أتقاهُم» وليس أغناهم. وهي فكرة جمعيّة.

وما بين فكر الثراء والكنز، ورواية الرُّهد، تُفيد الدراسات بأن ضريبة الدخل عندنا في الأردن هي الأقل دوليّا، بما لا يزيد على ٣ ٪ تقريبا من الناتج المحلي الإجمالي! وقد مرّت هذه النسبة المُعقّدة بلا نقاش في الأشهر المُنصرمة بعد إعلانها، فقط لكي نقفز إلى نظريّة المؤامرة عقب التشخيص بأن الهدف هو إفقارنا وتجويعنا. وأن الحكومة خلف ما تبقّى من دنانيرنا. وظلت هذه «الحقيقة» العجيبة من دون نقاش مستفيض من قبل نخب الاقتصاد، وأثر ذلك على وضع الثراء العام في الأردن.

الواقع أن لا أحد يُحب الضرائب. ومن الصعب لأحد أن يُروّج لفرضها. لكن واقع الحال هو أنّ كثيراً من الأردنيين لا يدفعون الضريبة و / أو الزكاة على مداخيلهم، وهذه حقيقة. ما يستدعي نقاشا أوسع وتحليلا أصدق للأسباب الكامنة وراء ذلك.

من بين هذه الأسباب، بالطبع، إجابات حاضرة في تاريخ الدولة الأردنية الراعية، أو في الإدارة وتوزيع الثروة. كما تشير نسب المشاركة المتدنيّة إلى الخلل في آليّات ووتيرة التحصيل من الشريحة ذاتها، أي من دون الحاجة الى إيقاع ضرائب أو استحداث شرائح جديدة. وبتقدير الخبراء، قدّمت حكومة الرئيس د. **عبدالله النسور** نموذجا متعاطفا، عبر التوسّع المدروس في الإعفاءات الضريبيّة، ما خفّف على الأفراد وعلى قطاعات بعينها. لتبقى الخلاصة، إذاً، أنّ من بين من يرفض التكليف الضريبيّ على الدخل إما من لا يملك المال وهذا له إعفاء، أو من يحب المال كثيرا، أو من يكره المال والحكومة معا، وهذا شائك.

وفي محور العمل والإنتاجيّة، تفيد الإحصاءات أيضا بأن ثمانية أشخاص يعيلهم شخص واحد في الأردن، وأن من بين هؤلاء من لا يُحب المال كفاية للعمل على جنيه! وأن النساء لا يعملن في الأردن لأسباب وارد منها الحب أيضا، بما يحمل هذا من صعوبات للمكوّن المُنتج في المجتمع.

وفي محور تقييم الأصول، حدّثتني مواطنة أجنبيّة كم أنها تحب الأردن. وبالسؤال عن السبب قالت أنها تشرب عصير البرتقال الطازج في الصباح من صندوق اشترته بالكامل ببضعة دنانير، في الوقت الذي يُقسم في بلادها الخيار بالنصف لتشتريه بضعف المبلغ، وأنّها تحبُ كرم وسخاء الأردنيين. وهي إجابة تُشير إلى وعي الثراء وفكر الوفرة وتطبيقات ذلك من العالم الآخر.

كما يحمل كل عقد اجتماعيّ معادلته التاريخية الخاصة به التي تقع خارج معادلة محبة المال، لتلتقي بحب الوطن، وفي هذا السيناريو الأردن ليس بالبلد الفقير. كما ويقتضي فكر العدل اليوم القبول بمبدأ المسؤولية المالية الصارمة والمتبادلة بين دخل الدولة ودخل المُكلّف الذي سيرضى بدورة «خبزنا كفاف يومنا» عندما يتوزّع الإنفاق في دروب النماء، ويظهر بجودة الخدمات.

وعندما يحبّ الناس أوطانهم، فإنهم يدركون أن السلف يدفع فقط لكي يحصد من بعده الخلف. وبتقديري، فإن المجتمعات العربية لا تدفع الضريبة على الدخل لأنها تُحب المال كثيرا، ولكن لكل الأسباب الخاطئة!

Request a Demo!

ESKADENIA SOFTWARE

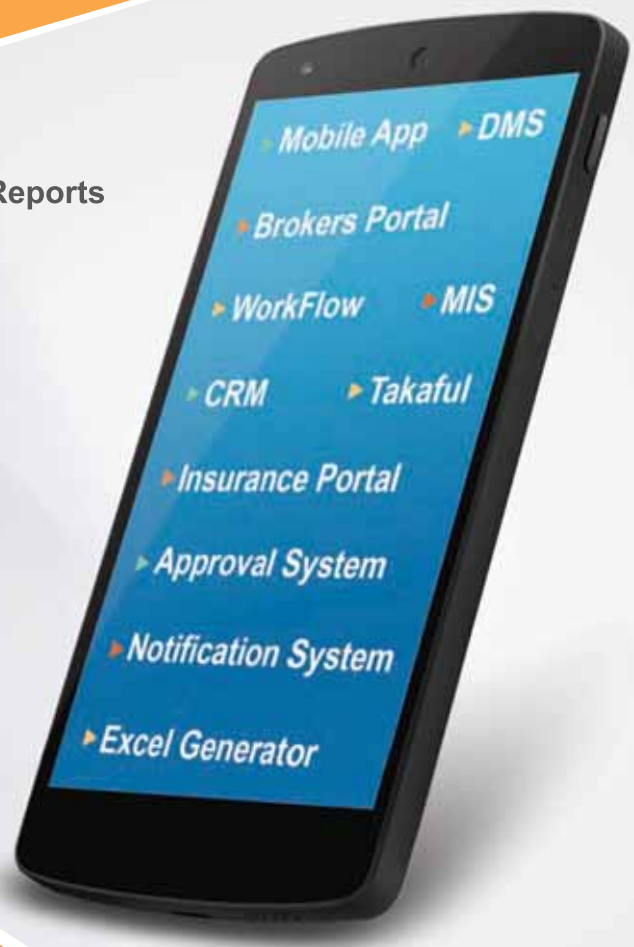
Innovations for The Insurance Industry

CMMI LEVEL 3

ESKA® Insures is a comprehensive suite consisting of Software Products tailored to meet the largest set of business requirements for the smart insurance companies.

ESKA® Insures

- Screen Reports
- Dashboards
- Financial
- Collection
- Report Manager
- Human Resources



- General Insurance
- Medical Insurance
- Travel Insurance
- Banc-Assurance
- Life Insurance
- Takaful Insurance

www.eskadenia.com

Contact shadi@eskadenia.com or sales@eskadenia.com

scan here

One Business Community... Equal Opportunity
مجتمع عمل واحد... فرص متساوية

ESKADENIA Software

@ESKADENIANews

ESK/WA-14:0012 Uen

ESKADENIA, ESKA® Insures, ESKA® Docs, ESKADENIA® Business Manager, ESKADENIA® Workflow, and ESKADENIA® CRM are registered trademarks of ESKADENIA Software.

محمد الخطيب

مجموعة باث سوليوشنز PATH SOLUTIONS GROUP:



على المؤسسات المالية ركوب موجة الرقمنة في ظل إقتصاد قائم على تكنولوجيا المعلومات والثورة الرقمية

تعد مجموعة باث سوليوشنز رائدة عالميًا في توفير الأنظمة الخاصة بالخدمات المصرفية الإسلامية الأساسيّة التي تتسم بتقنيّة عالية والمتوافقة مع الشريعة الإسلامية، وتصب تركيزها على منطقة الخليج العربي والشرق الأوسط بالاضافة الى دول شمال أفريقيا وشرق آسيا.

رئيس مجلس ادارة المجموعة ورئيسها التنفيذي محمد الخطيب يرى أن هناك الكثير من الفرص المتاحة لتأدية دور ريادي في التمويل الإسلامي داخل دول شمال أفريقيا تحديداً، وأشار الى الضغوطات التنافسية التي تعانيها المؤسسات المصرفية والمالية في تقديم أقنية وآليات توزيع إلكترونية متطورة لخدماتها المصرفية والمالية على مدار الساعة، مذكراً أنّ الحلول البرمجية التي تصممها باث سوليوشنز تسمح للمؤسسات المصرفية والمالية الإسلامية بمواكبة التطور وتعزيز قدراتها التنافسية والصمود في عالم باتت فيه الثورة الإلكترونية محرّكاً رئيسياً لنموّها وتحقيقها التفوّق.

■ علام ركزت استراتيجيتكم في منطقة الشرق الاوسط خلال عام ٢٠١٥؟

– تركزت استراتيجية عملنا على تقديم حلول وخدمات البرمجيات المتطورة تقنياً والمتوافقة مع الشريعة الاسلامية، والتي من شأنها تعزيز موقع باث سوليوشنز في السوق كشركة رائدة بلا منازع في مجال تقديم مثل هذه الحلول والخدمات عالمياً.

جغرافياً، تركز اهتمامنا خلال هذه السنة على منطقة شمال أفريقيا، حيث قمنا برصدٍ دقيقٍ لاتجاهات قطاع الصناعة المالية الاسلامية في بلدان مثل تونس، المغرب والجزائر بهدف تلبية متطلبات أسواقها في حقل تكنولوجيا المعلومات، وكان قد تمّ الاعلان عن اصلاحٍ رئيسيٍ في المغرب خلال هذه السنة بدأ بعمليةٍ تعديلٍ القوانين المصرفية للسماح باقامة وتأسيس بنوك اسلامية، ولا تزال بلدان شمال أفريقيا في مراحل النمو المبكر وبعيدة كل البعد عن تحقيق الاستغلال العقلاني التام لقدراتها في هذا القطاع. لذا، هناك الكثير من الفرص المتاحة امامنا لنمو التمويل الاسلامي فيها.

ضغوطات تنافسية

■ هلا وضعتنا في صورة قطاعات نمو الاعمال في الصناعة المصرفية والمالية التي تسعى اليها شركتكم؟

– تتركز عملياتنا على قطاع معين يعمل على تطوير الأنظمة الخاصة بالخدمات المصرفية الإسلامية الأساسيّة.

وثمة مجالان يشهدان نمواً هائلاً؛ الاول، القطاع المصرفي الذي يعيش ثورة تكنولوجية حيث يتوقع العميل تنفيذ متطلباته المصرفية في أيّ وقت ومكان، الامر الذي يشكل ضغطاً هائلاً على المؤسسات المالية بتقديم خدمات مصرفية متوافرة عبر القنوات الرقمية مثل الخدمات المصرفية عبر الانترنت، الخدمات المصرفية عبر الجوّال، خدمات الفروع الإلكترونية، الخ...

المجال الثاني، المؤسسات المالية التي تعاني ضغوطاً تنظيمية ومنافسة، ما يدفعها الى تعميق فهمها لاعمالها والاستعانة بتحليل البيانات وادارة المخاطر اللذين يعتبران من النقاط الحاسمة في نجاحها.

حلول شاملة

■ ما هي الحلول التي تقدمونها لمنطقة الشرق الأوسط وما الذي يميزكم عن غيركم من مزودي الحلول؟

– نمو أي نموذج عمل جديد في قطاع التمويل يعتمد اعتماداً كبيراً على توافر التكنولوجيا المناسبة لتلبية توقعات واحتياجات العملاء. وكانت باث سوليوشنز رائدة عالمياً في مجال تزويد الخدمات والبرمجيات المتكاملة لقطاع الخدمات المالية الإسلامية التي تتسم بتقنيّة عالية والمتوافقة مع الشريعة الإسلامية، مما يسمح للمؤسسات المصرفية الإسلامية باختراق السوق بطريقة سريعة، فضلاً عن ادارة المخاطر والامتثال ضمن احكام الشريعة الاسلامية.

وتشمل حلولنا المصرفية الاسلامية:

– الامتثال الكامل لقواعد الشريعة الاسلامية ومعايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI) والمبادئ التوجيهية الواردة من قبل مجلس الخدمات المالية الإسلامية (IFSB)، وغيرها من قرارات الهيئات الشرعية.

– تغطية لجميع خطوط الاعمال مثل الاستثمار والتمويل، المدفوعات، ادارة الخزينة، الخدمات المصرفية الالكترونية، التمويل التجاري، ادارة المخاطر والتقارير التنظيمية.

– توفير محرك توزيع الارباح الذي يساهم في تحقيق المرونة، خطط تقاسم الارباح، تخصيص وتوزيع عائدات الاحتياطيات.

– تقديم الدعم لمختلف الادوات الاسلامية مثل عقود المرابحة، والمشاركة، والمضاربة، والاستصناع، والاجارة، والصناديق العقارية، بالاضافة الى منتجات معقدة للغاية مثل الصكوك والسلع والمنتجات المالية المهيكلة.

– القدرة على اطلاق منتجات مصرفية اسلامية جديدة في الوقت المناسب وبطريقة فعالة.

– ادارة حساب الزكاة الذي يعد الزامياً بموجب أحكام الشريعة الإسلامية.

نحن نؤمن أنه على أي مؤسسة اسلامية الاستثمار في تكنولوجيا المعلومات لمواكبة الثورة المعلوماتية. ويبقى انّ تأييد مركز ديلويت لإستشارات التمويل الإسلامي (Deloitte Islamic Finance Knowledge Center) صحّة إمتثال نظام الشركة للخدمات المصرفية

الإسلامية الأساسية لمبادئ الشريعة ولمعايير المحاسبة الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية يؤكد مرّة بعد على أنّ النظام الخاص بشركة باث سوليوشنز، وكافة العمليات الإسلامية وإجراءاتها وسير عملها، ناهيك عن العقود والقيود المحاسبية المناسبة، تمتثل كلها مجتمعة، لأحكام الشريعة الإسلامية، ما يزيد من ثقة المصارف الإسلامية والمؤسسات المالية بالحلول والخدمات البرمجية التي تقدّمها.

التحوّل الرقمي

■ ما هي التحديات التي تواجه قطاعي المصارف والخدمات المالية في منطقة الشرق الاوسط؟

– يشهد قطاع الخدمات المالية تغييرات هيكلية وتنظيمية كبيرة نتيجة لتغيّر سلوك العملاء، وقنوات الانتشار ورقمنة العمليات عموماً. وتستجيب المؤسسات المالية لهذه التغيّرات عن طريق استثمارات كبيرة في النظم المصرفية الاساسية، القنوات الرقمية، فضلاً عن تحليل البيانات للتأكد من قدرتها التنافسية. بالاضافة الى ذلك، على المؤسسات المالية ركوب موجة الرقمنة في ظل إقتصاد قائم على تكنولوجيا المعلومات والثورة الرقمية. وعلى الرغم من أنّ التحوّل الرقمي يمثل اولوية بالنسبة لمعظم المؤسسات المالية في منطقة الشرق الاوسط، فإن الواقع يثبت انه لا يزال هناك بعض العمل الذي يجب القيام به في هذا مجال بالاضافة الى العمليات الاساسية التي غالباً ما يتمّ التغاضي عنها.

نحن في باث سوليوشنز نساعد المؤسسات المالية على النجاح في عصر الرقمنة، مع الشروع في مبادرة خفض التكاليف من أجل تحقيق الكفاءة المستدامة، وبالتالي دعم أي مؤسسة مالية في خطواتها لتصبح فاعلة في المستقبل.■

باث سوليوشنز تحوز على جائزة «أفضل شركة في قطاع تكنولوجيا المعلومات للتمويل الإسلامي» لعام ٢٠١٥

تمّ الإعلان عن شركة باث سوليوشنز (Path Solutions)، المزوّد العالمي للحلول البرمجية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية وللخدمات البرمجية كـ«أفضل شركة في قطاع تكنولوجيا المعلومات للتمويل الإسلامي» في خلال حفل توزيع جوائز منتدى التمويل الإسلامي (KLIFF) لعام ٢٠١٥ الذي جرى في شهر كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٥ في كوالالمبور، ماليزيا.

أضف على ذلك أنّه أتى تصنيف شركة باث سوليوشنز كـ«أفضل شركة في قطاع تكنولوجيا المعلومات للتمويل الإسلامي» نتيجة لإدراك لجنة الحكم أنّ التزام الشركة المستمر بتعزيز المؤسسات المالية الإسلامية وتزويدها بالحلول البرمجية ذات المعايير العالمية وتوسيع رقعة انتشارها لتطال كافة قطاعات الخدمات المالية الإسلامية، هما العاملان الأساسيان في نجاحها وتألقها.

مديرة المبيعات والمسؤولة عن المبادرات الاستراتيجية المالية الإسلامية في شركة باث سوليوشنز، السيدة **روحانا عبد المنعم** قالت: «يجسّد هذا التكريم نجاحنا والتزامنا بتوفير الخدمات والحلول البرمجية الأكثر ابتكاراً والمتوافقة مع الشريعة الإسلامية لعملائنا في عالم الخدمات المالية الشائك والسريع التطور»، أضافت: «تمحور تركيزنا بشكل ملحوظ في العامين المنصرمين على البحث والتطوير المتنامين بغية القيام باستثمارات توفّر حلولاً تقنية قيمّة للمؤسسات المالية الإسلامية التي تتمتع برؤية مستقبلية وتفكير سبّاق على الصعيد العالمي».

بدر بو هناد (سلطة واحة دبي للسيليكون DSOA)

الواحة أحد المساهمين الأساسيين في مبادرة «دبي عاصمة للاقتصاد الإسلامي»



تنشط واحة دبي للسيليكون، المنطقة الحرة التكنولوجية المتكاملة والمملوكة بالكامل من قبل حكومة دبي، كمجمع تكنولوجي للشركات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة التي تسعى إلى تأسيس مقرات لها في إمارة دبي. وقد تم تصميمها لتوفر للشركات مجموعة كبيرة من المزايا القيمة التي تسهل تأسيس الأعمال وتشمل بنية تحتية متطورة بالإضافة إلى أرقى مستويات خدمات الأعمال ودعم الأعمال الناشئة وريادة الأعمال.

توقع بدر بوهناد، نائب رئيس أول الإستراتيجية وتكنولوجيا المعلومات والإتصالات ورئيس مشروع الاقتصاد الاسلامي الرقمي في سلطة واحة دبي للسيليكون، نمو الإقتصاد الإسلامي الرقمي لتصل قيمته الى ٢٧٧ مليار دولار بحلول العام ٢٠٢٠ بحسب نتائج النسخة الأولى من تقرير «واقع وآفاق الاقتصاد الإسلامي الرقمي ٢٠١٥» الذي أعدته سلطة واحة دبي للسيليكون بالتعاون مع «توموسن رويترز» ومؤسسة «دينار ستاندرد».

■ ما هي أهم مساهمات واحة دبي للسيليكون في دعم استراتيجية الإقتصاد الإسلامي؟

– تعتبر واحة دبي للسيليكون أحد المساهمين الأساسيين في مبادرة إعلان دبي عاصمة للإقتصاد الإسلامي على مستوى المحتوى الرقمي، وثمة سعي الى تأسيس مركز خاص للشباب الذين يدعمون تحويل دبي عاصمة للإقتصاد الإسلامي الرقمي، ومن أجل ذلك أنشئ مركز دبي التكنولوجي لريادة الأعمال (ديتك DTEC) أكبر مراكز العمل المشترك الخاص برواد أعمال التكنولوجيا في المنطقة والذي يضم أكثر من ٣٥٠ محطة عمل مكتبية.

ويأتي هذا المركز كجزء من بيئة حاضنة يعمل فيها رواد الأعمال على تعزيز أوضاع شركاتهم. بالإضافة الى ذلك، أطلقنا تقريراً خاصاً حول واقع الإقتصاد الرقمي الإسلامي توخياً لعرض الدراسات حول الإقتصاد الإسلامي الرقمي في العالم.

دعم مشاريع الإقتصاد الرقمي

– مما لا شك فيه ان التكنولوجيا تلامس كل المعايير المتوافرة في الإقتصاد الإسلامي، وبالتالي لا يمكن عزلها، فالإقتصاد الإسلامي الرقمي يشكل نسبة ٦ في المئة من الإقتصاد الرقمي العالمي ومن المنتظر ان تنمو قيمته من ١٧٠ مليار دولار ليصل خلال سنة ٢٠٢٠ الى ٢٧٧ ملياراً، وهذا بذاته فرصة مهمة بالنسبة الينا. لذا يتركز دورنا على دعم المشاريع المتعلقة بالإقتصاد الرقمي وتعريف المجتمعات بمدى أهميته.■



انطوان شرفان

(رئيس جمعية مستوردي الأدوات المنزلية والكهربائية في لبنان ورئيس مجموعة AC HOLDING):

مستقبل القطاع الاقتصادي مرتبط ارتباطا وثيقا بمستقبل البلد والعائق السياسي هو الابرز حاليا

على الرغم من الظروف الصعبة التي تعصف بلبنان على الصعد كافة ليس اقلها الاقتصادية والتجارية، مر رجل الاعمال اللبناني انطوان شرفان بمراحل عدة من التطور، وعرف كيف يحافظ على شركاته وسمعته ولم يستسلم حتى لجهة الصعوبات الموجودة في السوق.

ويقول شرفان وهو رئيس جمعية مستوردي الادوات المنزلية والكهربائية في لبنان ورئيس مجموعة AC HOLDING في حديث لـ«البيان الاقتصادية»: ان الوضع الاقتصادي آخذ بالتراجع سنة بعد سنة، في ظل غياب النمو، واقع دفع ببعض الشركات للتخفيف من اعمالها، بما فيها الاستغناء عن بعض موظفيها لافتا الى ان الموظف الذي خسر وظيفته بات يواجه صعوبة في ايجاد وظيفة اخرى.

ويختم مؤكدا بأن الاقتصاد اللبناني مرتبط بالحل السياسي في لبنان، كما وان مستقبل القطاع الاقتصادي مرتبط ارتباطا وثيقا بمستقبل البلد.

■ كيف تقيّمون الوضع الإقتصادي في لبنان في ظل الظروف غير المستقرة في المنطقة؟

– يتراجع الوضع الإقتصادي سنة بعد أخرى في لبنان، ولا يوجد أي نمو. وفي ظل هذا التراجع عمدت بعض الشركات للتخفيف من أعمالها، والاستغناء عن بعض موظفيها، وهذا لا يعني انها أفلست، لكنها تحاول التخفيف من مصاريفها التي أصبحت باهظة في ظل انخفاض مبيعاتها. كما ان الموظف الذي خسر وظيفته بات يجد صعوبة في ايجاد وظيفة أخرى، اذ ان الفرص الوظيفية تراجعت حتى في دول الخليج التي تعاني من مشاكل جمة إثر انحدار أسعار النفط.

نواجه مشكلة التهريب في قطاع الهواتف المحمولة

■ ما هي الخطوات التي يجب اتباعها للخروج من هذا الوضع في لبنان؟

– لقد توصلت الدولة في السابق الى مرحلة تلزيم البترول لكن ولخلافات شخصية بين الوزارات ورجالات الحكم توقف كل شيء بعدما كانت كل الأمور جاهزة ولم يبقَ إلا طرح المناقصة. لكن لو أُنجزت الأمور لكانت الشركات جاءت الى لبنان، وفتحت مكاتبها واستعانت بموظفين، ونشطت الحركة الإقتصادية، إنما وللأسف كل القطاعات اليوم في ركود.

■ كيف تتعاملون مع التهرب الضريبي والجمركي، وما مدى تأثيره على أعمالكم؟

– نحن نواجه مشكلة التهريب في قطاع الهواتف المحمولة، إذ يغرق السوق بما نسبته ٩٠٪ من المحمول المهرب، بينما النسبة بسيطة في مكيفات الهواء وشاشات التلفزة، والدولة لا تستطيع ملاحقة المهربين كما يجب، لذا انتقلنا بعملنا الى دبي، وهو يسير بشكل ممتاز. ونحن نستورد هذه البضاعة الى لبنان بكمية قليلة. لا بد من الاشارة الى ان الخزينة اللبنانية تخسر شهرياً حوالى ٣ أو ٤ ملايين دولار بسبب الهواتف المهرّبة، وبسبب القرار الذي أصدرته وزارة الإتصالات بإلغاء IMEI وقد اعترضنا على قرارها، وتقدمنا بشكوى أمام مجلس الشورى الذي حكم لصالحنا، ولم يُنفذ الحكم بعد لأن الفوضى مستمرة، ولا بد من حل يأتي من وزارة المالية لننفذ الحكم بعدها.

مجموعتنا تضم عشرات الشركات المتخصصة

■ لقد قيل ان الدولة تبحث بزيادة ضريبة TVA فما هو مفعول أو تأثير ذلك عليكم؟

– قبل تطبيق TVA استدعى رئيس الوزراء آنذاك سعد الحريري نقابات التجار وكنا من بينها، وأخبرنا بتطبيق ١٠٪ TVA، وتخفيض ضريبة الجمارك مقابلها، وقال بأن الضريبة لن تُخفض على بعض البضائع المستوردة وذلك لحماية الصناعة الوطنية. وقال أيضاً بأن الدولة ستعود وتخفض الضريبة الجمركية مستقبلاً، على ان تزيد ضريبة TVA حوالى ٢٪ أو تلغي ضريبة الجمارك نهائياً.

حالياً إذا أرادت الدولة ان تزيد ضريبة TVA فالتاجر لن يتأثر بذلك ولا يهمه الامر لانه سيزيدها على سعر البضاعة تلقائيا، وهذا سيضر بالمستهلك. وبطبيعة الحال ستتراجع المبيعات اذ ان وضع المستهلك اللبناني حاليا متعب.

■ ما هي آخر التطورات في مجموعتكم؟

– لدينا شركة CTC الموزع الحصري لشركة سامسونغ الكترونيك في لبنان، ولدينا شركة شتراكو التي بحوزتها وكالات صينية للادوات المنزلية والكهربائية. كما لدينا شركة تخزين في المرفأ وخارجه اسمها RADEC **ونملك نصفها**، كما اسسنا شركة لوجستيك جديدة، واستأجرنا ارضا في ذوق مصبح مساحتها ٢٠ الف متر مربع، ونبني حاليا مستودعات لتحويل بضائعنا ولمن يريد من التجار اليها.

كما لدينا شركة اسمها سيج SIJ تعمل في خشب المطابخ ونتعامل مع وكالات ايطالية بهذا الشأن. ايضا لدينا شركات تتعاطى بأعمال الاعلان وشركة اخرى تعمل في التسويق. هذا وأسسنا مؤخرا شركة لبناء مصنع لابتكار LIGHT PANEL الذي سيحل مكان حجر الباطون في اعمال البناء. المعروف ان المتر المربع من حجر الباطون يزن ٢,٥ طناً بينما LIGHT PANEL يزن ٦٥٠ كيلو فقط وهو ارخص سعرا واستعماله اكثر سرعة ونظافة، وهو طريقة تكنولوجية جديدة تستعمل في عدة بلدان عالمية، وقد عاينا اراضي عدة لاقامة مصنعنا وبعد ثلاثة او اربعة اشهر سنبدأ الانتاج، كما لدينا شركة اخرى تتعاطى امور الشحن الى جانب شركة سولار انرجي.

اعمالنا المنوعة تحقق التوازن بين الربح والخسارة

■ كيف كانت نتائج المجموعة خلال العام ٢٠١٥؟

– كان الوضع مقبولا، لقد نوعنا أعمالنا كي نوسع امكانياتنا، ونستفيد في كل المجالات، كما انتقلنا الى دبي حيث يسير عملنا فيها بشكل ممتاز ولدينا مصنع في الاردن واعماله جيدة، اما في سوريا فقد تعرضنا لبعض الخسائر بعد تراجع قيمة العملة في السوق لكننا حاليا لا زلنا وكلاء سامسونغ في سوريا وقد تخطينا امر الخسائر، ولدينا صالات عرض في الشام وحمص واللاذقية. والحركة التجارية هناك لا تزال موجودة رغم انها تدنت عن السابق لكن العمل جيد.

ان اعمالنا المنوعة وفي اسواق عدة تحقق لنا التعادل بين الربح والخسارة وتجعل عملنا مستمرا بشكل جيد مع ربح معقول.

■ ما هي خططكم لعام ٢٠١٦؟

– يوجد الكثير من الخطط التي سنكشف عنها عندما تصبح جاهزة، لكنني اقول بأن الاقتصاد اللبناني مرتبط بالحل السياسي في لبنان، ومستقبل القطاع الاقتصادي مرتبط ارتباطا وثيقا بمستقبل البلد. يوجد جمود حاليا والعوائق لا سيما السياسية تؤثر سلبا على كل القطاعات الاقتصادية بما فيها قطاع تجارة الالكترونيات والاجهزة الكهربائية نظرا لما عكسته الاوضاع الامنية والسياسية في المنطقة وداخل لبنان.

OOREDOO الكويت تحصد جائزة الشيخ سالم العلي الصباح جائزة المعلوماتية للابتكار

محمد آل ثاني: سنواصل تقديم أحدث المنتجات والخدمات في مجال تكنولوجيا الاتصالات



يحوطون ولي العهد الشيخ نواف الأحمد الجابر الصباح

حصدت OOREDOO للاتصالات – الكويت، احدى شركات مجموعة OOREDOO العالمية جائزة الشيخ سالم العلي الصباح المعلوماتية للابتكار، خلال حفل ضخم أقيم برعاية من صاحب السمو أمير البلاد الشيخ **صباح الأحمد الجابر الصباح** وحضوره في قصر البيان.

واحتلت OOREDOO – الكويت المرتبة الثالثة في فئة القطاع الخاص لأفضل الجهات العربية استخداماً لوسائل التواصل الاجتماعي.

وحضر الحفل وفد الشركة يترأسه المدير العام والرئيس التنفيذي لشركة OOREDOO الكويت الشيخ **محمد بن عبدالله آل ثاني**، ورئيس قطاع العمليات **هاني الكخن**، ومدير إدارة الاتصال المؤسسي **مجبل الأيوب**.

وشهد الحفل حضور ولي العهد الشيخ **نواف الأحمد الجابر الصباح**، ورئيس مجلس الأمة **مرزوق الغانم**، وعدد من الوزراء وكبار الشخصيات وضيف الشرف **بيل غيتس**، الرئيس المشارك لمؤسسة بيل وملينداغيتس.

وأعرب الشيخ **محمد بن عبدالله آل ثاني**، عن فخره واعتزازه بحصول الشركة على الجائزة، شاكراً صاحب السمو أمير البلاد والعملاء على ثقتهم وجميع القائمين على الجائزة، ومهدياً إياها لجميع العملاء.

وقال أن الجائزة تظهر حرص الشركة على تعزيز استراتيجيتها وخططها التي تعنى بالدرجة الأولى بالإستثمار بوسائل التواصل الاجتماعي، والبحث دائماً عن كل ما هو مبتكر ومميز من أجل نجاحها وكسب رضى عملائها دائماً.

ووعد **آل ثاني** العملاء دائماً بأن الشركة ستكون على اطلاع على كل ما هو جديد ومبتكر، مؤكداً انها ستواصل تقديم أحدث المنتجات والخدمات في مجال تكنولوجيا الاتصالات.

وشكر فريق العمل وسائل التواصل الاجتماعية لدى الشركة للجهود الهائلة والعمل الجاد، لتبقى مستمرة على أعلى مستوى في هذا المجال لضمان تجربة تواصل فعالة ومتميزة مع عملائها.

للوصول الى المناطق الآمنة والسياحية

"OOREDOO" تطلق تطبيق خور العديد للاستخدام في الصحراء



سعود بن ناصر آل ثاني

الرئيس التنفيذي لمجموعة Ooredoo

أطلقت "OOREDOO" تطبيق خور العديد المخصص للاستخدام في الصحراء، وذلك للمساعدة في التنقل بسهولة بين الكثبان الرملية (الطعوس) للوصول الى المناطق الآمنة والمناطق السياحية.

وسيوفر التطبيق، الذي يعتبر أول تطبيق مخصص للتنقل في الصحراء في قطر، معلومات قيمة للمستخدمين مثل الطبيعة الجغرافية وتضاريس المواقع ومواقع التخييم، وأرقام خدمات الطوارئ وأبراج إشارة شبكة سوبرنت، ليتمكن رواد الصحراء من البقاء على اتصال.

والأهم من ذلك هو ان التطبيق سيوفر للمستخدمين معلومات من الأقمار الصناعية للتنقل في الصحراء باستخدام شبكة سوبرنت من "OOREDOO" ما يوفر الطمأنينة للعائلات التي تزور المنطقة.

وتقول السيدة **فاطمة سلطان الكواري**، مديرة العلاقات العامة والخدمة المجتمعية: «تواصل Ooredoo تقديم دعمها الكامل لرواد ومحبي الصحراء انطلاقاً من حرصنا على إحياء العادات والتقاليد في قطر. إذ يمكن لجميع أفراد المجتمع في قطر الاطمئنان إلى وجود خدمات اتصالات رائعة وذلك بفضل شبكتنا سوبرنت، كما أن وجود تطبيق خور العديد الجديد سيسهم في الحفاظ على سلامتهم، فمعرفة طريق العودة إلى المنزل أو إلى مواقع الإسعاف أصبحت في غاية السهولة».

ولأول مرة كذلك سيوفر التطبيق للزوار أسماء الكثبان (الطعوس)، كما هي موجودة في صحراء قطر. فهذه هي المرة الأولى التي تتم فيها ترجمة أسماء الطعوس باللغة العربية التقليدية لوضعها على خريطة رقمية، كما سيوفر التطبيق بعض المعلومات التراثية عن المنطقة التي يتواجدون فيها.

وسيتمكن الآن مستخدمو الهواتف الذكية التي تعمل بنظام iOS من تنزيل التطبيق من خلال:

https: //itunes.apple.com/qa/app/ooredoo-inland-sea/id106145154?mt=8

لمستخدمي هواتف iOS، أما مستخدمو الهواتف التي تعمل بنظام اندرويد فيمكنهم تنزيل التطبيق من خلال:

https:/play.google.com/store/apps/details?id=qa.ooredoo.android.inlandsea

سلسلة منتجات

يذكر أن إطلاق هذا التطبيق هو الأحدث في سلسلة من المنتجات والخدمات التي أطلقتها Ooredoo بمناسبة موسم التخييم، والتي تهدف لضمان أمن وسلامة جميع مرتادي الصحراء. فقد وزّعت Ooredoo نسخة مطبوعة لدليل وخريطة خاصة للمناطق الصحراوية تضمّنت معلومات مهمة مثل أرقام الطوارئ ونصائح لكيفية البقاء والمحافظة على الحياة في الصحراء، والمواقع التي ينصح بزيارتها.

كما قامت Ooredoo بأكبر عملية لتحديث وتطوير شبكة سوبرنت في الصحراء في الآونة الأخيرة، إذ قامت بتحديث وتركيب أبراج تقوية جديدة للشبكة في مواقع معروفة في الصحراء ومواقع التخييم، بما في ذلك تركيب أبراج لشبكة G+٤.

ولضمان سلامة العائلات في الصحراء، يتضمّن تطبيق خور العديد الجديد من Ooredoo زراً خاصاً للاتصال بـ«فزعة مواتر» التي تضم فريقاً من السائقين المحترفين في القيادة في المناطق الصحراوية، والذين يقدّمون المساعدة لكل من يضل الطريق أو يتعرّض لمشكلات في الصحراء.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لمجموعة Ooredoo هو **الشيخ سعود بن ناصر آل ثاني**.



زياد المسلم (شركة الإلكترونيات المتقدمة AEC):

شركة الإلكترونيات المتقدمة تقدم منتجات وحلولاً ذكية تساهم في توجه المملكة العربية السعودية نحو مفهوم المدن الذكية

في حوار أجرته مجلة البيان الاقتصادية أثناء فعاليات معرض جيتكس ٢٠١٥ بمدينة دبي تطرق المهندس زياد بن حمود المسلم النائب الأعلى للهندسة والتطوير بشركة الإلكترونيات المتقدمة AEC للخدمات التقنية التي توفرها الشركة للقطاعات الحكومية والخاصة بما في ذلك العدادات الذكية وأنظمة التحكم الإلكترونية. وأشار المهندس زياد إلى أن هذه الحلول المقدمة بأيدٍ سعودية تتضمن أحدث التقنيات التي تساعد المملكة على التوجه نحو مفهوم المدن الذكية.

الحكومة الإلكترونية

■ في رأيكم، الى أي مدى يساهم كل من قطاع التكنولوجيا والاتصالات في تحقيق النمو الاقتصادي لأي دولة؟

– نحن في عصر المعلومات الذي يتزايد فيه اعتماد المؤسسات والأفراد على التقنيات الحديثة بما في ذلك الحواسيب والجوالات والأجهزة اللوحية الذكية. لذا تحرص الحكومات والمجتمعات على مواكبة هذا العصر بتقديم خدماتها عن طريق وسائط إلكترونية متوافقة مع هذه الأجهزة الحديثة. يتم ذلك عن طريق تطبيق مفهوم الحكومة الإلكترونية مما يتيح هذه الخدمات للجمهور بأسهل الطرق .

■ ما الجديد الذي طرحتموه خلال فعاليات الدورة ٣٥ لمعرض «جيتكس»؟

– نشارك في هذا المعرض منذ سنوات عديدة باعتبار «جيتكس» منصة لالتقاء جميع الجهات ذات الاختصاص وفرصة للقاء عملائنا وشركائنا من كافة أنحاء العالم. وأبرز الجديد الذي تطرحه الشركة هذا العام عدد من المنتجات والتطبيقات التي تدعم مفهوم المدينة الذكية SMART CITY بما في ذلك العدادات الذكية وأنظمة التحكم الإلكترونية.

مواكبة التطور

■ يشهد قطاع التكنولوجيا تحديات ومنافسة شرسة، كيف تجابهون هذه المنافسة وما الذي يميزكم عن غيركم من الشركات؟

– نعم شركة الإلكترونيات المتقدمة شركة وطنية لكن باعها طويل وخبرتها عالية في مجال الإلكترونيات وتكنولوجيا المعلومات وهي تضاهي بل وتتفوق أحيانا على كثير من الشركات العالمية. ومن أكثر ما يميز الشركة أنها تعتمد على كوادر سعودية خبيرة أقدر على فهم متطلبات الجهات والشركات السعودية وعلى كسب ثقتهم من المنافس الأجنبي. كما يميز الشركة حضورها في السعودية تحديداً وفي المنطقة عموماً مما يجعلنا قريبين من عملائنا ويمنحنا ميزة سرعة الاستجابة.

■ هل تساعدكم الأنظمة والبنى التحتية في المملكة أم ترون ان هناك ثغرات من الواجب إزالتها؟

– تعتبر البنى التحتية في المملكة جيدة وفي تطور مستمر، وكشركة نساعد على تحقيق هذا التطور بتقديم خدمات وحلول تقنية مميزة للقطاعات الحكومية والخاصة.

توجه نحو المدن الذكية

■ هل لديكم أي خطط توسعية؟

– الشركة في توسع مستمر، فعدد الموظفين في ازدياد ومشاريعنا في نمو مستمر ومجالات عمل الشركة تزداد مع الوقت. كما أن حضورنا الجغرافي آخذ في التمدد بطريقة ممنهجة ومدروسة بعناية لتواكب التطور في خدماتنا.

■ كلمة أخيرة؟

– لمسنا مشاركة فاعلة للحكومات في المعرض هذه السنة، خصوصاً حكومة المملكة العربية السعودية. كما لاحظنا اهتماما كبيرا بحلول المدن الذكية مما يبشر بالتوجه الرسمي نحو دعمها، باعتبارها أساساً لتطوّر الخدمات وكذلك خفض التكاليف التشغيلية وبالتالي توجيه القطاع الخاص نحو توفير المزيد من هذه الحلول. والرسالة التي أوجهها بمثابة تمنٍّ بوجود توافق بين الشركات المحلية والعالمية والجهات الحكومية من أجل تحقيق ما يسمّى المدن الذكية ووضع معايير ومواصفات محلية تضمن توافق الحلول بعضها مع بعض. ■



م. حلمي اللولو (مجموعة ICC – لبنان):

قادرون على مواجهة المنافسة بالحرفية والتخصص

تتميز مجموعة ICC – لبنان بتخصصها في حلول الاعمال BUSINESS SOLUTIONS، لا سيما حلول ECM، CRM، ERP المرتكزة جميعها على تكنولوجيا «مايكروسوفت».

واكد مدير عام المجموعة المهندس **حلمي اللولو** قدرة الشركة على مواجهة المنافسة الشديدة في اسواق تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، استنادا لحرفية وتخصص فريق عملها.

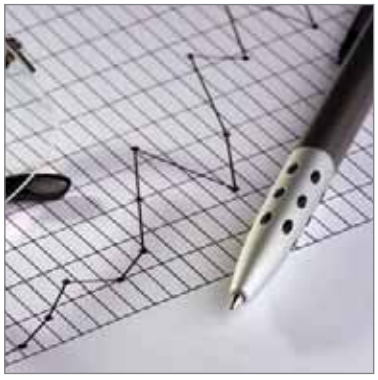
ولفت **اللولو** الى مثابرة الشركة على بلورة خطة لامكانية خدمة كافة دول المنطقة من خلال مقرها الرئيسي في بيروت وكذلك من مكاتبها في الرياض، عمان واربيل.



Trusted.



United.



Credible.



Integrity.

Focused Insurance Solutions

Al-Khobar Branch
Head Office
P.O. Box 1022
Al-Khobar 31952
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 13 8572222
Fax: +966 13 8580056
info@tui-sa.com

Dammam Branch
P.O. Box 1022
Al-Khobar 31952
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 13 8348545
Fax: +966 13 8348522
tui-dam@tui-sa.com

Hufof Branch
P.O. Box 1022
Al-Khobar 31952
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 13 5305545
Fax: +966 13 5307628
tui-huf@tui-sa.com

Unique Tel Number: 920006262

الاتحاد
AL-ETIHAD

الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني
Trade Union Co-operative Insurance

Riyadh Branch
P.O. Box 25975
Riyadh 11476
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 11 4741093
Fax: +966 11 4793298
tui-riy@tui-sa.com

Jeddah Branch
P.O. Box 10163
Jeddah 21433
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 12 6603733
Fax: +966 12 6651895
tui-jed@tui-sa.com

Makkah Branch
P.O. Box 10163
Jeddah 21433
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 12 5401026
Fax: +966 12 5372007
tui-mak@tui-sa.com

Bahrain Branch
Trade Union Insurance
P.O.Box 2211 Manama
Kingdom of Bahrain
Tel: +973 17506555
Fax: +973 17100013
info@tui-sa.com

السلسلة الثالثة لطابعات MULTIXPRESS متعددة الوظائف للشركات الصغيرة والمتوسطة من سامسونغ

وسعت سامسونغ الكترونيكس مجموعة طابعات A3 ذات الوظائف المتعددة باصدارها سلسلة طابعات MULTIXPRESS X3280 و K3300 متعددة الوظائف.

وتوفر طابعات MultiXpress بنموذجيها: X3280 الملوّنة و K3300 أحادية اللون مواصفات محسّنة للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم. فباستطاعة كلا النموذجين X3280 و K3300طباعة ٢٨ و٣٠ صفحة في الدقيقة على التوالي، كما تمتلكان دورة تشغيلية شهرية تصل إلى ٨٠,٠٠٠ صفحة، مما يعمل على ضمان ديمومتها.

وعلّق **ديفيد سونغ**، نائب رئيس حلول الطباعة للأعمال في سامسونغ إلكترونيكس قائلاً: «لقد تم تصميم سلسلة MultiXpress X3280/K3300 لنقدّم لعملائنا طابعات عالية الجودة بشكل مدمج وعملي»، وأضاف: «إن إطلاقنا للسلسلة الثالثة من MultiXpress يأتي بالانسجام مع هدفنا بتمكين الشركات والأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم بأجهزة لا تتّسم بالديمومة والأمان فحسب، بل إقتصادية، قيّمة وذات أداء عالي الجودة في الوقت نفسه».

ومن المميّزات الرئيسية الأخرى في طابعات MultiXpress X3280/K3300 الجودة العالية لمخرجات الصور والرسومات. إذ نجد الصور واضحة وذات تفاصيل دقيقة بفضل الوضوح الفعّال (٩,٦٠٠ × ٦٠٠ نقطة في الإنش) وتقنية أداء سامسونغ الفريدة. وبالإضافة إلى ما سبق، فإن الماسح الضوئي يستطيع مسح ٤٥ صفحة في الدقيقة، ليزيد بذلك من إنتاجية المكتب.



سامسونغ تطلق أجهزة غالاكسي A (٢٠١٦) بتصميم فاخر ومواصفات محسّنة



أعلنت سامسونغ الكترونيكس عن إصدارها لأحدث هواتف غالاكسي A الذكية، والتي تتميز بالتصميم العصري الفريد من نوعه وتقنية الدفع الإلكتروني المريحة، إضافةً إلى تحسين ميّزات الكاميرا. حيث تدمج هواتف غالاكسي A 2016 بين أحدث التصاميم والتكنولوجيا المبتكرة من سامسونغ، لتتيح بذلك للمستخدم فرصة التعبير عن شخصيته من خلال الأداء القوي في ثلاثة خيارات لحجم الشاشة؛ إذ يملك جهاز A7 شاشة بحجم ٥,٥ بوصة، وشاشة بحجم ٥,٢ بوصة لجهاز A5، وأما جهاز A3 فهو متوفر بشاشة حجمها ٤,٧ بوصة.

قال السيد **جونغ كون شين**، الرئيس والمدير التنفيذي لوحدة تكنولوجيا المعلومات واتصالات المحمول في سامسونغ: «نحن في سامسونغ ملتزمون بالاستمرار في الإبتكار الذي نستلهمه من احتياجات قاعدة المستخدمين الواسعة التي نملكها وأراء المستخدمين التي يزوّدوننا بها»، وأضاف قائلاً: «لقد أطلقنا سلسلة غالاكسي A 2016 بعد أن أخذنا آراء مستخدمي الجيل الأول من أجهزة سلسلة A، فقمنا بإجراء تعديلاتٍ مدروسةٍ ومهمة لنوفر للمستخدمين توليفة فريدة من التصميم والأداء المميزين لتناسب بذلك نمط حياتهم اليومي».

وستحافظ سامسونغ في سلسلة هواتف A 2016 على أحدث تصميم من سامسونغ، الذي يجمع بين الزجاج والمعدن لخلق تصميمٍ فاخر ومتناغم. كما تتمتع أجهزة غالاكسي A بتجربة مشاهدة فريدة مع حوافٍ ضيقة.

وتدعم أجهزة غالاكسي A5 وغالاكسي A7 (٢٠١٦) الآن خدمة الدفع الإفتراضي الآمنة والبسيطة من سامسونغ– Samsung Pay. إذ تعمل هذه الخدمة، والتي تتمتع بقارئ لبصمات الأصابع، باستخدام تقنية الإتصالات قريبة المدى NFC وتقنية النقل المغناطيسي الآمن MST.

وبالإضافة إلى ما سبق، فإن سلسلة غالاكسي A 2016 مجهّزة بنظام كاميرا مطوَّر لالتقاط صور ومقاطع فيديو أوضح وأفضل. حيث يشمل هذا النظام المحسَّن ميزة التثبيت البصري (OIS) ليضمن عدم تغبيش الصور، كما تمتاز الكاميرتان الأمامية والخلفية بفتحة عدسة F1.9 والتي توفر إمكانية التصوير بشكل أفضل حتى في ظروف الإضاءة المنخفضة، وعدا عن ذلك فإن ميزة الإنتقال السريع تشغّل الكاميرا بأقل من ثانية بمجرّد الضغط مرتين على زر الصفحة الرئيسية. وبهذه الميزات الجديدة وغيرها كميزة «السيلفي الواسعة»، أو السيلفي باستخدام قبضة اليد والتأثيرات التجميلية يستطيع المستخدمون أن يلتقطوا أجمل صور «السيلفي».

ستتوفر أجهزة غالاكسي A 2016 في الصين في منتصف شهر كانون الأول من العام ٢٠١٥، وستتوسّع من بعدها في الأسواق العالمية.

WE HAVE THE **LARGEST**

NUMBER OF BRANCHES

IN THE SULTANATE OF OMAN



ESTABLISHING
NEW STANDARDS
OF EXCELLENCE

Dhofar Insurance Company (SAOG) is the number 1 insurer in the Sultanate of Oman. We have the largest capital, largest reserves, largest premium turnover, largest number of employees, largest number of branches, and consistently paid out the largest number of claims.

Our main product line is providing insurance solutions in the fields of: Construction; Energy; Engineering; Health; Life; Marine; Motor; Oil & Petrochemical; Personal Accident; Travel; Aviation; Marine Cargo; and Workmen's Compensation.

Oman's Leading Insurance Company
DHOFAR INSURANCE COMPANY (S.A.O.G.)
Head Office: Dhofar Insurance Building, MBD Area, P.O. Box 1002, Ruwi, Postal Code 112, Sultanate of Oman
Tel: (+968) 2470 5305 (9 Lines) ▪ Fax: (+968) 2479 3641 (Nationwide Coverage)

www.dhofarinsurance.com

ارتفاع سعة الأسطول التجاري العالمي الى ٢٠,٣ مليون حاوية نمطية في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٦

التغييرات متواصلة بأسماء شركات الملاحة البحرية التي احتلت المراتب العشرين الأولى



SOREN SKOU
الدانمركية APM-MAERSK



DIEGO APONTE
السويسرية MSC



جاك سعاده
الفرنسية CMA CGM



CHANG YUNG FA
التايوانية EVERGREEN



MICHAEL BEHRENDT
الالمانية HAPAG LLOYD



WEI JIAFU
الصينية COSCO

سجلت السعة الإجمالية للأسطول التجاري العالمي ارتفاعاً ملموساً خلال العام ٢٠١٥ عما كانت عليه في العام ٢٠١٤، بالرغم من الركود الإقتصادي العالمي الذي انعكس سلباً على حركة التجارة البحرية. وأفادت النشرة الإحصائية ALPHALINER المتخصصة بالنقل البحري، ان قطاع النقل البحري العالمي شهد المزيد من تدفق البواخر العملاقة التي تفوق سعتها الـ ٢٠ ألف حاوية نمطية، في ظل تراجع دراماتيكي لأجور النقل البحري.

فقد ارتفعت سعة الاسطول التجاري العالمي الى ٢٠,٣٨٥ مليون حاوية نمطية في الأول من شهر كانون الثاني (يناير) من العام ٢٠١٦ مقابل ١٨,٨٧٨ مليون حاوية نمطية في التاريخ نفسه من العام ٢٠١٥، أي بزيادة ملموسة قدرها ١,٥٠٧ مليون حاوية نمطية ونسبتها ٨٪.

وتعتبر نسبة تلك الزيادة جيدة مقارنة مع السنوات السابقة حيث لم تتجاوز ٦٪ في العام ٢٠١٥.

التغييرات متواصلة في المراتب العشرين الأولى في ٢٠١٦/١/١

من ناحية ثانية، بيّنت المقارنة بالمراتب العشرين الأولى خلال شهري كانون الثاني من العامين ٢٠١٥ و٢٠١٦ ان تغييرات عدة طرأت على أسماء شركات الملاحة البحرية التي احتلتها.

– فمجموعة APM MAERSK الدانمركية بقيت متربعة على المرتبة الأولى بأسطول تبلغ سعته ٢,٩٩٢ مليون حاوية نمطية مقابل ٢,٩٣٢ مليون حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠١٥ أي بارتفاع قدره ٦٠ ألف حاوية نمطية ونسبته ٢٪.

وتمثل تلك السعة ما نسبته ١٤,٧٪ من السعة الإجمالية للأسطول العالمي البالغة ٢٠,٣٨٥ مليون حاوية نمطية.

– كما ظلت شركة MSC السويسرية في المرتبة الثانية بأسطول تبلغ سعته ٢,٦٩١ مليون حاوية نمطية مقابل ٢,٥٣٩ مليون حاوية، أي بزيادة قدرها ١٥٢ ألف حاوية نمطية ونسبتها ٦٪. وتمثل تلك السعة ما نسبته ١٣,٢٪ من السعة الإجمالية للأسطول العالمي.

– وراوحت مجموعة CMACGM الفرنسية مكانها في المرتبة الثالثة بأسطول سعته ١,٨٢ مليون حاوية نمطية مقابل ١,٦٤٩ مليون حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٠٪. وتمثل تلك السعة ما نسبته ٨,٩٪ من سعة الأسطول العالمي.

– بينما تقدمت مجموعة EVERGREEN التايوانية من المرتبة الخامسة الى الرابعة بأسطول تبلغ سعته ٩٣٢ ألف حاوية نمطية مقابل ٩٥٥ ألف حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢٪. وتمثل تلك السعة ما نسبته ٤,٦٪ من سعة الأسطول العالمي.

– في حين تراجعت HAPAGLLOYD الالمانية من الرابعة الى الخامسة بأسطول سعته ٩٢٩ ألف حاوية نمطية مقابل ٩٨٠ ألف حاوية، اي بتراجع قدره ٥١ ألف حاوية نمطية ونسبته ٥٪. وتمثل تلك السعة ما نسبته ٤,٦٪ من سعة الأسطول التجاري العالمي.

– وحققت HAMBURG SUD الألمانية تقدماً بانتقالها من المرتبة الثانية عشرة الى الثامنة بأسطول سعته ٦٤٦ ألف حاوية مقابل ٥٣٣ ألف حاوية، أي بتحسن نسبته ٢١٪. وتمثل تلك السعة ما نسبته ٣,٢٪ من سعة الأسطول العالمي.

–ارتفاع حصة شركات الملاحة العشرين الأولى في كانون الثاني ٢٠١٦

من ناحية ثانية، أفادت المقارنة ان حصة شركات الملاحة البحرية العالمية التي احتلت المراتب العشرين الأولى في كانون الثاني من العام ٢٠١٦ بلغت ١٧,٠٨٨ مليون حاوية نمطية مقابل ١٦,٣٢١ مليون حاوية في الشهر ذاته من العام ٢٠١٥، أي بزيادة قدرها ٧٦٧ ألف حاوية نمطية ونسبتها ٥٪.

وتمثل حصة الشركات البحرية التي احتلت المراتب العشرين الأولى في كانون الثاني ٢٠١٦ والبالغة ١٧,٠٨٨ مليون حاوية نمطية ما نسبته ٨٤٪ من السعة الإجمالية للأسطول التجاري العالمي البالغة ٢٠,٣٨٥ مليون حاوية نمطية، بينما كانت تمثل حصة الشركات البحرية التي احتلت المراتب ذاتها في كانون الثاني ٢٠١٥ والبالغة ١٦,٣٢١ مليون حاوية نمطية ما نسبته ٨٦٪ من السعة الإجمالية للاسطول التجاري العالمي البالغة ١٨,٨٧٨ مليون حاوية نمطية.■

وننشر في ما يلي جدول مقارنة بأسماء شركات الملاحة البحرية التي احتلت المراتب العشرين الأولى في كانون الثاني (يناير) من العامين ٢٠١٥ و٢٠١٦:

TOP 20 OPERATORS IN (TEU) ON 01/01/2016

RANKS 2015	2014	OPERATORS	CAPACITY (TEU) 2016	2015	+/- (TEU)	SHARES (%) %
1	1	APM MAERSK-DANISH	2,992,000	2,932,000	+60,000	14,7 %
2	2	MSC-SWITZERLAND	2,691,000	2,539,000	+152,000	13,2 %
3	3	CMA CGM-FRENCH	1,820,000	1,649,000	+171,000	8,9 %
4	5	EVERGREEN - TAIWANESE	932,000	955,000	-23,000	4,6 %
5	4	HAPAGLLOYD - GERMANY	929,000	980,000	-51,000	4,6 %
6	6	COSCO CONTAINER-CHINESE	860,000	824,000	+36,000	4,2 %
7	7	CSCL - CHINESE	693,000	677,000	+16,000	3,4 %
8	12	HAMBURG SUD - GERMANY	646,000	533,000	+113,000	3,2 %
9	8	HANJIN -SOUTH KOREAN	628,000	608,000	+20,000	3,1 %
10	11	OOCL - HONG KONG	562,000	540,000	+22,000	2,8 %
11	9	MOL - JAPANESE	554,000	605,000	-51,000	2,7 %
12	14	YANG MING - TAIWANESE	538,000	407,000	+131,000	2,6 %
13	10	APL - SYNGAPORE	534,000	562,000	-28,000	2,6 %
14	18	UASC - UAE	513,000	362,000	+151,000	2,5 %
15	13	NYK - JAPANESE	490,000	501,000	-11,000	2,4 %
16	17	K LINE - JAPANESE	386,000	366,000	+20,000	1,9 %
17	15	HYUNDAI - SOUTH KOREAN	382,000	378,000	+4,000	1,9 %
18	16	PIL - SYNGAPORE	365,000	373,000	-8,000	1,8 %
19	19	ZIM - ISRAELI	358,000	330,000	+28,000	1,8 %
20	20	WAN HAI - TAIWANESE	215,000	200,000	+15,000	1,1 %
TOTAL GENERAL (TEU)			**17,088,000 MILLION**	**16,321,000 MILLION**	**+767,000 (TEU)**	**84 %**



SEALINE S.A.L.

CSL

Cargo Shipping Ltd

Regular weekly sailings from

Venice - Ravenna direct to **Beirut**

with the following vessels

M/V. UNI PHOENIX

M/V. KING BYRON

M/V. C L I P P E R

We accept export to **Ravenna - Venice - Ancona - Trieste**

N.B: Special equipments available 40 HC - Reefer - O.Top - Flats

General Agents:

SEALINE

Beirut, Charles Helou Avenue, Sehnaoui Building
Tel.: +961.1.445123 (6 lines) | +961.1.565000 (6 lines)
Fax: + 961.1.447317 | +961.1.560476
E-mail: sealine@dm.net.lb

العميد المتقاعد نزار خليل (رئيس المجلس الأعلى للجمارك):

تعطيل عمل المجلس يعود بالفائدة على الكثيرين المستفيدين من الفساد...



اكد العميد المتقاعد نزار خليل رئيس المجلس الاعلى للجمارك ان المجلس نجح بتحقيق انجازات عدة ومهمة على الصعيدين العملي والاداري بالرغم من العرقلة التي تعرضت لها اعماله والمشكلات والتحديات التي واجهته. واوضح ان المعايير الجديدة التي اعتمدتها ادارة الجمارك كانت في محلها لانها ادت الى المحافظة على استقرار نسب الايرادات حيث كان من المتوقع ان تنخفض لتتخطى الـ ٣٠ بالمئة لكنها لم تتجاوز الـ ٣ بالمئة...

وننشر في ما يلي نص الحديث الذي جرى مع العميد المتقاعد نزار خليل:

سجلنا انجازات ونسعى الى المزيد إلاّ أن غياب المحاسبة والاصلاح الاداري يمنعنا من تحقيق ما نريد

نجحنا بضبط عمليات التهريب بنسبة كبيرة

■ ما هي الإنجازات التي تمكن المجلس الأعلى للجمارك من تحقيقها خلال العام ٢٠١٥ والمشاريع التي تسعون الى إنجازها في ٢٠١٦؟

– من أهم الإنجازات التي حققناها في العام ٢٠١٥ والتي أدت الى نجاح المجلس الأعلى للجمارك ضبط عمليات التهريب في كل من مطار بيروت والمرفأ، حيث تمكنا من تقليص عمليات التهريب في مطار بيروت بنسبة ٧٠ في المئة وفي مرفأ بيروت بنسبة ٦٠ في المئة إذ يستحيل ضبطها بالكامل، في ظل وجود طرق عديدة ملتوية، هذا وتمكنا ايضا من تحقيق العديد من الإنجازات في ضبط محاولات تهريب كميات كبيرة من المخدرات والكبتاغون عبر مرفأ بيروت ومطار بيروت وغيرها من البضائع النوعية التي تدفع رسوما جمركية كبيرة.

ونتيجة ضبط عمليات التهريب الى حدٍ كبير انتقل المهربون الى مرفأ طرابلس محاولين ادخال كميات كبيرة من الألبسة على اساس انها اقمشة، إلا أننا وفي وقت قريب سنتخذ التدابير اللازمة لضبط هذه الاختراقات، ومواكبة لعملية تطوير هذا المرفأ الذي يشهد حركة بواخر كبيرة وسنعمل على تعيين كشافين جمركيين توخياً لإنجاز المعاملات بالسرعة المطلوبة.

تعطيل عمل المجلس يستفيد منه الكثيرون

■ هل صحيح ان نشاط المجلس الأعلى للجمارك مشلول بسبب الخلافات بين أعضائه؟

– في الواقع ليست خلافات ولكن اختلاف في وجهات النظر وتغيب العضو الثالث عن حضور الاجتماعات يؤدي الى عرقلة اعمال المجلس لا سيما ان القرارات تتخذ بالاجماع. ان تعطيل عمل المجلس نشاطه يعود بالفائدة على الكثيرين الذين يستفيدون من الفساد والغش وهذا ما يتمناه البعض، ولكن بالرغم من وجود الكثير من المشكلات والتحديات تمكنا من تحقيق العديد من الانجازات المهمة من بينها المحافظة على استقرار نسب الايرادات، حيث كان من المتوقع ان تنخفض بما يزيد عن المعدل الحالي البالغ ٣ بالمئة لتتخطى الـ ٣٠ بالمئة. وذلك بسبب تراجع سعر صرف اليورو واعفاء البضائع المستوردة من دول الاتحاد الاوروبي من الرسوم الجمركية بعد ان اصبح الاتفاق الموقع مع هذا الاتحاد بهذا الخصوص ساري المفعول اعتبارا من آذار (مارس) ٢٠١٥، الى جانب تراجع نسب الاستيراد نتيجة الاوضاع الامنية والسياسية الصعبة التي يشهدها لبنان. وبالرغم من ذلك كله ارتفعت نسبة ايرادات الرسوم الجمركية من ٢٪ الى ١٤٪ في بعض الأشهر.

المعايير الجديدة جاءت في محلها

■ ما هي المعايير الجديدة التي اعتمدتها إدارة الجمارك للبضائع التي تمر عبر الخط الأخضر وتلك التي تمر عبر الخط الأحمر؟

– في السابق كانت تعتمد لجنة المعايير سياسة معينة، حوالى ٢٥ في المئة من البضائع تمر عبر الخط الأحمر وحوالى ٧٥ في المئة عبر الخط الأخضر، وبالتالي فإن البضائع التي تمر عبر الخط الأخضر هي غير خاضعة للكشف والتفتيش، لذا قررنا إلغاء الخط الأخضر ووضع معايير جديدة لا يمكن للعنصر البشري ان يتدخل فيها.

وبعد دراسات متعددة اعتمدنا إمرار ٤٠ في المئة من البضائع عبر الخط الأخضر و٦٠ في المئة عبر الخط الأحمر، ونتيجة تراكم الحاويات وازدحام الخط الأحمر تم رفع عدد الكشافين الجمركيين من ١٢ الى ٢٤ كشافاً. مهمتهم تطبيق القوانين المرعية الإجراء، في ظل النقص في العناصر والآلية الكافية لملاحقة عمليات

التهريب والتي في أغلب الأحيان تقوم بها شركات وهمية.

وبرغم نجاح هذا المخطط وزيادة حجم الرقابة إلا ان بعض الشركات ذات السمعة الطيبة والصدقية ظلمت في اعتمادنا هذا النظام. فما كان منا إلا ان اعتمدنا اللائحة الذهبية والقاضية بانتقاء الشركات الوطنية الكبرى وإدخالها يدوياً ضمن اللائحة بعد إجراء عملية بحث دقيقة، وهذه الشركات تشكل ببياناتها نسبة مرتفعة من عدد إجمالي البيانات مما يرفع معدلات البضائع عبر الخط الأخضر الى نسب تقارب الـ ٥٠ في المئة.

ومعايير معينة للشركات

من جهة أخرى، اعتمدنا معايير معينة للشركات وتصنيفها، بحيث ان كل شركة لا يتعدى رقمها الضريبي الخمسمئة ألف وعدد الأقسام التي تستورجها على خمسة أقسام لا تخضع لهذا النظام، وهذا دليل ان الشركة قديمة وذات مصداقية. بالإضافة الى فرض رقابة على شركات تخليص البضائع، وعلى كل مخلص تفرض عليه غرامات يتعدى مجموعها الخمسين مليون ليرة سنوياً تتوجه بضائع التجار المتعاملين معه نحو الخط الأحمر. يضاف الى ذلك، يتضمن النظام المعتمد في تصنيف البضائع بين الخطين الأحمر والأخضر معايير ثابتة غير قابلة للتغيير، فعلى سبيل المثال كل البضائع المستوردة من أميركا الجنوبية، والأسلحة والدخان تدخل عبر الخط الأحمر، إذ لا يمكن التلاعب في هذا الموضوع.

نحن دولة تعتمد على الايرادات الجمركية

■ هل صحيح ان المعايير الجديدة تناقض معايير نظام ASYCUDA والذي يدعو الى ازالة العوائق امام التجارة الدولية وانسياب البضائع؟

– لقد قيل ان هذا النظام الجديد لا يساعد على تسهيل حركة التجارة وانسياب البضائع، في النهاية نحن نعدُّ من دول العالم الثالث وبالتالي نعتمد على الايرادات وكما هو معروف ان ايرادات الجمارك تشكل حوالى ٣٥ في المئة من مجموع ايرادات الدولة وموازنتها، بمعنى اننا لسنا كبقية الدول العربية الاخرى مثل دبي والكويت والسعودية واعمالنا قائمة على الرسوم الجمركية. من ناحية اخرى، لا يمكننا ان نتغافل عن مسألة الفساد في ادارة الجمارك حتى لو انها اضحت اقل من السابق، الا انها ما زالت موجودة في ظل غياب المحاسبة. ان وضع ادارة الجمارك انعكاس للجو السياسي العام وبالتالي الخلافات السياسية الموجودة تلقي بثقلها على الادارات كافة، أما بالنسبة الى نظام ASYCUDA فيجدر توافر معطيات خاصة به قائمة على بيانات معينة وهذا ما اكدت عليه منظمة الجمارك العالمية. وهذه البيانات غير متوفرة وسنعمد الى استحداثها ضمن الخطة الاستراتيجية.

نسعى الى تعميم المكننة والاعتماد على الانترنت

■ كم من الوقت يتطلب انجاز المعاملة الجمركية للبضائع التي تمر عبر الخط الاخضر وتلك التي تمر عبر الخط الاحمر؟

– في حال لا توجد قيود على البضائع التي تمر عبر الخط الاحمر مثل نتائج تحليلية، فإن انجاز المعاملة الجمركية يستغرق ثلاثة الى اربعة ايام، في حين تنجز المعاملة الجمركية للبضائع التي تمر عبر الخط الاخضر مباشرة بعد التصريح عنها. لا بد من تطبيق نظام النافذة الواحدة SINGLE WINDOW واعتماد التوقيع الالكتروني الذي ما زال في ادراج مجلس النواب، لذا نحاول بشتى الطرق تعميم المكننة واعتماد شبكة الانترنت الامر الذي يساهم في تقليص الوقت في انجاز المعاملات الجمركية بطريقة اسرع واسهل.

هناك العديد من الامور التي نسعى الى انجازها الا ان الجو العام السائد وغياب الاصلاح الاداري يمنعاننا من تحقيق ما نريده. فمثلا كنا نخطط لاجراء مباراة تهدف الى ترقية مراقب مساعد الى رتبة مراقب، لا سيما اننا نعاني من نقص كبير في عدد المراقبين، الا اننا ما زلنا ننتظر منذ سنة تقريبا موافقة مجلس الوزراء على اجرائها.

الجو العام يساهم في انتشار الفساد

■ هل حققت الحملة التي قام بها معالي وزير المال علي حسن خليل، اهدافها لوضع حد للفساد في الدوائر الجمركية؟

– وضع معالي وزير المال سياسة تهدف الى اصلاح ادارة الجمارك ووقف الهدر ومحاربة الفساد قدر الامكان، الا ان عدم اكتمال نصاب المجلس الأعلى للجمارك أثر على كل هذه الامور وبعمق كبير، فهناك بعض الادارات والاجهزة ماضية في عملية تصريف الاعمال، من دون الالتزام بموافقة الاكثرية، وهذا دليل على ان الجو العام بات يساهم في تفتت الادارة والمؤسسات وفي انتشار الفساد، فضلا عن غياب المحاسبة بما يؤدي الى هدر اموال الدولة والتهرب من دفع المستحقات المتوجبة.

التوامة مع الدولة الايطالية وانشاء المعهد الجمركي

الجدير ذكره ان هناك انجازا حققناه خلال عام ٢٠١٥ وهو مشروع التوأمة مع الدولة الايطالية بهدف التدريب وكيفية تنفيذ الاجراءات الجمركية اذ ان الزيارات المتبادلة بين البلدين اتاحت للموظفين فرصة الاطلاع على كيفية تنفيذ الاجراءات الجمركية في ايطاليا. كما انشأنا مركز تدريب جمركي سنطلق عليه في المستقبل اسم «المعهد الجمركي» يخضع فيه الموظفون الجمركيون لدورات تدريبية حول الاجراءات الجمركية، فضلا عن وضع خطة استراتيجية شاملة لادارة الجمارك تشمل مشاريع عدة مع جدول زمني. ويأتي في طليعة هذه المشاريع تطوير وتحديث ادارة الجمارك اللبنانية عن طريق اعادة النظر في هيكلية الجمارك التي تضم سلكين اداري وعسكري، في حين غالبية الدول الاخرى تضم سلكا واحدا، كما لا بد من تعديل القانون الجمركي وضرورة اعادة النظر ببعض الرسوم وبخاصة تلك المتعلقة بالبضائع النوعية التي هي الدافع الاساسي للتهرب من تأدية الرسوم.

تعيين رئيس للاقليم من صلاحيات المجلس الاعلى

■ هل نجحتم في سد النقص وملء الشواغر في ادارة الجمارك، لا سيما ان مرفأ طرابلس يشكو من نقص بعدد الكشافين الجمركيين ما يؤدي الى التأخير في انجاز المعاملات الجمركية؟

– ان ملء الشواغر لجهة تعيين رئيس للاقليم، رئيس للدائرة وكشّاف منوط بصلاحيات المجلس الاعلى للجمارك، لذا لا بد من تعبئة هذه المراكز الشاغرة بالسرعة الممكنة لتأمين عمل هذا المرفق العام.

بانتظار الهبة السعودية لتعميم الـSCANNERS على البوابات البحرية

■ هل تمكنتم من تعميم الماسحات الضوئية SCANNERS على كافة البوابات الجمركية لتسهيل الكشف على البضائع ومكافحة التهريب؟

– الماسحات الضوئية في الوقت الحالي متوافرة في مرفأ بيروت، مرفأ طرابلس والمطار، لكنها غير موجودة على الحدود البرية وثمة هبة سعودية للبنان تقضي بتزويده باثنتي عشرة ماسحة ضوئية لكنها حتى الآن لم تنفذ. ■

المهندس حسن قريطم (الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت):

مشاريع التوسيع والتطوير يجب ان تستمر ليظل المرفأ منافساً ولاعباً محورياً في المنطقة



أعلن المهندس حسن قريطم الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت ان العمل بمشروع ردم الحوض الرابع لاستحداث مكانه رصيف قادر على التعامل مع البواخر الناقلة للحاويات والبضائع العادية لا يزال متوقفاً بسبب الاعتراض الذي لاقاه من بعض الأطراف لا سيّما من قيادة الجيش اللبناني، مشيراً الى ان إنهاء العقد مع الشركة المتعهدة لتنفيذ المشروع يتطلب إجراء مخالصة معها لتتمكن إدارة المرفأ من استعادة مواقع العمل لتأهيلها تمهيداً لاستخدامها مجدداً.

وأكد قريطم ان مجلس إدارة المرفأ يتجه الى تعيين استشاري جديد لإعادة درس وإعادة تقويم متطلبات المرفأ في ضوء وقف العمل في مشروع الردم.

واستغرب حديث البعض عن وجود مساحات في المرفأ يمكن استعمالها لتخزين الحاويات، مؤكداً ان هذا الحديث غير دقيق، فهذه المساحات لا تتجاوز كل منها الـ ١٠٠ متر مربع وموزعة في أرجاء مختلفة في المرفأ لا تتمتع بالمعايير والمواصفات المطلوبة.

واشار قريطم الى ان التوسعة التي شهدتها محطة الحاويات من جهة الشمال وبوشر في استخدامها في الربع الأخير من العام ٢٠١٣، ساهمت في ايجاد الحل لأزمة الازدحام التي كان المرفأ يعاني منها من حين لآخر، لكن هذه التوسعة غير كافية وبالتالي لا يمكن الاستغناء عن مشاريع التوسيع والتطوير التي يجب ان تستمر لكي يبقى المرفأ محافظاً على الدور الذي أصبح يلعبه في المنطقة.

وأوضح قريطم ان أكثر من ٨٥٪ من المساحة الحالية لمحطة الحاويات تستعمل لتستيف الحاويات وبالتالي فإن المساحة الباقية التي لا تتجاوز نسبتها ١٥٪ سيتم استعمالها أيضاً خلال السنوات القليلة القادمة ما يعني تجدد أزمة الازدحام في حال لم نجد بديلاً عن ردم الحوض الرابع.

وأعرب قريطم عن ارتياحه للحركة التي حققها مرفأ بيروت في العام ٢٠١٥ والتي انسحبت على وارداته المرفئية التي سجلت زيادة ملموسة، موضحاً ان حركة المسافنة هي الوحيدة التي تراجعت عما كانت عليه في العام ٢٠١٤.

وقال قريطم ان كافة المشاريع التي كانت الإدارة تعتزم تنفيذها تم تجميدها بانتظار تقرير الشركة الاستشارية. ونفى قريطم وجود أي اشكال مع الشركة المشغلة لرصيف الحاويات في مرفأ طرابلس والتي وضعت باخرة لنقل الحاويات من مرفأ بيروت الى مرفأ طرابلس يومياً.

قيادة الجيش أبدت اعتراضها على مشروع الردم

■ **أين أصبح مشروع ردم الحوض الرابع؟**

– ان مشروع ردم الحوض الرابع لاستحداث مكانه رصيف جديد قادر على التعامل مع البواخر الناقلة للحاويات والبضائع العادية لقي اعتراضات من جهات عدة ما دفع إدارة المرفأ الى عرضه على قيادة الجيش اللبناني التي رأت بأن ردم الحوض الرابع سيؤدي الى خفض عدد الأرصفة العاملة في المرفأ وعرقلة تلبيص السفن الحربية التابعة لقوات الـ UNIFIL العاملة في الجنوب اللبناني. كما ان القوات البحرية اللبنانية ستتسلم سفناً حربية جديدة من ضمن الهبة السعودية وبالتالي فإن ردم الحوض الرابع والقدرة الاستيعابية المحدودة للحوض الأول في مرفأ بيروت والذي ترسو فيه السفن الحربية اللبنانية، سيشكلان مشكلة كبيرة تتمثل بعدم قدرة المرفأ على استيعاب عدد السفن الحربية اللبنانية الحالية والجديدة.

■ **ولكن هناك جهات أخرى اعترضت على ردم الحوض الرابع؟**

– ان الاعتراضات الأخرى هي سياسية بامتياز لأننا لم نعرف أسبابها وأهدافها. في مطلق الأحوال نحن مع ما تقرره قيادة الجيش اللبناني وطالما انها أبدت اعتراضها على مشروع الردم فإن إدارة المرفأ قررت توقيفه.

نجري مفاوضات مع الشركة المتعهدة للوصول الى مخالصة معها

■ **نفهم من جوابك ان المشروع أصبح في حكم الملغى؟**

– أبلغنا الشركة المتعهدة بوقف تنفيذ المشروع، ونحن في مرحلة إجراء المفاوضات معها للوصول الى مخالصة لكي نتمكن من استعادة مواقع العمل لإعادة تأهيلها تمهيداً للمباشرة في استئناف استخدام الرصيفين ١٤ و١٥ المحيطين بالحوض الرابع علماً ان الرصيف ١٣ بقي عاملاً ولم يصل اليه الردم.

كلام غير دقيق حتى لا نقول أكثر من ذلك

■ **يقول بعض المعترضين على ردم الحوض ان في المرفأ مساحات شاسعة يمكن الاستعانة بها لتستيف الحاويات؟**

– ان هذا الكلام غير دقيق حتى لا نقول أكثر من ذلك. إن هذه المساحات التي لا تتجاوز الواحدة منها الـ ١٠٠ متر مربع، وموزعة في أرجاء مختلفة في المرفأ ولا تتمتع بالمعايير والمواصفات المطلوبة لاستخدامها. لذلك وبناء على تلك الوقائع لا يمكن الأخذ بهذا الكلام الذي يشفي عليلاً ولا يروي غليلاً.

وتابع **قريطم**: ان التوسعة التي شهدتها محطة الحاويات من جهة الشمال وبوشر في استخدامها في الربع الأخير من العام ٢٠١٣، ساهمت في ايجاد الحل لأزمة الازدحام التي كان يعاني منها المرفأ من حين الى آخر. ولكن هذه التوسعة غير كافية ولا يمكن اعتمادها بديلاً عن مشاريع التوسيع والتطوير والتي يجب ان تستمر لكي يتمكن المرفأ من المحافظة على الدور المحوري الذي أصبح يلعبه في المنطقة كمركز لحركة المسافنة نحو مرافئ البلدان المجاورة بحيث يكون قادراً على استيعاب الزيادة بحركته مستقبلاً. ولا بد من الإشارة الى ان ٨٥٪ من المساحة الحالية لمحطة الحاويات تستعمل للتستيف، بينما الـ ١٥٪ الباقية غير قادرة حتماً على استيعاب حركة الحاويات التي ستشهد زيادة كبيرة مع استعادة سوريا أمنها واستقرارها والمباشرة في ورشة اعمارها. فالمرفآن السوريان اللاذقية وطرطوس لن يكونا قادرين على التعامل مع الحجم الكبير للمواد الأولية والبضائع المطلوب استيرادها لإنجاز الإعمار، ولا بد من ان يكون للمرفأين اللبنانيين بيروت وطرابلس حصة كبيرة منها، وهذا بدوره سيؤدي الى تجدّد أزمة الازدحام في حال لم نجد البديل عن ردم الحوض الرابع.

مشاريع التوسيع والتطوير يجب ان تستمر

■ **ما هو البديل الذي تقترحونه؟**

– إن إدارة المرفأ تدرس حالياً موضوع تعيين شركة استشارية جديدة لإعادة درس وتعويم متطلبات المرفأ في ضوء وقف العمل في مشروع ردم الحوض الرابع، وبناء على التقرير الذي ستعدّه سنقترح البديل، علماً ان مشاريع التوسيع والتطوير يجب ان تستمر كما ذكرنا آنفاً، ليظل المرفأ قادراً على المنافسة وتفعيل الدور المحوري الذي يلعبه في المنطقة على صعيد حركة المسافنة نحو المرافئ المجاورة.

المشاريع مجمدة بانتظار قرار الاستشاري

■ **ما هي المشاريع التي تعتزمون تنفيذها مستقبلا؟**

– ان المشاريع التي كنا نعتزم تنفيذها مجمدة حاليا بانتظار التقرير الذي ستصدره الشركة الاستشارية والذي سيتضمن دراسة شاملة ودقيقة عن اوضاع المرفأ

ومتطلباته، علما اننا كنا وضعنا المخطط النهائي لبناء مرفأ سياحي متطور في الحوض الاول مع بناء محطة للسياح والركاب متطورة ومجهزة لتقديم افضل الخدمات واسرعها، كما اننا كنا وضعنا ايضا المخطط النهائي لانشاء بناء من عدة طبقات لتخزين السيارات.

المرفأ يفوز بجائزة ذهبية

ونلفت النظر الى ان المكننة والتكنولوجيا المتطورة اصبحت معممة في كافة الاقسام والدوائر في المرفأ وفي محطة الحاويات. وقد فاز المرفأ بالجائزة الذهبية خلال هذا العام كأفضل نظام معلوماتي حديث للمرافئ التي تمنحها المنظمة العالمية للمرافئ والموانئ INTERNATIONAL ASSOCIATION OF PORTS & HARBOURS (IAPH) والتي تضم نحو ٣١٥ هيئة مرفئية من مختلف بلدان العالم ومركزها اليابان ولها هيئات فرعية في العالم.

نتائج مرفأ بيروت جيدة

■ **بالعودة الى حركة مرفأ بيروت كيف تقومون نتائجه في العام ٢٠١٥؟**

– ما تزال حركة مرفأ بيروت جيدة بالرغم من التراجع الذي سجلته عن العام ٢٠١٤ في حين ارتفعت وارداته المرفئية وتحققت هذه النتائج بالرغم من الاحداث الامنية الخطيرة التي شهدها لبنان في العام ٢٠١٥ والحرب المستمرة في سوريا منذ حوالى ٥ سنوات.

فالمقارنة بين الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠١٤ و٢٠١٥ تظهر الارقام التالية: الوزن الاجمالي للبضائع بلغ ٧,٥٢٤ ملايين طن بانخفاض خفيف نسبته اقل من ١ بالمئة عن العام ٢٠١٤ وبلغ الوزن الاجمالي للبضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي ٦,٤٨٤ ملايين طن بتراجع نسبته ٢٪ بينما حققت حركة البضائع اللبنانية المصدرة بحرا زيادة ملموسة بلغت نسبتها ١٠ بالمئة. اما حركة الحاويات فبلغ مجموعها ١,٠٣١ مليون حاوية نمطية بانخفاض نسبته ٧ بالمئة وتوزعت على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك: بلغ عددها ٣٤٤١٩٥ حاوية نمطية بتحسن نسبته ٣٪.

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغ عددها ٨٣٧٣٣ حاوية نمطية بارتفاع نسبته ٣٠٪.

الحاويات برسم المسافنة: تراجع عددها الى ٣١٠٠٠٨ حاويات نمطية ونسبته ٢٥٪. وقد حققت حركة السيارات رقماً كبيراً فبلغ ٩٩٧٣٣ حاوية نمطية بارتفاع نسبته ٢١٪ وهذا الرقم هو الأكبر حتى تاريخه.

زيادة كبيرة بمجموع الواردات المرفئية

كما سجلت الواردات المرفئية زيادة كبيرة فبلغ مجموعها ٢١٨,٨٠٩ مليون دولار في العام ٢٠١٥ بارتفاع نسبته ١٢٪.

المرفأ في أحسن أحواله

ان هذه الارقام تؤكد ان مرفأ بيروت في أحسن أحواله بالرغم من تفاقم الأزمات السياسية والأحداث الأمنية في البلاد والأوضاع الإقليمية المتدهورة.

سبب تراجع حركة المسافنة خارجي

ولا بد من التوضيح ان تراجع حركة الحاويات برسم المسافنة يعود الى الأوضاع الإقتصادية والأمنية (تركيا، سوريا، مصر، اليونان وقبرص) التي تتخبط فيها هذه البلدان والتي هي المقصد النهائي لتلك الحركة.

مرفأ بيروت بين المرافئ المئة الأولى في العالم للعام الخامس على التوالي

وأشير أخيراً الى ان مرفأ بيروت ما يزال ضمن المرافئ المئة الأولى في العالم التي تسجل تداول اكثر من مليون حاوية نمطية سنوياً وذلك للعام الخامس على التوالي.

وأنهى **قريطم** قائلاً: انني أنتهز حلول العام الجديد لأتمنى للأسرة المرفئية أحر التهاني والتمنيات وان يعم الأمن والسلام والازدهار في لبنان والمنطقة وكل عام وأنتم بخير. ■



GTS

GENERAL TRANSPORTATION SERVICES SAL

Reliable & Efficient

Port Street, Sehnawi Bldg., P.O.Box 11-7093 Beirut - Lebanon
Phone: +961 1 585777 • Fax: +961 1 581359
E-mail: ytkaissi@gts.com.lb • www.gts.com.lb

سمير مقوم (مجموعة سي لاين SEALINE GROUP):

حركة ونتائج قطاع النقل البحري اللبناني في ٢٠١٥ ما تزال مقبولة في ظل الأحداث الأمنية والركود الإقتصادي



أكد سمير مقوم الشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين (SEALINE GROUP) ان أوضاع قطاع النقل البحري في لبنان عامة والوكالات البحرية خاصة ما تزال جيدة بالرغم من التراجع الذي سجله مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٥. وأوضح ان النتائج التي حققتها تلك الوكالات تعتبر مقبولة في ظل الركود الإقتصادي في البلد نتيجة للأحداث الأمنية التي ما يزال يشهدها لبنان والمنطقة.

من جهة ثانية، رأى مقوم ان محطة الحاويات المتطورة والموجودة في مرفأ بيروت كانت خشبة الخلاص للصناعيين والمزارعين الذين تمكنوا من الاستمرار في تصدير منتجاتهم بعد اقفال المعابر البرية الى الدول العربية لاسيّما الى العراق والأردن ودول الخليج العربي.. فالخطوط البحرية العالمية التي استقطبها مرفأ بيروت تؤمن النقل البحري بين معظم المرافئ العالمية ومن ضمنها المرافئ العربية ما أدى الى انقاذ الصادرات الصناعية والزراعية اللبنانية من كارثة محتمة.

ورداً على سؤال عن البديل عن مشروع ردم الحوض الرابع الذي لم ينفذ بسبب الاعتراضات التي نجحت في ايقافه، طالب مقوم بايجاد حل لهذا الموضوع. فتوسيع محطة الحاويات مطلب حيوي لأن القدرة الاستيعابية الحالية للمحطة لن تكون قادرة على التعامل مع الزيادة الكبيرة المتوقعة خصوصاً مع عودة الامن والاستقرار الى سوريا والمباشرة في إعادة إعمارها.

من ناحية أخرى، نوّه مقوّم بالعلاقات الجيدة التي تربط الغرفة الدولية للملاحة في بيروت مع إدارتي الجمارك ومرفأ بيروت. فهذه العلاقات ساهمت في ايجاد حلول ناجعة لمشكلات ومطالب عدة كان يعاني منها الوكلاء البحريون. ورأى مقوّم ان استمرار تدفق السفن العملاقة الى قطاع النقل البحري في ظل تراجع حركة التجارة البحرية بسبب انخفاض النمو الإقتصادي الصيني، أدى الى تراجع دراماتيكي في أجور النقل البحري وبالتالي الى تسجيل الخطوط البحرية العالمية نتائج سلبية.

وأشار مقوم أخيراً الى ان الأوضاع الحالية في لبنان والمنطقة لا تشجّع على تنفيذ مشاريع جديدة «فنحن نركز اهتمامنا على الاستمرار في تحسين خدماتنا وتكبير حصتنا على صعيدي الاستيراد والتصدير».

■ شهد لبنان في العام ٢٠١٥ أحداثاً أمنية خطيرة وكان آخرها حتى تاريخه التفجير الإرهابي في الضاحية الجنوبية من العاصمة بيروت في تشرين الثاني (نوفمبر) المنصرم. هل أثرت سلباً هذه الأحداث على نشاط الوكالات البحرية خاصة وقطاع النقل البحري اللبناني عامة؟

– تعودنا في لبنان ان نشهد في كل عام أحداثاً أمنية خطيرة شبيهة بتلك التي حدثت في العام ٢٠١٥. لذلك لم نفاجأ بها. فقطاع النقل البحري اللبناني تمكن كعادته من الصمود وتخطي الانعكاسات السلبية لتلك الأحداث، وأكبر دليل على ذلك هو النتائج التي حققها مرفأ بيروت على الصعيدين العملي والمالي. وتشير الإحصاءات الى ان المرفأ سجل زيادة بحركة البضائع والحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في حين سجل تراجعاً بحركة الحاويات التي تداولها برسم المسافنة.

لذلك يمكننا القول ان أوضاع قطاع النقل البحري في لبنان والوكالات البحرية العاملة فعلياً ما تزال مقبولة في ظل الأوضاع غير المستقرة على الصعيدين المحلي والإقليمي.

الوكالات البحرية تكيفت مع الأحداث الأمنية

■ هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأحداث، وتسجيل نتائج أفضل من العام ٢٠١٤؟

– كما ذكرنا آنفاً فإن الوكالات البحرية العاملة في مرفأ بيروت استطاعت التكيف مع الأحداث التي شهدها لبنان في العام ٢٠١٥. فالنتائج التي حققتها تعتبر جيدة بالنسبة للقطاعات الإقتصادية الأخرى التي تشكو من تراجع نشاطها وأعمالها.

فمرفأ بيروت يسجل شهرياً تفريغ أكثر من ٣٠ ألف حاوية نمطية وأكثر من ١٠ آلاف سيارة وحوالى ٦٥٠ ألف طن من البضائع برسم الاستهلاك المحلي في حين سجلت حركة الحاويات برسم المسافنة تراجعاً. وهذه الأرقام أفضل مما كانت عليه في العام ٢٠١٤ باستثناء حركة المسافنة.

تراجع حركة المسافنة انعكس سلباً على الحركة الإجمالية

■ سجل مرفأ بيروت في العام ٢٠١٥ حركة اجمالية هي الأدنى منذ اندلاع الحرب في سوريا عام ٢٠١١. ما هي برأيكم الأسباب الرئيسية لهذا الانخفاض؟

– ان الانخفاض الكبير بحركة المسافنة انعكس سلباً على الحركة الإجمالية لمرفأ بيروت التي سجلت تراجعاً للمرة الأولى منذ اندلاع الأحداث الأمنية في سوريا عام ٢٠١١، فإحصاءات المرفأ تشير الى ان حركة المسافنة بلغت حوالى ٣١٠ آلاف حاوية نمطية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٥ مقابل حوالى ٤١٢ ألف حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠١٤، أي بانخفاض كبير قدره ١٠٢ ألف حاوية نمطية ونسبته حوالى ٢٥٪.

ان السبب المباشر لهذا التراجع يعود الى

الانكماش الإقتصادي أو الأحداث الأمنية التي تشهدها الدول (سوريا، مصر، اليونان وتركيا..) التي هي المقصد النهائي لحركة المسافنة عبر مرفأ بيروت.

ودور محوري لمحطة الحاويات على صعيد التصدير

■ هل صحيح ان محطة الحاويات الحديثة في مرفأ بيروت أنقذت الصادرات الزراعية والصناعية من كارثة محتمة مع استمرار اقفال المعابر البرية نحو البلدان العربية؟

– أريد أو أوضح ان عدد الحاويات التي كانت تصدر ملأى ببضائع لبنانية عبر مرفأ بيروت لم يكن يتجاوز الـ ٣٠٠٠ حاوية نمطية شهرياً قبل اقفال المعابر البرية عبر الأراضي السورية، فارتفع هذا العدد ليتجاوز أحياناً الـ ١٠ آلاف حاوية نمطية بعد اقفال هذه المعابر. ان هذه الصورة تؤكد الدور المحوري الذي تلعبه محطة الحاويات على صعيد تأمين نقل الصادرات الصناعية والزراعية اللبنانية الى الدول العربية. فهذه المحطة استقطبت اهم شركات الملاحة العالمية التي سمحت للصناعيين والمزارعين اللبنانيين باستبدال النقل البري بالنقل البحري بواسطة بواخر الحاويات. فهذه الخطوط البحرية أمنت نقل الصادرات اللبنانية من صناعية وزراعية الى الأسواق العربية وأتاحت للمصدرين اللبنانيين المحافظة على عملائهم وحصتهم من تلك الأسواق. لذلك يمكننا القول ان وجود محطة الحاويات أنقذت الصادرات اللبنانية من كارثة محتمة في ظل استمرار اقفال المعابر البرية.

مطلوب توسيع المرفأ لتكبير قدرته الاستيعابية

■ يظهر ان الاعتراضات على مشروع ردم الحوض الرابع في مرفأ بيروت لاستحداث مكانه محطة نموذجية للتعامل مع سفن الحاويات والبضائع العادية نجحت في ايقاف تنفيذه. ما هو البديل الذي تقترحونه لتوسيع المرفأ كي يكون قادراً على استيعاب الزيادة بحركته مستقبلاً في حال استقرت الأوضاع في لبنان واستعادت سوريا عافيتها؟

– من المؤسف حقاً المماطلة في اتخاذ قرار نهائي يتعلق بمشروع ردم الحوض الرابع

■■■ مطلوب توسيع مرفأ بيروت لتكبير قدرته الاستيعابية المحدودة ■■■

لاستحداث مكانه محطة نموذجية للتعامل مع سفن الناقلة للحاويات والبضائع العامة. ان جميع الأطراف أكانت مع ردم الحوض أو ضده، تؤكد ان عودة الأمن والسلام الى سوريا سينعكس ايجاباً على مرفأي بيروت وطرابلس. فمرفأ طرطوس واللاذقية السوريان لن يكونا قادرين على استيعاب حركة البضائع والسلع المطلوب استيرادها لإعادة إعمار سوريا.

لذلك فمن المؤكد ان قسماً كبيراً من هذه البضائع سيتم استيراده عبر مرفأي طرابلس وبيروت ما سيؤدي الى عودة أزمة الإزدحام الى مرفأ بيروت لأنه لن يكون قادراً على استيعاب الزيادة المتوقعة بحركته في حال لم يتم ايجاد البديل عن مشروع ردم الحوض..

لذلك نحن نطالب باتخاذ قرار جريء لتوسيع المرفأ وتكبير قدرته الاستيعابية، فليس مقبولاً ان تبقى الأمور على حالها في حين تشهد مرافئ البلدان المجاورة (تركيا، الأردن، اليونان) مشاريع تطوير وتوسيع متواصلة.

تجاوب إدارتي المرفأ والجمارك مع مطالبنا

■ هل لمستم تحسناً في خدمات مرفأ بيروت والتعامل مع الجمارك خلال العام ٢٠١٥؟ وما هي أهم مطالبكم من هاتين الإدارتين؟

– ان إدارتي الجمارك ومرفأ بيروت مستمرتان باتخاذ كافة الإجراءات والتدابير لتأمين أفضل الخدمات وتبسيط المعاملات. وقد قامت هاتان الإدارتان باعتماد المزيد من المكننة والتكنولوجيا ما أدى الى تسهيل وتسريع أعمال الوكالات البحرية.

ولا بد من الإشارة الى اننا في الغرفة الدولية للملاحة في بيروت على علاقة جيدة ومتينة مع إدارتي الجمارك ومرفأ بيروت من جهة وعلى تواصل مستمر معهما من جهة أخرى، ما أدى ويؤدي الى ايجاد حلول ناجعة وسريعة للمشكلات والمصاعب التي تعترض نشاط الوكلاء.

كوارث تنتظر قطاع النقل البحري العالمي

■ ما هي الانعكاسات السلبية على شركات الملاحة العالمية لاستمرار تدفق البواخر العملاقة الى قطاع النقل البحري، مع تراجع نمو حركة التجارة البحرية العالمية؟

– ان قطاع النقل البحري العالمي يشهد تطورات مفاجئة لا يمكن تصورها! فليس معقولاً ولا مفهوماً ان يستمر تدفق البواخر العملاقة التي تفوق حمولتها الـ ١٨ ألف حاوية نمطية الى قطاع النقل البحري في ظل تراجع حركة التجارة البحرية! فهذا التدفق المتواصل أدى الى تراجع دراماتيكي بأجور النقل البحري التي انخفضت الى أدنى مستوى لها لم تدركه حتى في ظل الأزمات المالية والإقتصادية التي ضربت الإقتصاد العالمي في العام ٢٠٠٨! ان هذا الوضع الشاذ في قطاع النقل البحري العالمي وفي حال استمراره سيؤدي الى كوارث لا تحمد عقباها!.

فمن المتوقع ان تسجل الخطوط البحرية العالمية خسائر فادحة في العام ٢٠١٦، وفي حال لم ترتفع أجور النقل البحري فسيشهد قطاع النقل البحري العالمي كوارث لا يمكن تصورها في الأعوام القليلة القادمة.

الأوضاع الحالية لا تشجع على إنشاء مشاريع جديدة

■ ما هي مشاريعكم الجديدة للعام ٢٠١٦؟

– ان الأوضاع الأمنية والإقتصادية في البلد والمنطقة لا تشجعنا على التفكير بإنشاء مشاريع جديدة. فاهتماماتنا منصبة حالياً على خدماتنا على مختلف الأصعدة لإرضاء زبائننا ومتطلباتهم وتكبير حصتنا في الأسواق اللبنانية على صعيدي الاستيراد والتصدير.

وأخيراً وبمناسبة حلول الأعياد المجيدة، أتقدم من زبائننا ومن العاملين في قطاع النقل البحري وبالأخص من الزملاء في الغرفة الدولية للملاحة في بيروت بأحر التهاني، آملاً ان يحمل العام الجديد معه الأمن والاستقرار والازدهار الى لبنان والمنطقة. ■

بولين ميتز (مجموعة ميتز METZ GROUP):

خدمات مرفأ بيروت جيدة ومتطورة



اعربت بولين ميتز المديرة العامة لمجموعة ميتز للشحن البحري عن ارتياحها للنتائج الجيدة التي حققتها المجموعة خلال العام ٢٠١٥ مقارنة مع العام ٢٠١٤، مؤكدة ان METZ GROUP اعتمدت استراتيجية اكثر تنافسية في مجال اجور النقل والخدمات ما اتاح لها ان تكون بين الوكالات البحرية الاكثر عملا في لبنان. ونوهت ميتز بخدمات مرفأ بيروت التي اصبحت تضاهي تلك التي تقدمها اهم المرافئ العالمية المتطورة.

واكدت ميتز ان المنافسة في قطاع النقل البحري على اشدها الا انها تبقى صحية لانها تدفع الوكالات البحرية لتقديم افضل الخدمات لتكون لها الحصة الاكبر من حركة الاستيراد الى لبنان والتي تساوي عدة اضعاف حركة التصدير منه.

واوضحت بولين ميتز ان المجموعة تنتظر استقرار الاوضاع في البلد والمنطقة لتنفيذ مجموعة من المشاريع في نطاق النقل.

وردا على سؤال حول الصعوبات التي تواجهها كامرأة تعمل في مجال متعارف عليه انه حكر على الرجال، اكدت انها ترعرعت في قطاع النقل البحري الذي اضحى جزءا منها وبالتالي لم تواجه اي صعوبات في نطاق عملها. ويثني الذين يتعاملون مع بولين على ديناميكيتها وسعة معرفتها في شؤون النقل والسياحة وفي الشحن البحري بخاصة، متفوقةً في ذلك على العديد من العاملين في القطاع.

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثر قطاع النقل بذلك؟

– علينا الفصل بين النقل البحري العالمي والنقل البحري اللبناني. ان تراجع اسعار النفط ينعكس ايجابا على نتائج الخطوط البحرية العالمية التي تستخدم البواخر لتأمين خدماتها، فالنفط يعتبر اساسيا في التكلفة اليومية للبواخر، فكلما تراجعت اسعاره كلما تحسنت ايرادات تلك الخطوط والعكس صحيح.

اما بالنسبة للنقل البحري اللبناني فبالرغم من الاحداث الامنية في البلد والحروب المشتعلة في المنطقة فإنه سجل نتائج جيدة مع اشتداد المنافسة والمضاربة بأجور النقل.

METZ تسجل حركة كبيرة

■ كيف تقومون نتائج مجموعة ميتز في العام ٢٠١٥ في ظل هذه الاوضاع غير المستقرة؟

– نتائجنا جيدة جدا في العام ٢٠١٥ وتشير الاحصاءات الى ان مجموعة ميتز أمنت تفريغ اكثر من ٥٤ الف حاوية نمطية برسم الاستهلاك المحلي في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٥ بارتفاع فاقت نسبته الـ ٢٤٪ عن الفترة ذاتها من العام ٢٠١٤. كما استطاعت شحن حوالى ٢٢ الف حاوية نمطية ملأى ببضائع لبنانية بزيادة بلغت نسبتها حوالى الـ ٥٢٪.

خدمات تضاهي خدمات المرافئ العالمية المتطورة

■ هل انتم مرتاحون لخدمات مرفأ بيروت والتعامل مع ادارة الجمارك؟

– لا مشاكل لدينا مع ادارتي مرفأ بيروت والجمارك اللبنانية، ولكن لا بد لنا في هذا المجال الا ان ننوه بخدمات المرفأ الجيدة والتي اصبحت تضاهي تلك التي تقدمها اهم المرافئ العالمية المتطورة، لا سيما بعد ان اصبحت المكننة والتكنولوجيا معممة في كافة دوائر المرفأ.

المنافسة تبقى صحية لأنها تدفع الوكالات البحرية لتقديم أفضل الخدمات

نحن مع مشاريع التطوير والتوسيع

■ كيف تنظرون الى مسألة ردم الحوض الرابع، وهل أنتم من المؤيدين لها؟

– نحن مع كل المشاريع التي تؤدي الى توسيع مرفأ بيروت وتطويره ليكون لاعبا فاعلا في المنطقة، ونؤمن ان ادارة مرفأ بيروت تدرك جيدا ما يجب القيام به من اجل تحسين وتطوير وتفعيل دور خدمات المرفأ بما يصب في مصلحة جميع المتعاملين معه.

المنافسة هي التحدي الاكبر لنا

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم في عملكم؟

– الركود الإقتصادي أشعل المنافسة بين الوكالات البحرية والمضاربة بأجور النقل البحري لذلك نحن نعتبر المنافسة هي التحدي الأكبر الذي نواجهه، إلا ان هذه المنافسة تبقى صحية لأنها تدفع الوكالات البحرية لتقديم أفضل الخدمات للمستوردين والمصدرين لتكون لها الحصة الأكبر من حركتي الاستيراد والتصدير.

ننتظر استقرار الأوضاع لإطلاق مجموعة من المشاريع

■ ما هو جديد شركتكم؟

– في الوقت الحالي ليس لدينا أي مشاريع جديدة ونحن في صدد انتظار استقرار الأوضاع الأمنية في البلد والمنطقة وعندها سنسعى الى تنفيذ مجموعة من المشاريع في نطاق النقل.

METZ ناشطة في ميدان النقل البحري والخدمات المرفئية والسياحية

■ ما هي أهم الخطوط البحرية التي تمثلونها والنشاطات التي تمارسونها؟

– مجموعة METZ ناشطة في ميادين النقل البحري والخدمات المرفئية والسياحية. وهي تمثل عدة خطوط بحرية عالمية من أهمها HANJIN الكورية الجنوبية التي تؤمن خطوطاً بحرية من معظم المرافئ العالمية وهي تحتل المرتبة التاسعة في العالم بأسطول يضم ١٠٣ بواخر تبلغ سعتها أكثر من ٦٢٧ ألف حاوية نمطية. كما انها تؤمن خدمات الستيفادورينغ في مرفأ بيروت بواسطة شركة UNITED STEVEDORING والخدمات السياحية عبر شركة SONOMAR TRAVEL.

ولا بد من الإشارة الى ان METZ هي أيضاً وكيلة لشركة الملاحة MCL FEEDER وUFS ومركزها قبرص. والتي تسير خطوطاً بحرية بواسطة بواخر الفيدر لصالح عدة خطوط بحرية عالمية بين مرافئ منتشرة في المتوسط والبحر الأسود.

المرأة تتبوأ مراكز مرموقة

■ ما هي الصعوبات التي تواجهك كامرأة تعمل في مجال متعارف عليه انه حكر على الرجال؟

– ان مجموعة METZ هي عائلية بالأساس، وبالتالي أنا ترعرعت في جو قطاع النقل البحري فتأقلمت معه حتى أصبح جزءاً مني. لذلك لم تواجهني أي صعوبات في نطاق عملي، مع الإشارة الى ان عدد النساء في هذا القطاع هو بارتفاع مستمر وهذا يعتبر أمراً إيجابياً، لا سيّما أنهن أصبحن يتبوأن مراكز مرموقة فيه.■

شركة التفريغ اللبنانية ش.م.ل



تأمين تفريغ وتحميل البواخر
بصورة منتظمة ليلاً ونهاراً، براً وبحراً

تملك قاطرات وشالونات حديدية حديثة
جهاز إداري متخصص منذ أكثر من نصف قرن
شعارها التعاون مع الجميع لما فيه إنماء وتطوير مرفأ بيروت

شارع مرفأ بيروت، بناية الصحناوي، ص.ب: ٤٢٩ - هاتف: ٥٨٠٨٢٣ - ٥٨٠٤٩٧ - ٥٨٠٢٧١ (٠١)

حسن الفيل (الشريك المفوض المدير العام لوكالة الفيل شيبنغ EL FIL SHIPPING):

نشاطنا الملاحي يتوسع ليشمل المزيد من المرافئ



اكد حسن الفيل الشريك المفوّض المدير العام لوكالة الفيل شيبنغ ان قطاع النقل البحري اللبناني عامة والوكالات البحرية خاصة اعتادت المرور بظروف أمنية صعبة منذ سنوات عدة، وبالتالي التكيف والتأقلم مع تداعياتها والاستمرار في نشاطها واعمالها بصورة طبيعية، واعتبر النتائج التي ما يزال يحققها مرفأ بيروت جيدة بالرغم من الانخفاض الطفيف الذي سجله في العام ٢٠١٥ والذي يعود الى تراجع حركة الحاويات برسم المسافنة نتيجة للركود الاقتصادي العالمي الذي انعكس سلبا على حركة التجارة البحرية..

اما بخصوص توقف العمل في تنفيذ مشروع ردم الحوض الرابع في مرفأ بيروت واستحداث مكانه محطة نموذجية فأشار الفيل مجددا الى انه مع كل مشروع لتطوير مرفأ بيروت ليظل محافظا على الدور الذي اصبح يلعبه في المنطقة، وقادرا على استيعاب الزيادة بحركته، طالما ان هذه المشاريع لا تلحق اضرارا بحركة البواخر العادية والرو/رو وبواخر الحديد. ونوه الفيل بخدمات مرفأ بيروت التي اصبحت تعتمد على التكنولوجيا في معظم مراحلها وبالتعامل مع ادارة الجمارك التي تسعى الى تعميم المكننة في معظم اقسامها ودوائرها.

وانهى حديثه مؤكدا ان مجموعة TURKON التركية التي تمثلها وكالتنا في لبنان تواصل تفعيل الخطوط البحرية التي تؤمنها عبر خدمة المزيد من المرافئ.

■ شهد لبنان في العام ٢٠١٥ أحداثاً أمنية خطيرة وكان آخرها حتى تاريخه التفجير الإرهابي في الضاحية الجنوبية من العاصمة بيروت في تشرين الثاني (نوفمبر) المنصرم. هل أثرت سلباً هذه الأحداث على نشاط الوكالات البحرية خاصة وقطاع النقل البحري اللبناني عامة؟

– تعودنا في قطاع النقل البحري اللبناني عامة والوكالات البحرية خاصة ان نعاني كل عام أحداثا أمنية وازمات سياسية، وكنا ننجح دائما في استيعاب تداعياتها، بعكس القطاعات الاقتصادية الاخرى التي ترفع الصوت والشكوى من تراجع نشاطاتها واعمالها وايراداتها. وتبين الاحصاءات الخاصة بمرفأ بيروت ان قطاع النقل البحري اللبناني استطاع ان يستوعب الاحداث الامنية الخطيرة التي شهدها العام ٢٠١٥، مؤكدة ان مرفأ بيروت سجل حركة اجمالية جيدة باستثناء حركة المسافنة التي انخفضت عما كانت عليه في العام ٢٠١٤. بناء على ما تقدم يمكننا القول ان الوكالات البحرية سجلت كعادتها نتائج جيدة في العام ٢٠١٥ .

انخفاض ملموس بحركة المسافنة

■ سجل مرفأ بيروت في العام ٢٠١٥ حركة اجمالية هي الأدنى منذ اندلاع الحرب في سوريا في العام ٢٠١١. ما هي برأيكم الأسباب الرئيسية لهذا الانخفاض؟

– لا يمكننا القول ان مرفأ بيروت سجل انخفاضا بحركته الاجمالية في العام ٢٠١٥ والادنى منذ اندلاع الحرب في سوريا منذ العام ٢٠١١، فأرقام مرفأ بيروت تؤكد ان حركته الاجمالية المتمثلة بالحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية سجلت زيادة جيدة في العام ٢٠١٥، في حين سجلت حركة البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي انخفاضا صغيرا بينما تراجعت حركة المسافنة بصورة كبيرة بسبب الركود الاقتصادي العالمي، ومن ضمنها اقتصاد الدول المحيطة بلبنان والتي يعاد شحن الحاويات برسم المسافنة الى مرافئها.

دور انقاذي لمحطة الحاويات للاقتصاد الوطني

■ هل صحيح ان محطة الحاويات الحديثة في مرفأ بيروت أنقذت الصادرات الزراعية والصناعية من كارثة محتمة مع استمرار اقفال المعابر البرية نحو البلدان العربية؟

– بالتأكيد ان هذه المحطة المتطورة والموجودة في مرفأ بيروت انقذت الصادرات اللبنانية من كارثة محتمة، فلولا الدور الكبير والهام الذي لعبته تلك المحطة عبر تأمين شحن الصادرات الزراعية والصناعية بحرا الى الدول العربية في ظل استمرار اغلاق المعابر البرية، لكانت اوضاع هذين القطاعين في حالة يرثى لها، لذلك علينا ان نشكر الله على وجود تلك المحطة التي لعبت وما تزال تلعب الدور الانقاذي للاقتصاد الوطني اللبناني.

نحن مع استمرار مشاريع التوسيع والتطوير في مرفأ بيروت

■ يظهر ان الاعتراضات على مشروع ردم الحوض الرابع في مرفأ بيروت لاستحداث مكانه محطة نموذجية للتعامل مع سفن الحاويات والبضائع العادية نجحت في ايقاف تنفيذه. ما هو البديل الذي تقترحونه لتوسيع المرفأ كي يكون قادراً على استيعاب الزيادة بحركته مستقبلاً في حال استقرت الأوضاع في لبنان واستعادت سوريا عافيتها؟

– نؤكد مجددا موقفنا الثابت بأننا نحن دائما مع مشاريع التوسيع والتطوير والتحديث في مرفأ بيروت لكي يظل محافظا على دوره المحوري في المنطقة وقادرا على استيعاب الزيادة التي من المتوقع ان تسجلها حركته مع استعادة سوريا استقرارها وعافيتها والمباشرة في ورشة اعادة اعمارها.

ونؤكد ايضا اننا مع كافة المشاريع التي تنفذ في مرفأ بيروت طالما انها لا تؤثر على عمل البواخر الاخرى: العادية والرو/رو او محملة بالحديد.

المكننة مستمرة في المرفأ والجمارك

■ هل لمستم تحسناً في خدمات مرفأ بيروت والتعامل مع الجمارك خلال العام ٢٠١٥؟ وما هي مطالبكم من هاتين الإدارتين؟

– ان ادارتي مرفأ بيروت والجمارك مستمرتان بتعميم المكننة والتكنولوجيا التي تحسن الخدمات المرفئية وتسرّع في انجاز المعاملات الجمركية وتبسيطها، ونأمل لمس المزيد من استخدام هذه التقنيات الحديثة والمتطورة لانها تنعكس ايجابا على مصالح المتعاملين مع هاتين الادارتين.

استمرار تدفق البواخر العملاقة يلحق خسائر فادحة بالخطوط البحرية

■ ما هي الانعكاسات السلبية على شركات الملاحة العالمية لاستمرار تدفق البواخر العملاقة الى قطاع النقل البحري، مع تراجع نمو حركة التجارة البحرية العالمية؟

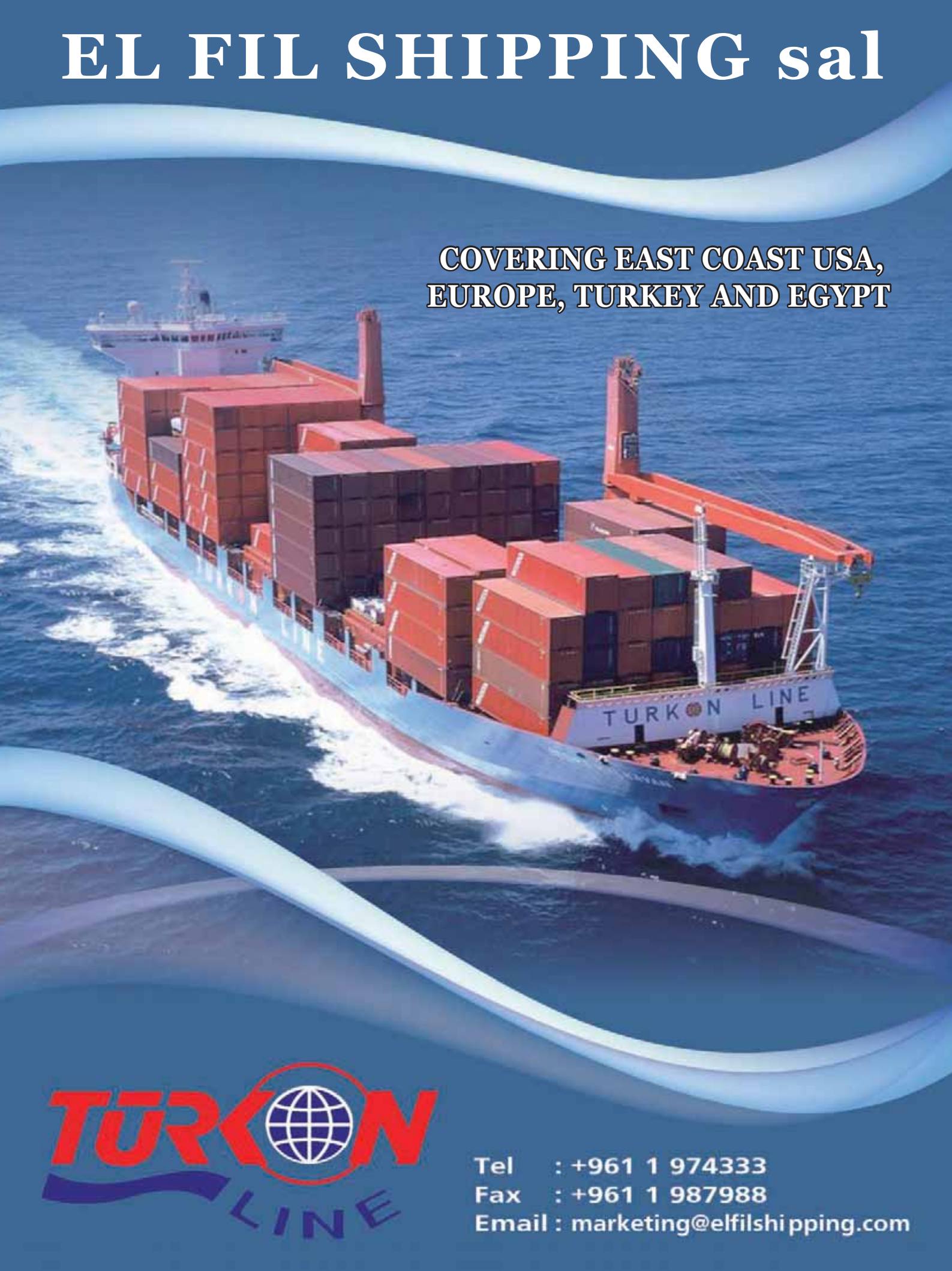
– من المستغرب استمرار تدفق السفن العملاقة التي تفوق حمولتها الـ ١٨ الف حاوية نمطية الى قطاع النقل البحري في ظل الركود الاقتصادي العالمي وتراجع حركة التجارة البحرية العالمية، ان هذا التدفق ادى الى نشوب منافسة شديدة بين الخطوط البحرية العالمية التي اضطرت الى ممارسة المضاربة بأجور الشحن لتتمكن من تعبئة بواخرها. ان هذه السياسة ستؤدي حتما الى تكبد تلك الخطوط خسائر فادحة، لذلك رأينا ان خطوطا بحرية بدأت بإقامة تحالفات او اندماج في ما بينها للتخفيف من المنافسة وللحد من الخسائر.

خدمة المزيد من البواخر

■ ما هي مشاريعكم الجديدة للعام ٢٠١٦؟

– ان مجموعة TURKON البحرية التي نمثلها في لبنان مستمرة بتفعيل الخطوط البحرية التي تؤمها لا سيما بين مرافئ اميركا الشمالية والبحر الاسود وبيروت وذلك عبر توسيع تلك الخطوط لتشمل مرافئ جديدة، ان هذا التوسيع يعطينا الفرصة لتقديم خدمات افضل واسرع للمستوردين والمصدرين اللبنانيين.■

EL FIL SHIPPING sal



Tel : +961 1 974333
Fax : +961 1 987988
Email : marketing@elfilshipping.com

سمير نعيمه (مجموعة سي لاين SEALINE GROUP):

مشروع ردم الحوض الرابع توقف بعد ان دخلت اليه السياسة فأفسدته



قال سمير نعيمه الشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين SEALINE GROUP ان حركة قطاع النقل البحري في لبنان شهدت تراجعاً في العام ٢٠١٥، وجاءت التفجيرات الإرهابية الأخيرة لتزيد الطين بلّة وتجعل الوضع الإقتصادي يزداد سوءاً ما انعكس سلباً على معظم القطاعات الخدماتية ومن ضمنها نشاط الوكالات البحرية. واستغرب نعيمه ما يروجه البعض عن تأقلم قطاع النقل البحري مع هذه الأوضاع الإقتصادية السيئة موضحا ان الوكالات البحرية تقدم الخدمات للتجار من مستوردين ومصدرين فإذا كان هؤلاء مرتاحين ويقومون باستيراد السلع أو تصديرها، تزدهر أعمال الوكالات البحرية والعكس صحيح.

وأكد نعيمه تراجع حركة مرفأ بيروت الى أدنى مستوى لها منذ اندلاع الأحداث في سوريا في العام ٢٠١١، موضحاً ان السبب المباشر لهذا الانخفاض يعود الى تراكم الأزمات السياسية والإقتصادية في البلاد والتي ترجمت تراجعاً في النمو الإقتصادي وأعمال كافة القطاعات، مضيفاً ان مؤشراً ايجابياً سجل في العام ٢٠١٥ تمثل بالدور المحوري الذي لعبته محطة الحاويات في إنقاذ القطاعين الصناعي والزراعي من كارثة محتمة كانت تنتظرهما. فوجود هذه المحطة أمن للمصدّرين اللبنانيين تصريف انتاجهم بحراً بواسطة سفن الحاويات بعد اقفال المعابر البرية الى الدول العربية.

من جهة أخرى، اعتبر نعيمه ان السياسة التي دخلت على مشروع ردم الحوض الرابع لبناء مكانه محطة نموذجية للحاويات والبضائع العامة، أدت الى افشاله. فليس مقبولاً ان يتوقف تنفيذ المشروع وإبقاء الحوض الرابع مشلولاً غير قادر على استقبال البواخر!

ورداً على سؤال حول الانعكاسات السلبية لاستمرار تدفق السفن العملاقة الى قطاع النقل البحري في ظل تراجع نمو حركة التجارة البحرية العالمية، توقع نعيمه ان يكون العام ٢٠١٦ سيئاً جداً في القطاع البحري العالمي وأسوأ مما كان خلال الأزمات الإقتصادية والمالية التي ضربت العالم خلال العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨، فليس منطقياً ان تدخل سفن تفوق حمولتها الـ ٢٠ ألف حاوية نمطية قطاع النقل البحري في ظل التراجع الكبير بحركة التجارة العالمية. ان هذا التدفق أدى الى تدهور كبير بأجور النقل البحري والى تكبيد الخطوط البحرية العالمية خسائر فادحة.

■ شهد لبنان في العام ٢٠١٥ احداثا أمنية خطيرة وكان آخرها حتى تاريخه التفجير الارهابي في الضاحية الجنوبية من العاصمة بيروت في تشرين الثاني (نوفمبر) المنصرم، هل اثرت سلبا هذه الاحداث على نشاط وسطاء النقل خاصة وقطاع النقل اللبناني عامة؟

– بالأساس كان قطاع النقل البحري يشهد تراجعاً بحركته خلال الأشهر الأولى من العام ٢٠١٥، وتمثل هذا التراجع بانخفاض حركة مرفأ بيروت الإجمالية والذي يعتبر الواجهة الحقيقية للوضع الإقتصادي في البلد. وجاءت الأحداث الأمنية الخطيرة وكان آخرها الإنفجار الإرهابي الكبير الذي ضرب الضاحية الجنوبية من العاصمة بيروت ليزيد الطين بلّة ويفاقم الأوضاع الإقتصادية سوءاً. فأصاب التراجع كافة القطاعات ومنها قطاع النقل البحري والفنادق والمطاعم والملبوسات، ما أدى الى انخفاض حجم الاقتصاد وحركة الاستيراد التي تعتبر الشريك الرئيسي لنشاط الوكالات البحرية التي تقدم الخدمات للتجار والمستوردين الذين يضاعفون من الاستيراد في حال كانوا مرتاحين للأوضاع في البلد والعكس صحيح.

الأحداث الأمنية العدو الأول للازدهار

■ هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الاحداث وتسجيل نتائج افضل من العام ٢٠١٤؟

– بالتأكيد لا، لا يمكننا ان نتأقلم ونتكيف مع الأحداث الأمنية التي هي العدو الأول لازدهار الأوضاع الإقتصادية في البلاد، فكما ذكرنا آنفاً فإذا كان التاجر مرتاحاً يقوم باستيراد البضائع أو التصدير عندها يكون نشاطنا على خير ما يرام. أما إذا القطاع الإقتصادي والتجاري في حال ترد يتراجع نشاطنا. فتنشيط حركة الاستيراد يتطلب وضعاً أمنياً مستقراً لتنفيذ المشاريع الإنمائية والبنى التحتية والعمرانية وهذه كلها مجمدة حالياً بسبب الظروف الصعبة التي تمر بها البلاد.

تراكم الأزمات السبب المباشر لتراجع حركة مرفأ بيروت

■ سجل مرفأ بيروت في العام ٢٠١٥ حركة اجمالية هي الادنى منذ اندلاع الأحداث في سوريا في العام ٢٠١١، ما هي برأيكم الاسباب الرئيسية لهذا الانخفاض؟

– ان تراكم الأزمات السياسية والإقتصادية في البلاد والتفجيرات الإرهابية التي حدثت في العام ٢٠١٥، بالإضافة الى الحرب المستمرة في سوريا، كانت السبب المباشر لهذا التراجع الكبير الذي سجله مرفأ بيروت للمرة الأولى منذ العام ٢٠١١. فقد ترجم هذا التراجع انخفاضاً كبيراً بالنمو الإقتصادي الذي ضرب كافة القطاعات الإقتصادية ومن ضمنها قطاع النقل البحري وأعمال الوكالات البحرية.

محطة الحاويات أنقذت الصادرات اللبنانية

■ هل صحيح ان محطة الحاويات الحديثة في مرفأ بيروت انقذت الصادرات الزراعية والصناعية من كارثة محتمة مع استمرار اقفال المعابر البرية نحو البلدان العربية؟

– هذا صحيح ١٠٠٪. هذه المحطة شكلت الرافعة التي أنقذت صادراتنا الزراعية والصناعية من كارثة محتمة مع استمرار اقفال المعابر البرية عبر الأراضي السورية الى الدول العربية. فهذه الصادرات كانت تحمل على الشاحنات التي تنقلها براً الى مقاصدها النهائية في الدول العربية. فالنقل البري هو الآلية الأسرع والأوفر والأرخص للتصدير. ولكن مع اغلاق الحدود بين سوريا والأردن بسبب الحرب المتواصلة في سوريا، لم يعد هناك من مجال للتصدير إلا عن طريق البحر حيث التكلفة أعلى قليلاً. فوجود محطة الحاويات الحديثة في مرفأ بيروت أتاح للمصدرين اللبنانيين تصدير منتجاتهم بواسطة بواخر الحاويات الى الدول العربية دون أي عوائق تذكر.

دخلت السياسة الى مشروع ردم الحوض الرابع فأفسدته

■ يظهر ان الاعتراضات على مشروع ردم الحوض الرابع في مرفأ بيروت لاستحداث مكانه محطة نموذجية للتعامل مع سفن الحاويات والبضائع العادية نجحت في ايقاف تنفيذه. ما هو البديل الذي تقترحونه لتوسيع المرفأ كي يكون قادراً على استيعاب الزيادة بحركته مستقبلاً في حال استقرت الأوضاع في لبنان واستعادت سوريا عافيتها؟

– برأيي قصة الاعتراض على ردم الحوض الرابع

في مرفأ بيروت هي سياسية بامتياز. فليس مقبولاً ان يعترض البعض على توسيع المرفأ وتطويره وتحديثه لأسباب واهية وغير موضوعية. فإذا كان ردم الحوض الرابع ينعكس سلباً على أوضاع المرفأ ويلحق ضرراً بقطاع النقل البحري بواسطة البواخر العادية كما يدّعون، عليهم ان يقدموا حلاً بديلاً عن مشروع الردم. الجميع يعلمون ان مرفأ بيروت لن يكون قادراً مستقبلاً بوضعه الحالي على استيعاب الزيادة المنتظرة بحركة البضائع المستوردة برسم الاسواق اللبنانية أو السورية في حال استقرت الأوضاع واستعادت سوريا عافيتها. لذلك المطلوب عدم زج السياسة بمستقبل مرفأ بيروت لأنها ما من مكان دخلت اليه إلا وأفسدته!

ان المعترضين على تنفيذ واستكمال ردم الحوض الرابع جعلوا من رصيفيه رقم ١٤ و١٥ مشلولين غير صالحين لاستقبال البواخر، في حين ان قطاع النقل البحري بحاجة ماسة لاستخدامهما.

لا مشكلات تذكر مع إدارتي مرفأ بيروت والجمارك

■ **هل لمستم تحسنا في خدمات مرفأ بيروت والتعامل مع الجمارك خلال العام ٢٠١٥؟ وما هي اهم المطالب التي ما زلتم تسعون الى تحقيقها؟**

– علاقاتنا ممتازة مع إدارتي المرفأ والجمارك اللتين تبديان تفهماً وتجاوباً مع المطالب التي نتقدم بها، وبالتالي ليس هناك من مشكلات معهما تذكر.

استمرار تدفق السفن العملاقة سينعكس سلباً على نشاط خطوط الملاحة العالمية

عام ٢٠١٦ سيكون كارثياً على الخطوط البحرية العالمية

■ **ما هي الانعكاسات السلبية على شركات الملاحة العالمية لاستمرار تدفق البواخر العملاقة الى قطاع النقل البحري؟**

– توقع الخبراء ان يشهد قطاع النقل البحري العالمي أزمات حادة في العام ٢٠١٦، وأسوأ من تلك التي شهدناها في العام ٢٠١٥. حتى أنهم تنبأوا ان يكون الركود الإقتصادي شبيهاً بالذي رايناه خلال العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨. بصراحة أود أن أسأل ما هذا الجنون الذي يضرب مالكي البواخر الذين يسارعون الى بناء سفن عملاقة سعة ٢٠ ألف و٢٢ ألف حاوية نمطية؟ الى ماذا يهدفون؟ نفهم ان الكلفة اليومية تنخفض مع استخدام تلك السفن العملاقة ولكن أولسنا بحاجة الى بضائع لتعبئتها؟

لقد اضطرت الخطوط البحرية العالمية في ظل الركود الإقتصادي وتراجع حركة التجارة البحرية الى قيام تحالفات في ما بينها لكي تتمكن من تعبئة بواخرها.

نعم أصبحنا نشاهد أكثر من ٥ خطوط بحرية تحمل بضائعها على باخرة واحدة لكي تتمكن من تعبئتها ولتجنب ابحارها ناقصة الحمولة. كما ان عدد البواخر العاطلة عن العمل "IDLE VESSELS" مستمر بالارتفاع نظراً لعدم وجود بضائع لشحنها، من بينها بواخر تفوق سعتها الـ ٧ آلاف حاوية نمطية.

نعم ان استمرار تدفق السفن العملاقة في ظل هذا الركود الإقتصادي سيكبد الخطوط البحرية العالمية خسائر فادحة.

لا مشاريع جديدة في ظل هذه الأوضاع المضطربة

■ **ما هي مشاريعكم الجديدة للعام ٢٠١٦؟**

– لا مشاريع جديدة لأن ليس هناك من مؤشرات ايجابية تشجع حتى على التفكير بذلك. نحن على تواصل مع شركات بحرية عالمية لتشجيعها على توسيع خدماتها نحو لبنان. لكن للأسف ليس لدينا ما نقدمه لها من اغراءات لاستقطابها. فأجور النقل البحري في الحضيض وكميات البضائع المطلوب شحنها ليست كافية لافتتاح خطوط جديدة. بصراحة أنا لست متفائلاً بمستقبل قطاع النقل البحري في العام المقبل وأتمنى أن لا أكون على حق! ■



انطوان الشمالي وجيلبير خوري (TOURISM & SHIPPING SERVICES):

تكيّفنا مع الأحداث الامنية منذ السبعينات ونحن نعمل بكامل طاقتنا



انطوان الشمالي



جيلبير خوري

انطوان الشمالي وجيلبير خوري الشريكان المفوضان في شركة الخدمات السياحية والبحرية TOURISM & SHIPPING SERVICES أعلنا ان الاحداث الامنية التي يشهدها لبنان من حين الى آخر لن تتمكن من تفجير الاوضاع طالما ان رؤساء الطوائف في لبنان مصممون على استتباب الامن لانهم يعلمون ان انتصار المتشددين التكفيريين يعني انهم سيكونون اول الخاسرين. واكدا ان لا تأثيرات سلبية لهذه الأحداث على نشاط الوكالات البحرية بشكل خاص والنقل البحري بشكل عام.

من جهة ثانية، دعا الشمالي وخوري المسؤولين الى ضرورة ايجاد حل لموضوع مشروع ردم الحوض الرابع لاستحداث مكانه رصيف قادر على التعامل مع السفن الناقلة للحاويات والبضائع العامة GENERAL CARGO، فتوسيع المرفأ مسألة جوهرية ليكون مستعدا لاستيعاب المزيد من البضائع اكانت مستوردة للإستهلاك المحلي او برسم المسافنة او برسم اعادة التصدير الى سوريا.

حركة مرفأ بيروت ما تزال جيدة

■ شهد لبنان في العام ٢٠١٥ أحداثاً أمنية خطيرة. هل أثرت سلباً هذه الأحداث على نشاط الوكالات البحرية خاصة وقطاع النقل البحري اللبناني عامة؟

– يمكننا القول ان نشاط الوكالات البحرية في لبنان ما يزال جيدا بالرغم من الاحداث الامنية التي سجلت في بعض المناطق اللبنانية، وقولنا هذا مبني على الارقام التي سجلها مرفأ بيروت في العام ٢٠١٥ والتي تشير الى ان الحركة الاجمالية التي سجلها تعتبر جيدة وان كانت سجلت تراجعا صغيرا عما كانت عليه في العام ٢٠١٤، علما ان هذا التراجع سجلته حركة الحاويات برسم المسافنة في حين ارتفعت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي بالاضافة الى الرقم الكبير الذي سجلته حركة السيارات.

ولا بد من الاشارة الى انه لا خوف من تدهور الاوضاع الامنية بصورة كبيرة في البلد لان رؤساء الطوائف في لبنان يدعون الدولة الى الضرب بيد من حديد على كل الذين يريدون خراب البلد وهم مصممون على استتباب الامن لانهم يدركون انه في حال نجح المتشددون التكفيريون في ضرب الامن سيكونون هم اول الخاسرين. ان هذا الموقف بحدّ ذاته عامل استقرار أمني ومالي يمكن البناء عليه.

اضافا،نحن نعيش في لبنان مع هذه الاحداث منذ السبعينات وبالتالي فإن الوكالات البحرية اللبنانية تمكنت من التكيف معها فتابعت اعمالها بصورة طبيعية مسجلة نتائج جيدة.

تراجع ملموس بحركة المسافنة فقط

■ سجل مرفأ بيروت في العام ٢٠١٥ حركة اجمالية هي الأدنى منذ اندلاع الحرب في سوريا عام ٢٠١١. ما هي برأيكم الأسباب الرئيسية لهذا الانخفاض؟

– ان الزيادة الكبيرة التي حققها مرفأ بيروت بحركته الاجمالية منذ العام ٢٠١١ تاريخ اندلاع الحرب السورية الى اليوم كانت استثنائية، ولعبت عوامل عدة في تحقيق هذه الزيادة من بينها استيراد وتصدير بضائع كانت تستورد او تصدر برا عبر الاراضي السورية واصبحت تنقل بحرا بسبب الحرب المشتعلة في سوريا، بالاضافة الى وجود اكثر من مليون نازح سوري في لبنان، ما ادى الى ارتفاع حركة البضائع والحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي. كما ان حوالى مليون سيارة تم استيرادها عبر مرفأ بيروت وهذا رقم قياسي هو الاكبر حتى تاريخه. ان هذه الارقام الجيدة المسجلة في العام ٢٠١٥ قابلها تراجع ملموس بحركة المسافنة التي انخفضت بنسبة فاقت ٢٥ في المئة. مما تقدم، يتبين ان الارقام المسجلة في مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٥ ما تزال مقبولة باستثناء الرقم الذي حققته حركة الحاويات برسم المسافنة.

محطة الحاويات حافظت على زبائن المصدرين اللبنانيين

■ هل صحيح ان محطة الحاويات الحديثة في مرفأ بيروت أنقذت الصادرات الزراعية والصناعية من كارثة محتمة مع استمرار اقفال المعابر البرية نحو البلدان العربية؟

– علينا ان نشكر في البداية كافة الاطراف التي عملت على بناء محطة حاويات متطورة في مرفأبيروت والطرف الابرز كان الغرفة الدولية للملاحة في بيروت التي كان بناء محطة الحاويات شغلها الشاغل مع كافة الوزراء الذين تعاقبوا على وزارة النقل والذين تجاوبوا مشكورين فأصبحت محطة الحاويات حقيقة موجودة في مرفأبيروت.

ان هذه المحطة أمنت للمصدرين اللبنانيين من صناعيين ومزارعين تصدير منتجاتهم بصورة سلسة ومن دون اي عراقيل بواسطة السفن الناقلة للحاويات الى الدول العربية بعد ان أغلقت المعابر البرية امامها بسبب سيطرة المسلحين السوريين على المعابر البرية الأردنية والعراقية السورية.

ان هذه المحطة مكنت المصدرين اللبنانيين من تلبية طلبات عملائهم في البلدان العربية والمحافظة على حصتهم في أسواق تلك الدول.

المطلوب توسيع مرفأ بيروت

■ يظهر ان الاعتراضات على مشروع ردم الحوض الرابع في مرفأ بيروت لاستحداث مكانه محطة نموذجية للتعامل مع سفن الحاويات والبضائع العادية نجحت في ايقاف تنفيذه. ما هو البديل الذي تقترحونه لتوسيع المرفأ كي يكون قادراً على استيعاب الزيادة بحركته مستقبلاً في حال استقرت الأوضاع في لبنان واستعادت سوريا عافيتها؟

– نحن مع كل حل يؤمن مطلب كافة الأطراف المعنية بالحوض الرابع لا سيّما إدارة المرفأ وقيادة الجيش اللبناني. ان مشروع ردم الحوض الرابع لاستحداث مكانه محطة نموذجية للتعامل مع سفن الحاويات والبضائع العادية لقي اعتراضات منها محقة وأخرى غير واقعية. لذلك المطلوب من المسؤولين المعنيين ان يتخذوا قراراً مسؤولاً ونهائياً بهذا الخصوص. فليس مقبولاً ان نبقى كما يقول المثل العامي «لا معلق ولا مطلق» لأن مرفأ بيروت بحاجة الى مشروع لتوسيعه وتطويره ليحافظ على الدور المحوري الذي أصبح يلعبه في المنطقة، وليتمكن من استيعاب الزيادة المرتقبة بحركته في حال استقرت الأوضاع في سوريا وبدأت ورشة اعمارها.

نحن على تواصل دائم مع إدارتي مرفأ بيروت والجمارك

■ هل لمستم تحسناً في خدمات مرفأ بيروت والتعامل مع الجمارك خلال العام ٢٠١٥؟ وما هي أهم مطالبكم من هاتين الإدارتين؟

– علاقتنا بإدارتي الجمارك ومرفأ بيروت على أحسن ما يرام، لا سيّما ان الغرفة الدولية للملاحة في بيروت على تواصل دائم معهما لمعالجة أي إشكال يمكن ان يعترض أعمال الوكالات البحرية.

الأوضاع لا تشجع على إقامة مشاريع جديدة

■ ما هي مشاريعكم الجديدة للعام ٢٠١٦؟

– نجدد ما قلناه في مرات سابقة لـ «البيان الإقتصادية» الغراء ان المشاريع الجديدة تتطلب استقراراً أمنياً واقتصادياً وهذان العنصران غير متوفرين حالياً.

في مطلق الأحوال نحن نبذل جهودنا ونسعى دائماً لتقديم أفضل الخدمات لزبائننا، فهدفنا دائماً هو حصد ثقة وتقدير عملائنا وزيادة عددهم.

وننتهز أخيراً مناسبة حلول العام الجديد لنتقدم من جميع العاملين في قطاع النقل البحري اللبناني ومن زبائننا ومن مجلتكم الغراء ومن اللبنانيين عامة بأحر التمنيات للعام الجديد.■

Expanding Through Several Nations, Along Various Cultures, Towards One Mission

Exceeding your Expectations in Global Logistics



FAST MONDIAL & MARINE SAL
Pasteur Str., Gemayzeh
Beirut, Lebanon
Tel : 00961 1 562 777
Fax: 00961 1 449 000

FAST FRANCE
Orly Fret 662
Cedex France
Tel: 0033 1 41801780
Fax: 0033 156702004

FAST MONDIAL GmbH
Fasanenweg 8
D-65451 Kelsterbach , Germany
Tel: 0049 6 107 985850
Fax:0049 6 107 9858520

FAST CARGO CENTER
Bagdad str.,
Damascus – Syria
Tel: 011 2323012
Fax: 011 2325259

FAST JORDAN
Al Souaifia Str.
Amman Jordan
Tel: 00962 6 5855502
Fax : 00962 6 5855503

SDV GROUP
29 BD Gay lussac
13014 MARSEILLE - FRANCE
Tel. +33 (0)4 91 11 28 85
Fax +33 (0)4 91 11 29 41

FAST
GROUP



وليد لطوف (مدير عام مجموعة لطوف للشحن LATTOUF GROUP):

القيّمون على قطاع النقل البحري مدعوون للعمل على تسهيل الحركة من والى مرفأ بيروت

وصف مدير عام مجموعة لطوف للشحن LATTOUF GROUP وليد لطوف عام ٢٠١٥ بالسيئ على قطاع النقل البحري بفعل الوضع المضطرب في لبنان والأحداث التي تشهدها دول المنطقة، ورأى ان محطة الحاويات العاملة حالياً في مرفأ بيروت كانت الحل الطبيعي لمواجهة مشكلة اقفال المعابر البرية، داعياً إدارة الجمارك الى متابعة مشروع المكننة، عارضاً لخطوط المجموعة وتحديداً شركة «ليفانت ترانسبورت» LEVANT TRANSPORT COMPANY LTD. وخدمات المجموعة الجديدة الى العقبة وجدة، متمنيا قيام تعاون بين الإدارات الرسمية توصلاً لتسريع عمليات الاستيراد والتصدير، داعياً الى توفير انسياب البضاعة السريع والسهل والعمل على تسهيل الحركة من والى مرفأ بيروت.

■ شهد لبنان في العام ٢٠١٥ أحداثاً أمنية خطيرة وكان آخرها حتى تاريخه التفجير الإرهابي في الضاحية الجنوبية من العاصمة بيروت في تشرين الثاني (نوفمبر) المنصرم. هل أثرت سلباً هذه الأحداث على نشاط الوكالات البحرية خصوصاً وقطاع النقل البحري اللبناني عموماً؟

– ليس هناك ارقام حتى الآن تحدد مدى تأثير هذه الاحداث على نشاط الوكالات البحرية وقطاع النقل البحري، لكن الوضع خلال شهر تشرين الثاني الماضي كان من أسوأ الأشهر خلال العام ٢٠١٥، واذا استمر الوضع مثله خلال شهر كانون الاول سيكون للتفجير الارهابي الذي حدث في الضاحية الجنوبية تأثيره المباشر على القطاع. وبالاجمال وضع قطاع النقل البحري صعب جدا بفعل الوضع المضطرب في لبنان الى جانب الاحداث التي تشهدها دول المنطقة وثمة اجماع لاصحاب الاعمال على ذلك.

حل طبيعي

■ سجل مرفأ بيروت في العام ٢٠١٥ حركة اجمالية هي الأدنى منذ اندلاع الحرب في سوريا في العام ٢٠١١. ما هي برأيكم الأسباب الرئيسية لهذا الانخفاض؟

– هذا امر طبيعي في ظل قطاع سياحي شبه معدوم واحداث أمنية واضطرابات في الدول المحيطة، وتراجع المساعدات للاجئين السوريين في لبنان بعدما كانت تشكل حركة استيراده. اضف الى ذلك عدم وجود رئيس للجمهورية واجواء تشاؤمية مسيطرة، كل ذلك أثر سلبا على حركة الاستيراد وتراجعت حركة مرفأ بيروت، لكن وبرغم ذلك ننتظر ما ستؤول اليه بيانات ادارة المرفأ لنتأكد من النتائج.

■ هل صحيح ان محطة الحاويات الحديثة في مرفأ بيروت أنقذت الصادرات الزراعية والصناعية من كارثة محتمة مع استمرار اقفال المعابر البرية نحو البلدان العربية؟

– عندما اقفلت المعابر البرية كان البديل عنها الجو او البحر، فنشط النقل الجوي واضحت محطة الحاويات بديلا عن الطرق البرية فزادت حركة التصدير ونشطت العبارات التي كانت تخرج من مرفأ طرابلس قاصدة العقبة وجدة.

ان محطة الحاويات العاملة في المرفأ كانت الحل الطبيعي لمواجهة مشكلة اقفال المعابر البرية.

ندعو إدارة الجمارك الى متابعة مشروع المكننة

خطوط وخدمات

■ هل لمستم تحسناً في خدمات مرفأ بيروت والتعامل مع الجمارك خلال العام ٢٠١٥؟ وما هي أهم مطالبكم من هاتين الإدارتين؟

– يسجل تحسن في خدمات مرفأ بيروت مرده الى استثمار ادارة المرفأ رؤوس اموال وجهوداً لجعل المعلومات والبيانات الجمركية ممكننة، وهنا اسأل ادارة الجمارك لماذا لم تكمل برنامجها المعلوماتي حتى النهاية؟ بالاجمال تحسنت خدمات المرفأ لكن الاخير مرتبط وثيقا بالجمارك ويتكامل معها، لذا فإننا نعاني بعض التأخير في انجاز بعض المعاملات. من جهتنا فتحنا امام زبائننا المجال عبر موقعنا الالكتروني لمتابعة كل المراحل الخاصة ببضائعهم منذ وصولها حتى تسلمها.

■ ما هي الانجازات التي حققتها «ليفانت ترانسبورت» خلال العام ٢٠١٥؟

– نلبي خدمات تجميع وشحن بضائع من والى كل المرافئ المهمة التي تقدم خدمة مباشرة الى لبنان مثل سنغافورة، الصين عبر ٤ او ٥ مرافئ فيها، الهند، تركيا، دبي، المانيا، بلجيكا، انكلترا، اليونان، ايطاليا، فرنسا، اسبانيا والولايات المتحدة. وشركة ليفانت هي احدى اهم الشركات في هذا المضمار، الى خدمة التصدير لدبي ومنها الى كل البلدان الواقعة شرقي لبنان اي الدول العربية، الشرق الاقصى، الهند، استراليا. كما ونوفر الخدمة نفسها عن طريق مرفأ هولندا الى البلدان الواقعة غربي لبنان اي تركيا، اوروبا، شمال افريقيا، والاميركتين.

هذا واضفنا خدمة جديدة تصل مباشرة الى العقبة وجدة، اما خدمتنا الخاصة بسوريا فقد توقفت بسبب العقوبات، وعندما تتحسن الامور سنعاود نشاطنا إليها. ان اسم «مجموعة لطوف» هو عنوان لمجموعة شركات تعمل على خطوط عدة في مجال شحن مختلف البضائع، سيارات، جرافات، حفارات وغيرها الى جانب المواد الصلبة مثل الحديد والجفصين وغيره. كما فعّلنا خدمة الاستيراد والتصدير.

■ كلمة أخيرة؟

– أتمنى ان يقوم تعاون بين الإدارات الرسمية التي تتعاطى شؤون النقل مثل وزارة النقل، الإقتصاد والمالية والأشغال كي تجد طريقة لعملية تسريع عمليات الاستيراد والتصدير. عندما بدأت إدارة الجمارك تطبيق اجراءاتها الجديدة هذه السنة أصبحت الحركة بطيئة لدرجة انها أوجدت لنا مشكلة تكدس البضائع في المستودعات. ان انسياب البضاعة السريع والسهل هو من أهم المتطلبات في الإقتصاد الناجح، والمحدّ من الكلفة العالية التي تترتب علينا. ان العملية البطئية والمعقدة تعرقل عملنا وتسهم في عدم تحقيق هدفنا تخفيض الكلفة وتسريع تخليص البضائع، وللأسف لا أحد في الإدارات الرسمية يهتم بالموضوع، حيث نمضي غالبية أوقاتنا بين الوزارات لحل مسائل البضائع العالقة بتأثير من روتين إداري قاتل. ان معهد البحوث الذي يراقب الجودة بطيء ويعرقل حركة انسياب البضائع وسرعة تخليصها، أتمنى على القيّمين على القطاع مراعاة هذا الجانب والعمل على تسهيل الحركة من والى مرفأ بيروت.■



Air Freight
Sea Freight
Groupage
Door-to-Door
Heavy Projects
Dangerous Cargo
Transit to the Arab World

Stop searching for ***Ways out of China!***

Cargomaster gives you unprecedented access to the Chinese industries and merchandise. Call now Cargomaster and ask us how we can help you make *better, faster business in China.*

www.cargo.cc

Charles Helou Ave, Sehnaoui Bldg. | P.O.Box 11-0310 Beirut, Lebanon
Tel. +961 1 561 000 | Fax. +961 1 562 000 | info@cargo.cc

Cargomaster line sarl

عبد الغني خليل الغريب (رئيس شركة GHARIB SHIPPING & TRADING):

نتائج قطاع النقل البحري اللبناني جيدة برغم الظروف الصعبة والاحداث الامنية



اعرب رئيس شركة GHARIB SHIPPING & TRADING عبد الغني الغريب عن ارتياحه للنتائج الجيدة التي ما يزال يسجلها قطاع النقل البحري اللبناني بالرغم من الاحداث الامنية الخطيرة التي شهدها لبنان في العام ٢٠١٥، والحرب المشتعلة في سوريا منذ حوالى ٥ سنوات. واكد تأقلم هذا القطاع مع تلك الاحداث والازمات التي يتخبط فيها البلد والتي نصادفها في كل عام ومنذ سنوات عدة.

وطالب الغريب بضرورة استئناف العمل بمشروع ردم الحوض الرابع لغياب البديل عنه. فمشاريع التوسيع والتطوير في المرافئ ضرورة قصوى لكي تتمكن من استيعاب الزيادة المرتقبة مستقبلا.

وحول الانعكاسات السلبية لاستمرار تدفق البواخر العملاقة الى قطاع النقل البحري العالمي اوضح أن هذا التدفق تزامن مع ركود اقتصادي عالمي وتراجع حركة التجارة البحرية، ما ادى الى انخفاض كبير بأجور النقل البحري، والذي سينعكس سلبا على نتائج شركات الملاحة العالمية. وقال الغريب اخيرا «ان الاوضاع المضطربة في البلاد والمنطقة لا تشجع على تنفيذ مشاريع جديدة، لذلك ينصب اهتمامنا على تحسين خدماتنا وزيادة زبائننا ما يسمح لشركتنا بأن يكون لها حصة محترمة من البضائع التي تؤمن نقلها شهريا».

■ شهد لبنان في العام ٢٠١٥ أحداثاً أمنية خطيرة. هل أثرت سلباً هذه الأحداث على نشاط الوكالات البحرية خاصة وقطاع النقل البحري اللبناني عامة؟

– علينا ان نشكر الرب على النتائج الجيدة التي ما يزال يحققها قطاع النقل البحري اللبناني في ظل الاحداث الامنية الخطيرة التي ما يزال يشهدها البلد. فهذه النتائج تعتبر ممتازة مقارنة مع تلك التي تسجلها بقية القطاعات الاقتصادية التي تطلق صرخة الاستغاثة من حين الى آخر والدليل القاطع على ما نقول هو احصاءات مرفأ بيروت التي تؤكد ان حركته ما زالت جيدة رغم الانخفاض المتواضع عما كانت سجلته في العام ٢٠١٤.

تأقلمنا مع الاحداث

■ هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأحداث، وتسجيل نتائج أفضل من العام ٢٠١٤؟

– بكل تأكيد تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم والتكيف مع تلك الاحداث لانها اعتادت عليها وتصادفها في كل عام ومنذ سنوات عدة، لذلك نرى ان نتائج هذه الوكالات في العام ٢٠١٥ شبيهة تقريبا بتلك التي سجلتها في العام ٢٠١٤. اما بخصوص نتائج وكالتنا فإنها افضل واكبر مما كانت عليه في السنوات السابقة.

■ يظهر ان الاعتراضات على مشروع ردم الحوض الرابع في مرفأ بيروت لاستحداث مكانه محطة نموذجية للتعامل مع سفن الحاويات والبضائع العادية نجحت في ايقاف تنفيذه. ما هو البديل الذي تقترحونه لتوسيع المرفأ كي يكون قادراً على استيعاب الزيادة بحركته مستقبلاً في حال استقرت الأوضاع في لبنان واستعادت سوريا عافيتها؟

– ليس هناك بديل واري ضرورة في استئناف العمل بمشروع ردم الحوض الرابع، فمشاريع التوسيع والتطوير في المرافئ ضرورة قصوى لكي تتمكن من استيعاب زيادة الحركة المرتقبة مستقبلا.

■ هل صحيح ان محطة الحاويات الحديثة في مرفأ بيروت أنقذت الصادرات الزراعية والصناعية من كارثة محتمة مع استمرار اقفال المعابر البرية نحو البلدان العربية؟

– اريد ان الفت النظر اولا الى ان وجود محطة الحاويات المتطورة في مرفأ بيروت ساهم في تسهيل الخدمات للبواخر التي تؤم المرفأ وللمستوردين والمصدرين اللبنانيين. فهذه المحطة استطاعت استقطاب اهم شركات الملاحة العالمية ما اتاح للاقتصاد اللبناني تأمين مستورداته وصادراته من والى اهم المرافئ العالمية والعربية.

وردا على سؤالكم، نعم ان وجود هذه المحطة انقذ الصادرات الزراعية والصناعية من كارثة محتمة، فالخطوط الملاحية العالمية التي تتعامل مع مرفأ بيروت أمنت للمصدرين اللبنانيين شحن منتجاتهم بواسطة السفن الناقلة للحاويات الى البلدان العربية بدلا من نقلها برا بواسطة الشاحنات بعد ان اقفلت المعابر البرية عبر الاراضي السورية نتيجة لسيطرة المسلحين السوريين عليها، وتجدر الاشارة الى ان عدد الحاويات التي كانت تصدر ملأى ببضائع لبنانية شهريا لم يكن تتجاوز الـ ٣٠٠٠ حاوية نمطية شهريا فارتفع بعد اقفال المعابر البرية ليتجاوز الـ ٩٠٠٠ آلاف حاوية نمطية عادية ومبردة شهريا.

تحسن بطيء بالخدمات

■ هل لمستم تحسناً في خدمات مرفأ بيروت والتعامل مع الجمارك خلال العام ٢٠١٥؟ وما هي أهم مطالبكم من هاتين الإدارتين؟

– يمكننا القول ان خدمات مرفأ بيروت والتعامل مع الجمارك اللبنانية شهدت تحسنا ولو بصورة بطيئة، اما مطالبنا فهي ما تزال ذاتها والتي طالبنا بها في السنوات السابقة واهمها تسريع التحاليل واجازات الاستيراد، ما يخفف عن التجار والمستوردين الوقت والمصاريف الباهظة والاسراع في انجاز المعاملات والاسراع في تسليم البضائع الى اصحاب العلاقة.

> **نحن مع تنفيذ مشروع ردم الحوض الرابع لغياب البديل عنه**

تزامن الركود الاقتصاد العالمي مع تدفق السفن العملاقة...

■ ما هي الانعكاسات السلبية على شركات الملاحة العالمية لاستمرار تدفق البواخر العملاقة الى قطاع النقل البحري، مع تراجع نمو حركة التجارة البحرية العالمية؟

– ان الركود الاقتصادي العالمي فاجأ الخطوط البحرية العالمية التي كانت تتوقع ان يستمر الاقتصاد العالمي باستعادة عافيته، وتزامن هذا الركود مع استمرار تدفق السفن الناقلة للحاويات العملاقة الى قطاع النقل البحري ما ادى الى ارتفاع سعة البواخر من كميات البضائع المتوافرة للشحن وبالتالي الى تدهور اجور النقل والذي سيترجم خسائر تتكبدها شركات الملاحة العالمية.

اهتمامنا منصب على تفعيل خدماتنا

■ ما هي مشاريعكم الجديدة للعام ٢٠١٦؟

– الاوضاع المضطربة الداخلية والاحداث الامنية الخطيرة في المنطقة لا تشجع على تنفيذ مشاريع جديدة، لذلك نولي جل اهتمامنا لتفعيل خدماتنا واتصالاتنا في الاسواق لزيادة عدد زبائننا الذين يتضاعف عددهم من عام الى آخر، ما اتاح لشركتنا تكبير حجم حصتها من البضائع التي تؤمن شحنها شهريا.■

A tradition of Service & innovation

Aquiring the ISO 9001-2000 Quality Award is only the beginning...

Beirut Port, with its highly trained staff, offers you an efficient and personalised service. The recent investment of 150 million dollars in restructuring has provided a modern infrastructure and container terminal. The latest equipment and the gantry cranes provide for a fast and effective cargo handling, performed through a highly automated system.

Our dedication to continuous development has earned us a competitive status within the region and has reinforced our historical heritage within the maritime industry.



Gestion et Exploitation du
PORT DE BEYROUTH

Tel: +961 1 581063, 587072, 581060
Fax: +961 1 585836, 585835
Website: beirut-port.com
E-mail: gepb@portdebeyrouth.com

يوسف القاعي (المدير العام لوكالة جوزيمار JOSEMAR):

لا يزال مرفأ بيروت على لائحة المرافئ المئة الاولى في العالم



ردّ يوسف القاعي المدير العام لوكالة جوزيمار JOSEMAR SHIPPING AGENCY على اسئلة «البيان الاقتصادية» بصدق ودقة. ماذا قال؟

■ شهد لبنان في العام ٢٠١٥ أحداثاً أمنية خطيرة وكان آخرها حتى تاريخه التفجير الارهابي في الضاحية الجنوبية من العاصمة بيروت في تشرين الثاني (نوفمبر) المنصرم. هل أثرت سلباً هذه الاحداث على نشاط الوكالات البحرية خاصة وقطاع النقل البحري اللبناني عامة؟

– من المؤسف أن لبنان ما زال يتعرض لأحداث أمنية خطيرة آخرها في تشرين الثاني المنصرم حين حدث التفجير الارهابي في الضاحية الجنوبية ولكن سرعان ما ضمدت الجراح واستأنفت الحركة الحياتية بفضل أيمان اللبنانيين بالصمود والتصدي وعاودت الحركة الاقتصادية اعمالها وتابعت حركة النقل نشاطها انطلاقاً من التزاماتها عبر الوكالات البحرية في قطاع النقل البحري اللبناني عامة اضافة الى التفاهم الذي يربط غرفة الملاحة البحرية بالمسؤولين في غرفة العمليات البحرية، منوهين بالجهود التي يقومون بها من أجل تسهيل عمل الوكالات البحرية خصوصاً وتسريع عمليات تفتيش السفن التي تؤم مرفأ بيروت. وان غرفة العمليات البحرية المشتركة حريصة على اتخاذ كافة التدابير والإجراءات التي تؤمن مصلحة قطاع النقل البحري اللبناني وأمن البلاد والمصلحة العامة فيه، كل هذا جعل مرفأ بيروت يحافظ على ارقامه القياسية بحركة الحاويات المستوردة والمصدرة من والى لبنان تحدياً لكل المستجدات والظروف الامنية المفاجئة.

■ هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأحداث، وتسجيل نتائج أفضل من العام ٢٠١٤؟

– ان الوكالات البحرية تحاول دوماً رغم كل المستجدات الامنية القاهرة والمفاجئة أن تتأقلم معها وتضع حداً لانعكاساتها بحيث يجعل من سلبيتها انطلاقةً نحو ايجاد منافذ جديدة تعيد اليها حيويتها وبالطبع استناداً الى جهود القيمين والمسؤولين من ادارة الجمارك والغرفة الدولية للملاحة، ونحن دوماً كنا من الشاكرين لهم. من هنا نستطيع القول ان نسبة نشاط الوكالات تتفاوت بين شهر وآخر وفق المستجدات المحلية والاقليمية الدولية.

■ هل صحيح أن محطة الحاويات الحديثة في مرفأ بيروت أنقذت الصادرات الزراعية والصناعية من كارثة محتمة مع استمرار اقفال المعابر البرية نحو البلدان العربية ؟

– ان محطة الحاويات في بيروت باتت تؤمن أفضل الخدمات للبواخر العالمية العملاقة التي تؤمها و للتجار المستوردين والمصدرين الذين يتعاملون معها وقد جهزت كافة اقسامها بكامل التجهيزات الحديثة الى جانب المستودع المبردّ المتطور في المنطقة الحرة في مرفأ بيروت FREE GO ZONE حيث يتم تخزين كافة البضائع التي يحتاج تخزينها الى تبريد لاسيما المواد الغذائية والمنتجات الزراعية والفواكه والادوية واللحوم حيث يصار الى تجميعها وتوضيبها الى ان يتم شحنها عبر محطة الحاويات. وقد ساهم اغلاق المعابر البرية امام الصادرات الصناعية والزراعية اللبنانية بالانعكاس ايجاباً على حركة الحاويات المصدرة حيث تسجل ارقاماً قياسية مميزة ادت الى انقاذ القطاعين الزراعي والصناعي من كوارث حتمية نظراً لاستمرار اقفال المعابر البرية الى سوريا ومنها الى الدول العربية بوجه عمليتي الاستيراد والتصدير.

ردم الحوض الرابع سيؤدي الى مشكلة اكبر

■ يظهر ان الإعتراضات على مشروع ردم الحوض الرابع في مرفأ بيروت لاستحداث مكانه محطة نموذجية للتعامل مع سفن الحاويات والبضائع العادية نجحت في ايقاف تنفيذه. ما هو البديل الذي تقترحونه لتوسيع المرفأ كي يكون قادراً على استيعاب الزيادة بحركته مستقبلاً في حال استقرت الأوضاع في لبنان واستعادت سوريا عافيتها؟

– ان مشروع ردم الحوض الرابع في مرفأ بيروت يهدف الى استحداث رصيف بديل عنه قادر على التعامل مع بواخر الحاويات العملاقة لكنه لن يكون الحل لهذه المشكلة كونه سيؤدي الى مشكلة أكبر بات الجميع على يقين منها. كما وان سيئات هذا المشروع أكثر بكثير من حسناته لأن مرفأ بيروت بحاجة الى زيادة ارصفة وتوسيع الباحات لا الى الغاء ارصفة او دمجها، فهناك عدة باحات ومواقف وغيرها بمحاذاة المرفأ التي بالامكان استثمارها للمستوعبات الواردة، ومما لا شك فيه ان نيةّ القيمين والمسؤولين في مرفأ بيروت هي توسيع المرفأ وتنظيم وتسهيل العمل فيه أمام البواخر العملاقة والعادية وزيادة قدرته الاستيعابية المتطورة، خصوصاً وان معظم الوكالات البحرية العالمية تعتمده كمحطة تخزين ومسافنة وترانزيت بفضل اهمية موقعه التجاري بين الشرق ونحو الغرب. لطالما كنا من الشاكرين لمساعيهم الاستباقية لتحسين نشاط المرفأ أسوة بالمرافىء العالمية النامية، ترانا اليوم اضافة مقدرين اخذهم ملاحظات المتعاملين مع هذا المرفأ في الاعتبار وخاصة التنويه بأولوية مصلحة غرفة العمليات البحرية التابعة للجيش اللبناني والقوات البحرية مبدين تعاونهم الكامل معها والتقيدّ بأي قرار ستتخذه هذه القيادة ازاء تعديل مشروع ردم الحوض الرابع.

■ هل لمستم تحسنا في خدمات مرفأ بيروت والتعامل مع الجمارك خلال العام ٢٠١٥؟ وما هي أهم مطالبكم من هاتين الادارتين؟

– ما زال مرفأ بيروت في لائحة المرافىء المئة الأولى في العالم وهو يتابع خطواته نحو درجات عالمية أسمى بفضل سهر القيمين الدؤوب ايماناً منهم بأهمية الإقتصاد اللبناني ودوره الفعال في الداخل والخارج فباتت عمليات المسافنة Transhipment تنشط حيث يتم التعامل مع أكثر من مليون حاوية نمطية سنوياً وذلك بفضل نظامه المعلوماتي IT المتطور بالتعاون مع شركة Inplan الالمانية التي اضافت خبرتها في هذا المجال الى الجهود التي يقوم بها فريق عمل ادارة الجمارك مع وكالات الجمارك الاوروبية لمواكبة المعايير الاوروبية والدولية للتجارة ومواكبة التطورات العلمية، كالانضمام الى منظمة التجارة العالمية بغية تسهيل عمليات تخليص البضائع وتيسير التبادل التجاري بكلفة زمنية ومادية صغيرة. كما وان التعيينات التي تمت في ادارة الجمارك أتت بنتائج ميدانية ايجابية والتي نأمل منها ان تعالج كل ما تبقى من ملفات مكدسة في الفترة السابقة نتيجة الشغور وغياب الصلاحيات وأن تنهي ماتبقى من الفوضى غير الخلاقة المتداولة بين بعض المتعاملين في قطاع النقل البحري من تجار ومستوردين ومخلصي البضائع.

■ ما هي مشاريعكم الجديدة للعام ٢٠١٦؟

– حافظت شركتنا على المهنية المحترفة التي ننجز بها اعمالنا في الشحن البحري و البري والجوي بالتعاون مع وكلائنا المعتمدين في الداخل والخارج واضافة الى تخليص البضائع والحاويات واستقبال السفن وتفريغها وشحنها المتعدد الوجهات وانواع البضائع ضمن قواعدنا الثابتة في تأدية خدماتنا و الصدق في التزاماتنا والسرعة في انجاز معاملاتنا ليس فقط ضمن خطوطنا الثابتة المعتمدة من الشرق الاقصى والبحر الاسود واوروبا وبلجيكا واميركا اضافة الى نشاطاتنا الداخلية من تخليص وتوضيب ونقل كافة انواع البضائع والحاويات والآليات والمعدات الثقيلة. ■



They are your pride and joy.

With AL MASHREK insurance & reinsurance SAL Individual Schooling Plan, you can make sure that unlike other parents your dreams for your children will become a reality. Guarantee their education in an unfortunate event. You would want to make sure that your education plans for your children will still be fulfilled.

For more information regarding protecting the future of your children with our Individual Schooling Plan, please don't hesitate to visit us at www.almashrek.com.lb, scan the QR code above, or e-mail us your questions at info@almashrek.com.lb

www.almashrek.com.lb

AL MASHREK
insurance & reinsurance SAL

جورج اشقر PHOENICIAN MARITIME AGENCY (PMA):



مطلوب استمرار مشاريع التوسيع في مرفأ بيروت لتفعيل دوره في المنطقة واستيعاب حركته المستمرة بالارتفاع

اوضح المدير التنفيذي في وكالة PHOENICIAN MARITIME AGENCY (PMA) جورج اشقر ان الاحداث الامنية والازمات السياسية التي عصفت بلبنان في العام ٢٠١٥ اثرت سلبا على القطاعات الاقتصادية والخدماتية ومن ضمنها قطاع النقل البحري اللبناني، لكن هذا التأثير كان عرضياً لان الوكالات البحرية تأقلمت مع تلك الاوضاع واستمرت بنشاطها مسجلة نتائج جيدة وإن جاءت ادنى مما كانت عليه في العام ٢٠١٤.

واكد اشقر ان تعامل الخطوط البحرية العالمية مع محطة الحاويات المتواجدة في مرفأ بيروت اتاح للمصدرين اللبنانيين من صناعيين وزراعيين شحن منتجاتهم بحرا بعد ان سدت في وجههم امكانية نقلها برا بواسطة الشاحنات الى الدول العربية بسبب الحرب في سوريا.

واعتبر اشقر انه من الطبيعي ان تكون علاقاتنا متمايزة مع ادارتي الجمارك والمرفأ لتفعيل الخدمات وتسهيل المعاملات.

وانهى حديثه مشيرا الى ان العام ٢٠١٥ شهد مباشرة شركة EVERGREEN التي نمثلها بتقديم خدمات جديدة ومباشرة الى لبنان.

■ شهد لبنان في العام ٢٠١٥ أحداثاً أمنية خطيرة وكان آخرها حتى تاريخه التفجير الإرهابي في الضاحية الجنوبية من العاصمة بيروت في تشرين الثاني (نوفمبر) المنصرم. هل أثرت سلباً هذه الأحداث على نشاط الوكالات البحرية خاصة وقطاع النقل البحري اللبناني عامة؟

– لا يمكننا ان ننكر ان الاحداث الامنية والازمات التي يمر بها البلد تؤثر سلبا على كافة القطاعات الاقتصادية والخدماتية ومن ضمنها قطاع النقل البحري ونشاط الوكالات البحرية.

بكل اسف شهد لبنان عدة عمليات ارهابية في العام ٢٠١٥ كانت لها انعكاسات سيئة على قطاع النقل البحري اللبناني الذي سجل حركة ادنى مما كانت عليه في العام ٢٠١٤. لكن هذا التراجع يعتبر محدودا اذا ما نظرنا الى الانخفاض الكبير الذي يسجله قطاع النقل البحري العالمي، لذلك يمكننا القول ان تلك الاحداث لعبت دورا سلبيا في اكثر من قطاع اقتصادي او خدماتي ولكن كان دورها في قطاع النقل البحري وعمل الوكالات البحرية صغيرا.

تأقلمنا وتكيفنا مع الاحداث

■ هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأحداث، وتسجيل نتائج أفضل من العام ٢٠١٤؟

– كما ذكرنا في جوابنا السابق ان الاحداث الامنية التي شهدناها في العام ٢٠١٥ كان لها تأثير سلبي صغير على قطاع النقل البحري اللبناني لان الوكالات البحرية اللبنانية تأقلمت معها وتتعامل معها منذ سنوات عديدة. ولا بد من التوضيح ان تراجع الحركة في مرفأ بيروت شمل فقط حركة الحاويات برسم المسافنة في حين سجلت الحركة المستوردة برسم الاستهلاك المحلي من حاويات وسيارات ارتفاعا.

كما حققت البضائع اللبنانية المصدرة من منتجات صناعية وزراعية وغذائية زيادة ملموسة.

شكرا لمحطة الحاويات

■ هل صحيح ان محطة الحاويات الحديثة في مرفأ بيروت أنقذت الصادرات الزراعية والصناعية من كارثة محتمة مع استمرار اقفال المعابر البرية نحو البلدان العربية؟

– لولا وجود محطة الحاويات المتطورة في مرفأ بيروت لكان القطاعان الصناعي والزراعي في وضع لا يحسدان عليه. فقد امنت هذه المحطة للصناعيين والمزارعين اللبنانيين شحن منتجاتهم بحرا بواسطة بواخر الحاويات عوضا عن النقل بواسطة الشاحنات برا الى الدول العربية بعد سقوط المعابر البرية بين سوريا والاردن وسوريا – العراق بأيدي المسلحين السوريين.

مطلوب ايجاد البديل عن مشروع الحوض الرابع

■ يظهر ان الاعتراضات على مشروع ردم الحوض الرابع نجحت في ايقاف تنفيذه. ما هو البديل الذي تقترحونه لتوسيع المرفأ كي يكون قادراً على استيعاب الزيادة بحركته مستقبلاً في حال استقرت الأوضاع في لبنان واستعادت سوريا عافيتها؟

– لا يمكن لأي عاقل ان لا يدعو الى الاستمرار في تنفيذ مشاريع التوسيع والتطوير في مرفأ بيروت الذي يستمر بتحقيق أرقام مرتفعة بحركته الإجمالية سنوياً. فهذه المشاريع أساسية لتكبير الدور المحوري الذي يلعبه مرفأ بيروت في المنطقة، ولتفادي تجدد أزمة الازدحام مستقبلاً والتي كنا نعاني منها سابقاً.

أما بالنسبة الى الاعتراضات التي أدت الى توقف تنفيذ مشروع ردم الحوض الرابع، فإننا ندعو المسؤولين الى ايجاد البديل عنه عبر استملاك أراض أو استعادة أراض تابعة لها ومشغولة من الغير. فمرفأ بيروت لن يكون قادراً بوضعه الحالي على التعامل مع الحركة الكبيرة التي تنتظره في حال استعادت سوريا أمنها واستقرارها وبدأت ورشة إعادة إعمارها وبنائها.

علاقات ممتازة مع مرفأ بيروت والجمارك

■ هل لمستم تحسناً في خدمات مرفأ بيروت والتعامل مع الجمارك خلال العام ٢٠١٥؟

– علاقاتنا ممتازة مع إدارتي مرفأ بيروت والجمارك اللبنانية ونسعى دائماً الى تعزيزها لأنها تصب في مصلحة كافة الأطراف المتعاملة مع مرفأ بيروت.

نتائج سلبية لخطوط البحرية العالمية

■ ما هي الانعكاسات السلبية على شركات الملاحة العالمية لاستمرار تدفق البواخر العملاقة الى قطاع النقل البحري، مع تراجع نمو حركة التجارة البحرية العالمية؟

– شهد قطاع النقل البحري العالمي تحولاً كبيراً بعد الأزمة الكبيرة التي شهدها خلال العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨. فقد توقع هذا القطاع بعد ان استعادت التجارة البحرية العالمية عافيتها ان يستمر النمو في الإقتصاد العالمي، فرأينا قيام الخطوط البحرية العالمية ببناء السفن العملاقة التي ارتفعت سعتها من ١٦ ألفاً الى ١٨ ألفاً و٢٠ ألف حاوية نمطية، وبدأ تدفق هذا النوع من البواخر الى قطاع النقل البحري الذي ظهر عليه ضعف بحركته، ما انعكس سلباً على نتائج الخطوط البحرية العالمية مع استمرار تراجع أجور النقل البحري. وتجدر الإشارة الى ان تراجع النمو الإقتصادي الصيني ساهم في تراجع حركة التجارة البحرية العالمية.

باشرنا خدمات جديدة في العام ٢٠١٥

■ ما هي مشاريعكم الجديدة للعام ٢٠١٦؟

– ركزنا اهتمامنا في العام ٢٠١٥ على تحسين خدماتنا لا سيّما بعد أن أمّنت شركة EVERGREEN التي نمثلها في لبنان خدمات جديدة من مرافئ اسبانيا وفرنسا مباشرة الى مرفأ بيروت، كما اننا مستمرون في تقديم الخدمات الجيدة عبر خطوطنا المباشرة الأخرى من ايطاليا واليونان ومصر. ■

EVERGREEN LINE
www.evergreen-line.com

Far East weekly service to Beirut:

Offering weekly service from
JAPAN - CHINA - SOUTH EAST ASIA - AUSTRALIA - INDIAN sub continent to LEBANON via ALEXANDRIA

DIRECT SERVICE from/to THE ADRIATIC AREA:

TRIESTE - RAVENNA - ANCONA - PIRAEUS - ALEXANDRIA - BEIRUT - PIRAEUS - VALANCIA - FOS SUR MER



Accepting cargo from /to
Czech Republic-Slovenia-Croatia-Bosnia-Herzegovina-Austria-Poland-Turkey-Greece-Spain

General Agent in Lebanon:
Phoenician Maritime Agency(PMA)sal
Charles Helou Avenue, Medawar - Sehnaoui Bldg, 5th floor
Tel:+961 1 572233 Fax:+961 1 572277
E-mail: business@pma.com.lb - pmasal@pma.com.lb

رنا نعمه واتيه RANA NEHME WATIER

(مديرة شركة KUEHNE + NAGEL - ITS sal - KN):



المنافسة الشديدة في قطاعنا والتشدّد في التفتيش يزيدان مشكلة التخليص تفاقما

اوضحت السيدة رنا نعمه واتيه مديرة شركة KUEHNE + NAGEL في بيروت العاملة في مجال اللوجستية والنقل البري والبحري والجوي ان الاحداث الامنية في لبنان خلال الاعوام السابقة لم تؤثر على عملنا كما اثرت خلال العام ٢٠١٥ حيث جاءت نتائجنا ادنى مما كانت عليه سابقا، مؤكدة ان KUEHNE & NAGEL استطاعت التأقلم مع تلك الاحداث وان كنا نتمنى ان تتغير الاوضاع لكي نتمكن من التركيز على اعمالنا وتحسين ادائنا. واعتبرت أن تراجع حركة مرفأ بيروت يعود الى الاحداث الامنية في لبنان والمنطقة، لا سيما ان قطاع النقل البري شبه متوقف. واكدت واتيه بأن تجديد مستودعات التبريد في مطار رفيق الحريري الدولي كان ضروريا لكن فترة الاعفاء الممنوحة للتخزين في تلك المستودعات غير كافية، مطالبة بتمديدها لتكون على الاقل ٥ ايام.

■ شهد لبنان في العام ٢٠١٥ احداثا أمنية خطيرة وكان آخرها حتى تاريخه التفجير الارهابي في الضاحية الجنوبية من العاصمة بيروت في نوفمبر المنصرم هل اثرت سلبا هذه الاحداث على نشاط وكلاء الشحن البحري والجوي والبري اللبناني عامة؟

– ان الاحداث الامنية التي مر بها لبنان سابقا لم تؤثر على عملنا كما اثرت هذه الاحداث الاخيرة خلال العام ٢٠١٥، صحيح انها لم تكن سلبية بل ايجابية، ولا ديون على الشركة وارباحها معقولة، الا انني كنت اتمنى تحقيق النتائج ذاتها كالاعوام الماضية.

لقد اثرت هذه الاحداث على زبائننا، وتراجع شحنهم للبضائع الى نحو الثلث. عدا عن اننا من الشركات التي تكافح للمحافظة على زبائنها وخدمتهم بأفضل الطرق.

اضافت: بطبيعتنا كلبنانيين نتأقلم مع الاوضاع وهذا ما يميزنا عن غيرنا من الدول الاوروبية. هناك اذا حدثت ضربة ما تشل حركتها فورا، ويصبح المواطنون بحاجة لمعالجة نفسية كي يستعيدوا حياتهم الطبيعية، بينما نحن هنا نتابع حياتنا اليومية وكأن شيئا لم يكن.

لقد عشنا مآسي الحرب وبتنا نتأقلم مع الظروف كيفما كانت، لكننا نتمنى لو يتغير الوضع لكي نتمكن من التركيز على اعمالنا وتحسين ادائنا وتعاملنا مع الزبائن خصوصا ان عملنا يرتكز على الوضع الامني.

لقد حفل العام ٢٠١٥ بالصعوبات لكن رغم ذلك استطعنا تحقيق نتائج ايجابية، ونحن نحاول تقوية قسم المبيعات، لكن المشكلة تكمن في صعوبة ايجاد مندوبي مبيعات على كفاءة عالية واستعداد للبقاء في الوطن والعمل فيه، اذ ان الكل يرغب بالسفر والعمل في الخارج لان وضع البلد لا يطمئن وغير مريح.

تراجع كبير بحركة مرفأ بيروت والمطار

■ لقد سجل مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري في العام ٢٠١٥ حركة اجمالية هي الادنى منذ اندلاع الحرب في سوريا عام ٢٠١١، ما هي برأيكم الاسباب الرئيسية لهذا الانخفاض؟

– بسبب الاحداث الامنية في المنطقة، فإن قطاع النقل البري شبه متوقف. لا زلنا في الشركة نؤمن النقل البري الى سوريا لكن الى مناطق محددة، اذ ممنوع دخول المناطق الخطرة. هذا الواقع الجديد اثر على الاعمال .

المطلوب تمديد فترة الاعفاء

■ لقد قام مطار رفيق الحريري بتجديد مستودعات التبريد فهل تجدونها كافية وما الذي تطالبون به؟

– هذه المستودعات كانت ضرورية لكنني لا اعلم ما اذا كانت كافية لعدد الزبائن في لبنان، خصوصا ان الكثير منهم يشحنون بضائع مبردة مثل الادوية والمأكولات، وقد عممت شركة الخطوط الجوية اللبنانية MEA قرارا منذ كانون الأول (ديسمبر) الماضي بخصوص المهلة المعطاة للشركات في المستودعات والمعروفة بالفترة الحرة FREE PERIOD. لقد حددت المهلة بـ ٢٤ ساعة فقط، وهي مهلة غير كافية أبداً، إذ ان اجراءات إنهاء المعاملات الخاصة بالبضاعة تستغرق أحياناً أسبوعاً كاملاً. هذه هي المشكلة الأساسية التي نعاني منها حالياً، إذ لدينا زبائن مثل منظمة الصحة العالمية التي تشحن باستمرار أدوية، نعود لنعتمد الشاحنات في نقلها الى سوريا، ونحن نطالب بتمديد المهلة فتكون على الأقل ٥ أيام، وسيدفع الزبون رسوم التخزين على ان يكون لديه الوقت الكافي لنقل بضاعته. وقد تباحث وكلاء الشحن مع مديرية المطار، وطالبوا بتخفيض النسبة التي تتقاضاها، أو تمديد المهلة المعطاة للزبون بالنسبة للفترة الحرة، إلا ان إدارة المطار لا تزال ترفض ذلك.

التحديات موجودة والمنافسة شديدة

■ هل من تحديات أخرى تواجهونها اليوم في عملكم؟

– ان التحديات في قطاعنا موجودة دائماً لأن عدد وكلاء الشحن كبير والمنافسة بيننا كبيرة أيضاً، وهي تشمل كل شيء من الزبون الى الأسعار و«الشاطر بشطارته»، والذي يفوز في النهاية هو من يقدم أسعاراً ومتابعة أفضل.

وبالإضافة الى التحدي الذي ذكرته سابقاً بالنسبة للفترة الحرة في المستودعات المبردة لدينا تحدياتنا مع الخطوط المباشرة العالمية مثل CMA وMSC، ورغم اننا من زبائنها فهي تحاول في بعض الاحيان خطف زبائننا أيضاً، فالمصداقية باتت مفقودة في هذه الأيام. ثم اننا نعيش في بلد مليء بالتحديات، ولعل أهمها هو العثور على موظفي مبيعات بكفاءات جيدة وخبرة عالية، فدائماً نجد لديهم بعض النواقص وعلينا تدريبهم واعدادهم بشكل جيد لتحقيق الفائدة المرجوة.

التشدد في التدقق يخلق معاناة ضخمة

■ هل لمستم تحسنا في خدمات مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري وادارة الجمارك خلال العام ٢٠١٥؟

– لا زلنا نعاني من المشكلة ذاتها في تخليص البضاعة ويوجد حاليا تشدد كبير في التفتيش والتدقيق مما يخلق معاناة ضخمة للزبون وهنا ايضا تلعب المحسوبيات دورها وهذه المحسوبيات وللاسف موجودة في كل قطاعات البلد.

نسعى لتوسيع عملنا

■ ما هي مشاريعكم الجديدة للعام ٢٠١٦؟

– نأمل في الوقت الحالي التوسع في عملنا، وان نعود فنركز اكثر على قطاع النقل البري اذا تحسن الوضع في المنطقة، وخلال العام ٢٠١٦ سيكون تركيزنا على تقوية فريق العمل اكثر وعلى قسم المبيعات، اتمنى ايضا ان يتحسن الوضع في لبنان فيحب الكل العمل فيه بدل التفتيش عن فرص في الخارج، واتمنى ان يتوسع نطاق عمل الشركة اكثر، وهذا ما سنعمل على تحقيقه في ٢٠١٦ .■

KUEHNE+NAGEL

Over our 120 year history, **Kuehne + Nagel** *has evolved from a traditional international freight forwarder to a leading global provider of innovative and fully integrated supply chain solutions.*
Today, the **Kuehne + Nagel** *Group has more than 1000 offices in over 100 countries, with over 63,000 employees.*


Number 1 global seafreight forwarder


Number 2 global air cargo forwarder

Top 3 global contract logistics provider



We provide logistics services to virtually all key industry sectors including:
Aerospace, Automotive, FMCG, High Tech, Industrials Oil & Gas, Pharma & Healthcare, Retail.

KN-ITS s.a.l.
Capital: 113 000 000 Fully Paid
C.R. 74592

Charles Helou Av., Sehnaoui Bldg. 5th floor 56
P.O.B: 17-5036, Lebanon / Beirut
Tel: 00961 1 442602 - 00961 1 580173/4 / Fax: 00961 1 443569
e-mail: knits@kuehne-nagel.com / Website: www.kn-portal.com

ايلي حرفوش (شركة فاست موندیال اند مارين FAST MONDIAL AND MARINE):



من غير المقبول اعتماد معايير موحدة لمرور بضائع مختلف الشركات على الخط الاحمر

الشريك والمدير العام في شركة فاست موندیال اند مارين FAST MONDIAL AND MARINE ايلي حرفوش لاحظ زيادة في حجم النقل لارتفاع معدلات الاستهلاك بوجود اعداد كبيرة من اللاجئين السوريين على الارض اللبنانية، وعزا تأخر الحركة في مرفأ بيروت الى المشكلات الجمركية وعودة الخط الاحمر، واجدا انه من غير المقبول اعتماد معايير موحدة لمرور بضائع مختلف الشركات على هذا الخط، نافيا ان تكون الاجراءات الجمركية منعت عمليات التهريب بالكامل، مطالبا بمنطقة حرة في حرم مطار بيروت موضحا هدف الشراكة مع BOLLORE LOGISTICS الاولى في السوقين الفرنسية والافريقية ومن الشركات الرائدة عالمياً.

حجم النقل الى زيادة

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثر قطاع النقل المحلي؟

– من الضروري تحييد قطاع النقل في لبنان عما يجري في دول المنطقة، في وقت لم نستفد من المشكلات التي يشهدها بعض دول المنطقة، ولكن نتيجة وجود عدد كبير من اللاجئين السوريين ارتفعت معدلات الاستهلاك مما أدى الى زيادة حجم النقل وساهم في تحسن القطاع. ولكن الأرقام الأخيرة التي تشير الى تأخر الحركة في مرفأ بيروت مردها الى المشكلات الجمركية والخط الأحمر الذي أدى الى تحويل جميع الحاويات الى الكشف الجمركي، مما خلّف ازدحاماً كبيراً ادى الى تراجع في الحركة الى جانب تراجع طلبات بعض الزبائن.

وكوسطاء نقل بذلنا جهوداً للتأقلم مع الوضع، خصوصاً في ما يتعلق بالبضائع التي تمر عبر الخط الأحمر إذ أصبحنا ملزمين بزيادة عدد الموظفين لإنجاز الأعمال، وما قمنا به هو استثمار هذه الطاقات كي نبقى السباقين ونحقق المزيد من النمو.

وفي ما يتعلق بمطار بيروت فقد شهد ارتفاعاً في حركة البضائع هذا العام.

اختلاف معايير المراقبة

■ بمَ تعلقون على موضوع تحويل البضائع عبر الخط الأحمر، وما هي الحلول البديلة؟

– يعتبر هذا القرار ضرورياً ومهماً، ولكن هناك بالتأكيد حلول أخرى. نشكر إدارة الجمارك على هذه الخطوة ولكن المشكلة تكمن في الفترة الزمنية التي تعتبر أكثر من المطلوب. فثمة اقتراحات عديدة يمكن مناقشتها والاخذ بها أسوة بالطرق والوسائل المعتمدة في الأسواق العالمية، بحيث لا يمكن التعامل مع جميع الشركات بالطريقة نفسها، فمن غير المقبول إعتماد معايير محددة للشركات الكبرى صاحبة الخبرات والسمعة الطيبة في مجالها، مقارنة بتلك التي تعتبر حديثة التأسيس، لذا يجب أن تختلف معايير المراقبة بين شركة وأخرى.

كما ان تعميم عملية المراقبة وتحويل البضائع نحو الخط الأحمر أدى الى تأخر في إنجاز المعاملات وازدحام في حركة الحاويات، وأجد ان الحل الامثل لهذه المسألة ايجاد معايير أخرى تتلاءم مع الوضع المحلي.

تقلص عمليات التهريب

■ برغم تشديد المراقبة هل تزال عمليات التهريب مرتفعة؟

– بالتأكيد لا تزال عمليات الفساد والتهريب موجودة، والمهربون يجهدون لإنجاح عملياتهم متوسلين شتى الطرق. أما في ما يتعلق بالإجراءات الجمركية المتخذة فقد ساهمت الى حد ما في تقليص عمليات التهريب ولكن ليس بنسبة كاملة.

■ كيف تقوّمون خدمات مرفأ بيروت؟

– يقدم المرفأ مستوى خدمة جيداً ولكنه تأثر سلباً نتيجة القرارات التي اتخذت مؤخراً. لذا أجد ان من واجب إدارة مرفأ بيروت وضع مخطط جديد وبديل لاستكمال الأعمال.

تطوير الخدمات وتوسيعها

■ كيف تصفون نشاطكم في مطار بيروت بعد إنشاء شركة طيران الشرق الاوسط عنابر جديدة خاصة بها؟

– واجهنا هذا العام الكثير من المشكلات والتحديات في ما يتعلق بعملنا في مطار بيروت الى ان افتتحت شركة طيران الشرق الأوسط عنابرها الخاصة التي ساهمت في حل الأزمة، حيث كانت البضائع تخزن بطريقة غير صحيحة، وفي بعض الأحيان تبقى على المدارج لوقت طويل وتتعرض للتلف وغيره، ولكن افتتاح هذه العنابر ليس حلاً نهائياً للمشكلة، فنحن بحاجة الى وجود منطقة حرة في المطار لاستقبال البضائع، وإنشاء مستودعات خاصة وجديدة بحكم وجود مساحات كبيرة يمكن إستغلالها.

■ ما هي آخر المستجدات في شركتكم؟

– أضحت «فاست موندیال آند مارين» من الشركات العالمية، كما أننا عقدنا شراكة مع شركة BOLLORE LOGISTICS الأولى في السوقين الفرنسية والافريقية والتي تعد من الشركات الرائدة في العالم.

وتهدف هذه الشراكة الى تطوير خدماتنا وتوسيعها على المستوى المحلي والشرق أوسطي.

■ كيف تقيّمون نتائجكم للعام ٢٠١٥ مقارنة بالعام الماضي؟

– حققت الشركة هذا العام نتائج أفضل من العام الماضي ويمكن وصف ٢٠١٥ بالإيجابية جداً.■

LEVANT TRANSPORT COMPANY LTD.

The 100% Neutral NVOCC

Direct Import Groupage from:

- China
- Dubai
- France
- Greece
- Germany
- Holland
- Italy
- India
- Singapore
- South Korea
- Spain
- Taiwan
- Thailand
- Turkey
- UK
- USA

Export Groupage Service to: all major ports of the world

Direct to:
Lattakia
Rotterdam
Dubai



SMART, FRIENDLY, RELIABLE

For more info, pls contact us on Tel +9611259137 Fax +9611259140
Email: info@levanttransport.com or visit us at: www.levanttransport.com

برنارد جردي (رئيس شركة DYNAMICS SERVICES AND SOLUTIONS):

انطلقنا بصندوقين الاول عقاري والآخر في مجال النقل وخدمة المرافئ



شركة DYNAMICS SERVICES AND SOLUTIONS أسسها ويرأسها السيد برنارد جردي للإستثمار وكوّنها من صندوقين عقاري وآخر متخصص في الخدمات والمعدات المرفئية. التقيناه في مكتبه الكائن في منطقة المرفأ – بيروت. وقد اوضح لنا ان المشروع السكني قد انطلق به، ويعمل على التحضير لتأمين المعدات والآليات الخاصة بالمرافئ، داعيا الى تصحيح الوضع السياسي في لبنان بالمبادرة الى انتخاب رئيس للجمهورية وتفعيل عمل المؤسسات الرسمية، منوها بمكانة مرفأ بيروت وحركته الناشطة.

صندوقان استثماريان

■ لماذا اسستم شركة DSS؟

– عملت في شركة CMA CGM العالمية للنقل على مدى ٢٦ عاما فترة منها في فرنسا ومعظمها في لبنان كمدير عام، وانني فخور بذلك كونه اكسبني خبرات متعددة ومعمقة في كل قطاعات الشحن وخدمة المرافئ. وبفعل قربي من رئيس المجموعة السيد **جاك رودولف سعاده**، ونظراً للثقة المتبادلة التي نشأت في ميادين العمل فقد كلفني بمهام متعددة على صعيد النقل والتمويل والعلاقات العامة، ولم يبخل يوماً في تدريبي وتوجيهي على كيفية ادارة الاعمال ودراسة المشاريع.

وكرب عمل بارع، فقد علمني كيف يؤسس الانسان مشروعه ويجعله ناجحا وينطلق به، كما تعلمت كل الاعمال الادارية والمالية واعمال النقل والاستثمار، إذ استطعت خلال عملي ضمن المجموعة تكوين خبرات واسعة . واليوم رأيت انه حان الوقت للاستفادة من هذه الخبرة وتأسيس مشروع خاص بي وبعائلتي.

■ ما هو اختصاص عمل شركة DSS؟

– ان موضوعها كما يوحي اسمها DYNAMICS SERVICES SOLUTIONS الاستثمار في الخدمات والمساعدة في استنباط الحلول سواء في الاستثمار العقاري أوالخدمات. في البدء انشأنا صندوقاً للاستثمار العقاري هدفه إيجاد الحلول لمشكلة السكن التي يعاني منها الشباب اللبناني وصعوبة ايجاد مسكن في المدينة. بادرت مع بعض الشركاء الى شراء قطعة ارض في منطقة مار مخايل واجراء الدراسات اللازمة لبناء مشروع سكني مؤلف من ٣٦ شقة تتراوح مساحتها بين ٨٠ و ١٢٠ متراً مربعاً باستطاعة هذه الفئة من الشباب مقاربتها دون ترتيب اعباء باهظة على التملك. ومن ناحية اخرى باشرت بإجراء دراسات لإنشاء صندوق استثماري في مجال المعدات والخدمات المرفئية للدول الواقعة ما بين الشرق والغرب. ونحن بصدد التحضير لتأمين المعدات والآليات الخاصة التي تؤمن حاجات كل مرفأ بحسب موقعه وحجم اعماله.

مشروع سكني في بيروت

■ هل يشجع الوضع غير المستقر في لبنان والمنطقة على تأسيس شركة جديدة، خصوصا ان وضع قطاع العقار في لبنان والمنطقة يمر بحال ركود؟

– برغم كل الظروف فإن الاعمال لا تتوقف وفي كل مرحلة ثمة مجال ما لقيام مشاريع وتحقيق الربح. نعم يشهد القطاع العقاري في لبنان حال ركود، ذلك لان المطورين العقاريين يبنون شققا بمساحة ٣٠٠م٢ وما فوق في بيروت بأسعار تصل الى مليوني دولار، وسط عجز المستثمرين النهائيين عن الشراء بهذا الثمن، في وقت هم بأمس الحاجة للسكن في بيروت بسعر مقبول. بمعنى ان الشقة بمساحة ١٠٠ متر مربع لا يتعدى سعرها ٣٥٠ الف دولار.

■ وماذا بالنسبة للصندوق الثاني؟

– ان مجال الاستثمار الثاني هو في المعدات الخاصة بالمرافئ. فثمة حاليا الكثير من المرافئ في المنطقة تقوم باستثمارات بأساليب متطورة وتحتاج لمعدات ذي تقنيات عالية وتقوم الشركة بتأمين المعدات التي تحتاجها ونتولى تشغيلها، وبذلك نساعد هذه المرافئ على الانطلاق بأعمالها.

■ هل لديكم مشاريع اخرى؟

– سنسير الآن بخطوات متأنية وعندما نحقق الانطلاقة لاعمالنا ويزداد حجم مجموعتنا سنبحث عن مجالات جديدة، لكننا سنبقى في مجال النقل والخدمات المرفئية الذي كونت فيه خبرتي الى جانب الاستثمار العقاري.

■ ما هي التحديات التي يواجهها من يؤسس شركة جديدة؟

– الاهم ان يجد رأس المال للاستثمار وان يكسب ثقة المساهمين معه، فاذا نجح اليوم وكسب ثقة الناس تكون الطريق مفتوحة له لتطوير اعماله.

تعقيدات في الاجراءات الجمركية

■ في رأيكم، وبصفتكم متخصصا ولديكم خبرة طويلة في الاعمال والاستثمار، ما هو الحل المطلوب للبلاد على الصعيد الاقتصادي؟

– ان رأس المال جبان، ولكي يقصد المستثمرون لبنان ويقيموا حركة استثمارية لا بد من تصحيح الوضع السياسي فيه والمبادرة الى انتخاب رئيس للجمهورية وتفعيل الجهود لاستقلالية وتفعيل عمل القضاء وتبسيط الاجراءات الادارية، والا سيبقى الوضع على تأزمه وسيبقى الاستثمار بعيدا من لبنان.

■ لديكم خبرتكم في القطاع البحري. فما هي برأيكم المقومات التي كانت تعرقل اعمال الشركات والمناط معالجتها من قبل ادارتي المرفأ والجمارك؟

– ان مرفأ بيروت هو من افضل المرافئ في منطقة الشرق الاوسط، ويعد مرفأ ناجحا جدا وفعالا وحركته جيدة، ولا بد من تحديث القوانين الجمركية وتبسيط الاجراءات التي تعتريها بعض التعقيدات، وتفعيلها باللجوء الى الانظمة المعلوماتية الحديثة. وبالتالي الاسراع في معالجة القضايا الجمركية العالقة امام المراجع الادارية. ■

CONFIDENCE INSURANCE GROUP S.A.L.

Our clients can go anywhere



Head office
Sin-El-Fil
Jisr El Wati - Kazandjian Bldg
Tel: 961.1. 500842/3 - 492226/7/8
Fax: 961.1. 500890 - CIG
P.O.Box: 70 - 745 Lebanon
Email: confiden@inco.com.lb
Website: www.ciglb.com

Main Branch
Maameltein Highway - Karam Center
Facing Miami Motel
Tel: 961. 9. 640222
Fax: 961.9. 835644

ISO 9001:2000 CMI REGISTERED MANAGEMENT SYSTEM 025700,025701

عامر القيسي (رئيس GENERAL TRANSPORTATION SERVICES - GTS):

لا زلنا ننتظر تغيير القانون الجمركي وإنجاز المعاملات إلكترونياً



رغم دقة العمل وحساسيته في قطاع وسطاء النقل في لبنان، لا تزال شركة GTS متمسكة بمبدأي الشفافية والاستقامة منذ انطلاقتها قبل ٥٠ عاماً، ما أكسبها سمعة جيدة في مجال الشحن وتخليص البضائع، رغم المنافسة القوية التي يمتاز بها القطاع.

ويقول عامر القيسي رئيس GENERAL TRANSPORTATION SERVICES (GTS) في حديث لـ «البيان الإقتصادية» ان كل ما يحصل حولنا وفي المنطقة ترك آثاراً سلبية على قطاع النقل، وفي حال استمرار الوضع على ما هو عليه خلال العام ٢٠١٦ داخلياً وخارجياً على مستويات عدة، فإن التأثير سيتعمق أكثر. ويرى ان أفضل طريقة لمعالجة الترهل في النظام الجمركي وحوادث التهريب والرشاوى هي تفعيل عملية الشحن وإجراءاتها الكترونياً واعتماد النظام الإلكتروني في التخليص الجمركي.

■ شهد لبنان في العام ٢٠١٥ احداثا أمنية خطيرة وكان آخرها حتى تاريخه التفجير الارهابي في الضاحية الجنوبية من العاصمة بيروت في تشرين الثاني (نوفمبر) المنصرم، هل اثرت سلبا هذه الاحداث على نشاط وسطاء النقل خاصة وقطاع النقل اللبناني عامة؟

– ليس الوضع الأمني هو الذي أثر سلباً على قطاع النقل في لبنان، فهو أحد العوامل المؤثرة فيه. انه من أهم القطاعات التي تحتاج للأمن كي يتشجع التجار ويقوموا بشحن بضائعهم فكما يقول المثل «رأس المال جبان». وكلما تراجع الأمن تراجعت حركة الشحن الى لبنان، وفضّل التاجر عدم المغامرة بماله. وأعتقد أنه إذا بقي الوضع على ما هو عليه في العام ٢٠١٦ فسيتأثر قطاع النقل أكثر. لكن يوجد الكثير من الأمور المؤثرة والمهمة أولها الوضع الإنمائي المتدهور، فالدولة لا تقوم بتمويل المشاريع الإنمائية ولا تشجع هذا القطاع أيضاً. وطالما ان الدولة مقصرة في تنفيذ الكثير من المشاريع لتحسين البنية التحتية فإن قطاع النقل سيتراجع حتماً.

كما ولدينا مشكلة اجتماعية مهمة تتمحور في هجرة الشباب اللبناني الذي يخاطر حالياً ويرمي بنفسه في البحار وعلى الطرقات للهرب من لبنان، فهو بات يفضل الموت على البقاء فيه، لافتقاره الى فرص العمل. وبالنتيجة تواجه شركات النقل مشكلة كبيرة في ايجاد الكفاءات المتخصصة مما يؤثر سلباً عليها.

إذاً قطاع النقل لا يتأثر سلباً بالوضع الأمني وحسب بل بالوضع الاجتماعي، الإنمائي والإقتصادي ككل، ووضع المنطقة المتدهور. فهي حالياً على كف عفريت انطلاقاً من الربيع العربي الى داعش والنصرة الى الغليان المحتدم في المنطقة حولنا، كل هذا يؤثر سلباً على قطاع النقل في لبنان. لكنني أقول وبكل صدق إننا لم نشعر بهذا التأثير الكبير خلال العام ٢٠١٥ لسببين، أولهما ان التاجر اللبناني نشيط جداً والأمل يدفعه الى العمل وشحن بضائع والمغامرة علّ الوضع يستتب وتستعيد الأمور مجراها الطبيعي.

ثم ان اقفال المعابر البرية حوّل الشحن كله الى مرفأ بيروت فارتفع عدد الحاويات فيه. لكن اذا استمر الحال على ما هو عليه خلال العام ٢٠١٦ أي الوضع المتأزم في المنطقة ووضع لبنان غير المستقر سياسياً واقتصادياً واجتماعياً وانمائياً، فسنشعر بعمق هذا التأثير اذ أتوقع هبوط عدد المستوعبات الآتية الى بيروت، وأيضاً البضائع الى كل لبنان.

حققنا نمواً بسيطاً عام ٢٠١٥

■ هل تمكن وسطاء النقل في لبنان من التأقلم مع هذه الاحداث وتسجيل نتائج افضل من العام ٢٠١٤؟

– لقد نجحنا بتحقيق نمو بسيط في العام ٢٠١٥ بعد تأقلمنا مع الأحداث. وقمنا أيضاً بإجراء اتصالات مع شركات أوروبية وأميركية تملك شبكات شحن في العالم كله، وابرمنا اتفاقيات معها بعدما وجدنا ان السوق في لبنان وصل الى حده الأقصى وان لا مجال لتحقيق أي نمو فيه بعد. وكان لا بد من اللجوء الى الأسواق الخارجية. وقد ذهبنا الى مؤتمرات شحن دولية وتمكنا من نسج علاقات عمل قوية حصلنا بنتيجتها على أعمال جيدة، إذ أصبحت هذه الشركات ترسل الينا الكثير من الأعمال التي ساعدتنا على تحقيق بعض النمو، فلو بقينا معتمدين على تجار لبنان وانتظار انفراج وضعه لما استطعنا تحقيق أي نمو.

■ هل صحيح ان محطة الحاويات الحديثة في مرفأ بيروت انقذت الصادرات الزراعية والصناعية من كارثة محتمة مع استمرار اقفال المعابر البرية نحو البلدان العربية؟

– لقد أقيم جسر بحري من مرفأ طرابلس لنقل الخضار والفاكهة في عبارات الى العقبة بالأردن، ومن هناك تنطلق الشاحنات المبردة في البر الى الدول العربية كافة. لهذه الطريقة كلفتها العالية وقد دعمتها الدولة بمبلغ ٢٥٠٠ دولار لكل شاحنة لتغطية قسم من فارق الشحن، وذلك كي تبقي على حركة الصادرات وهي مشكورة على دورها هذا، إلا ان الأمر معقد ومكلف.

لقد تأثر قطاع النقل بإقفال المعابر البرية كثيراً وقد انتعش قليلاً بفضل مساعدة الدولة هذه.

■ شهد مطار رفيق الحريري الدولي في العام ٢٠١٥ تنفيذ مشاريع عدة ومن ضمنها بناء المستودع المبرد REEFER WAREHOUSE، هل هذه المشاريع كافية لتفعيل الدور المحوري للمطار في المنطقة؟

– لقد قام مصرف لبنان المركزي بدعم هذا المشروع الذي بلغت كلفته حوالى ٢٠ مليون دولار. وهو مبنى جديد يضم كل المستودعات الجديدة. وقد كان بمثابة خطوة جبارة وجيدة تشكر عليها شركة الميدل ايست التي قامت بها بالإضافة الى دعم المصرف المركزي. لقد كان الوضع في السابق «مقرفاً» وغير صحي. اليوم المبنى جديد وكل شيء فيه منظم وهو كافٍ في الوقت الحاضر إلا اذا استقر وضع البلد وتحرك النمو فيه من جديد، عندها سيحتاج لمساحة أكبر.

لنظام إلكتروني في النظام الجمركي

■ ما هي اهم المطالب التي ما زلتم تسعون الى تحقيقها؟

– نحن نعاني من ترهل في النظام الجمركي وقانونه قديم جداً. وحوادث التهريب والرشاوى لا تعد ولا تحصى، ووسطاء النقل يتصرفون على سجيتهم، اذ يدخلون بضائعهم الى العنابر كما يرغبون وأحياناً بشكل غير قانوني. ان إدارة الجمارك تحاول قمع المخالفات وتوقيف أكبر عدد من المهربين لكنها لا تملك العديد الكافي لقمعها والفساد مستشرٍ.

أعتقد بأن الطريقة الوحيدة لإصلاح الأمر هي بتفعيل عملية الشحن واجراءاتها كلها الكترونياً، وان يكون التخليص الجمركي بنظام الكتروني أيضاً. قبل سنتين جاءنا فريق من ادارة الجمارك الايطالية وأقام العديد من ورش العمل مع جهاز الجمارك ونسقا معاً لإطلاق مشروع توأمة بين جهازي الجمارك اللبناني والأوروبي، أي نقوم بنسخ طريقة الأوروبيين في تخليص بضائعهم ونطبق قانونهم الجمركي فيكون قانوننا على قدم المساواة مع قوانين الدول المتحضرة. وقد وُعدنا بتغيير القانون الجمركي وان تنجز كل المعاملات الكترونياً مما يوفر الكثير من الوقت والكلفة إلا اننا لا زلنا ننتظر، فكل شيء في لبنان مُجمد ريثما تستقر الامور.■

Roy & Jacques Abouzeid:

Cargomaster Group positioning itself as a corporate enterprise



Jacques Abouzeid



Roy Abouzeid

Cargomaster Group, a leading freight forwarder and logistics company, is reengineering its internal infrastructure to enhance its existing platform with the objective of positioning itself as a corporate enterprise. This move is the key stepping stone of its three year development plan to further its focus in line with its growth and expansion plans.

Effectively the restructuring activity will entail further dependency on system development, restructuring the departments, developing existing staff and recruiting new talent, enhancing existing processes and KPI's while streamlining its services. This strategic move will realign the organization with the objective that will reshape the company to optimize its effectiveness, improve efficiencies, innovation and ultimately enhance the customer experience and touch point. "With the current changes within a challenging Middle Eastern market and increase in competition we need to be creative in serving our customers" said Managing Partner - Commercial **Jacques Abouzeid**. He continues, "While upgrading our company platform through development of our technology, enhance our processes and getting the right people, we can optimize, create efficiencies, streamline focus and further automate. All with the ultimate objective of becoming the customers number one choice in service".

The project was initiated in Q4 2014 and launched in January 2015 through an outsourced approach by partnering with MINDFREE CONSULTING, a Dubai based consultancy company serving the MEA region focused on consultancy and recruitment services. The steering committee of this project was led by Cargomaster Group owners **Roy Abouzeid** and **Jacques Abouzeid** along with George Mokbel Managing Partner MINDFREE CONSULTING and took 3 months between conducting the due diligence, gap analysis, setting the strategy and executing.

The main three pylons of the project are Organizational Restructuring, by segregating departments to create more dedicated and expert staff. In addition to creating Standard Operating Processes and Key Performance Indicators, to improve efficiency while aligning the focus of each department. It would be the first step into ISO 9001 standards which the Cargomaster Group aims to achieve by 2016. Last but not least, Improved IT System and Reporting Tools, to create more visibility both internally to all Cargomaster staff and also externally to its clientele and suppliers. This would create faster response time, better control, and more professionalism, in a nutshell it means an Improved Service Level. Cargomaster aims to be a One-Stop-Shop for all your logistics needs.

"As a company today our main customer portfolio is built on multinationals and large corporate organizations, however we are seeing a huge shift within the ME markets towards the support and growth of start-ups and SME's. As an SME ourselves it is our pleasure to be part of a disruptive change within an organization and contribute to its success through bringing value to its growth plans and ambitions" said Managing Partner MINDFREE CONSULTING George Mokbel. "We have handled several projects involving restructuring & recruitment initiatives, sales optimization & growth, market studies, feasibilities studies and business plans and all come with one thing in mind, making a difference to the partners we serve and contributing to their growth and bottom line. However having the opportunity to work on all those components at one time is a unique opportunity and an interesting challenge. The overall experience working with young talented leaders and fun people within the Cargomaster Group team has been an absolute pleasure and made it possible to achieve over the 3 months period of the project".

يعزز موقع المجموعة كلاعب أساسي في ميدان النقل البحري الدولي

CMA CGM تعلن عن عرض عام لشراء طوعي ومشروط لأسهم NOL



من اليمين: رودولف سعاده وتشونغ نغا

أعلنت مجموعة CMA CGM أحد رواد النقل البحري بواسطة الحاويات عن عرض عام لشراء طوعي ومشروط نقداً لكامل أسهم شركة NEPTUNE ORIENT LINES وهي أكبر شركة للنقل البحري في آسيا الجنوبية الشرقية، وذلك وفقاً للشروط المذكورة في هذا الإعلان.

وتنوي CMA CGM تقديم عرض بسعر ١,٣٠ دولار سنغافوري للسهم الواحد، مما يشكل زيادة بقيمة ٤٩ في المئة على قيمة سعر سهم NOL وبزيادة قدرها ٣٣ في المئة بالنسبة لمعدل سعر سهم NOL.

وللمناسبة قال نائب رئيس المجموعة **رودولف سعاده** «ان هذه العملية تشكل مرحلة هامة في إطار تطوير CMACGM . ان هذه الاخيرة ستستفيد من التكامل الإيجابي للشركتين لتقوية وتعزيز موقعها كلاعب اساسي في قطاع النقل البحري الدولي برقم أعمال مدموج يبلغ ٢٢ مليار دولار أميركي وأسطول مؤلف من ٥٦٣ باخرة. ان الجمع ما بين خبرات الشركتين سيسمح للمجموعة الجديدة بأن تصبح بوضع أفضل لتقديم خدمات ذات جودة عالية لزبائنها في الاسواق كافة. في الوقت الذي يواجه فيه النقل البحري رياحاً معاكسة قوية، فإن الحجم يشكل داعماً أساسياً للاستفادة من التآزر والتقاط فرص النمو حيث يمكن التقاطها. لدي قناعة أكيدة بأن CMA CGM ستمكن شركة NOL من مواجهة التحديات الجديدة للقطاع. نحن مقتنعون بالأهمية الاستراتيجية لسنغافورة كمركز رئيسي لقطاع النقل البحري ونتعهد بتعزيز موقعها الرئيسي في المنطقة.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة NOL **تشونغ نغا**: «من خلال الجمع بين موقع الشركتين في أسواقها، فإن العملية ستسمح بتحقيق الحجم المطلوب لزيادة القدرة التنافسية التشغيلية لشركة NOL وتوفر مستقبلاً واضحاً ومستداماً للشركة الجديدة. ان هذه العملية ستمكن شركة NOL من النمو في إطار شركة كبيرة تتمتع بموارد ثالث شركة عالمية للنقل البحري بواسطة الحاويات».

والجدير ذكره ان عملية الشراء هذه ستمكن CMA CGM من تعزيز مكانتها في قطاع النقل البحري وقدرتها على نقل ٢,٣٩٩ مليون حاوية نمطية بأسطول مؤلف من ٥٦٣ باخرة، وان تستحوذ على حصة من السوق تبلغ حوالى ١١,٥ في المئة (مقابل ٨,٨ في المئة لـ CMA CGM و٧,٢ في المئة لـ NOL). إضافة الى تحقيق رقم أعمال من ٢٢ مليار دولار.



نبيل خوري (AIR - SEA - LAND - ASL):

قطاع تخليص البضائع في اسوأ احواله... وتعطيل عمل المجلس الاعلى اثر سلبا على اداء ادارة الجمارك وانتاجيتها

اعلن الرئيس المدير العام لشركة AIR-SEA-LAND (ASL) نبيل خوري الناشطة في ميدان الشحن والتخليص والتخزين ووساطة النقل، عدم رضاه عن الاوضاع السائدة في هذا القطاع والظروف الصعبة التي يعاني منها، نتيجة للأحوال التي تتخبط فيها ادارة الجمارك، ما اثر سلبا على الانتاجية وسير المعاملات الجمركية، فترجم تراجعا بالاداء وتفاقما للمشاكل التي يشكو منها المتعاملون مع الجمارك.

ونظرا للمطبات التي ما زال يمر بها قطاع التخليص بسبب قرار وزير المال علي حسن خليل احالة كافة البيانات الجمركية للمسار الاحمر الالزامي، ارتأت «البيان الاقتصادية» تخصيص هذا الحديث مع نبيل خوري المتمكن من خبرته في مجال عمله حول هذا الموضوع الذي يهم كافة العاملين في قطاع النقل البحري والجوي والبري.

■ بما أنكم ومن خلال مجموعة شركاتكم قد أصبح بإمكانكم تقديم السلسلة الكاملة من الخدمات المتعلقة بالشحن والتخليص والتخزين، فقد إرتأينا تخصيص مقابلتنا معكم لمناقشة هذا المجال، فما رأيكم؟

– رأيي أنه قرار سليم وحكيم في الوقت نفسه، نظراً للتطور السلبي أو الدراماتيكي الحاصل في مجال التخليص، والأهم غياب المعالجات بالكامل تحت عنواين وأعذار شتى، منها ما هو مقبول نظراً للظروف القسرية السائدة، ومنها غير المقنع على الإطلاق. بجميع الأحوال، أعتقد أني ومنذ وقت طويل وأنا أدعوكم لتخصيص مساحة مستقلة تعنى بمواضيع التخليص وشجونه.

قطاع التخليص في اسوأ احواله

■ الظاهر أنكم غير راضين عن الواقع الحالي، وإذا صح تقديرنا، فما هي الأسباب الكامنة وراء عدم الرضى هذا؟

– بالطبع لست راضياً على الإطلاق، ويمكنني القول والتأكيد على أن العام ٢٠١٥ كان من أسوأ الأعوام التي عايشتها طيلة حياتي المهنية الممتدة على أكثر من ٤٣ عاماً، أمّا الأسباب فكم كنت أتمنى أن يكون هناك مجال لتعدادها، لأنه بالإمكان كتابة مجلد بالكامل وقد لا يكفي.

اوضاع الجمارك تؤثر سلبا على هذا القطاع

■ دعنا نحاول تعداد المهم منها والإختصار قدر الإمكان، هل هذا ممكن؟

– المشكلة أن كافة الأسباب هي بذات الأهمية كونها مترابطة بالكامل، والإختصار يمكن أن لا يُوضح الصورة أو أن يؤدي إلى سوء فهم، إنما، سوف أحاول قدر الإمكان تعداد بعض الأسباب بخطوطها العريضة والتي لا تحتاج إلى إسهاب بالشرح.

١– الشغور في كافة المراكز الأمر الذي أدّى إلى تعطيل عمل المجلس الأعلى للجمارك برغم كافة محاولات التجميل، وبالتالي غياب القرار والمرجعية بحيث أصبح لدينا مرجعيات عديدة ولا حَكَم ليَحكُم في ما بين التناقض بالقرارات التي تصدر عنها أو البت بالإشكالات التي تحصل ما بين التجار والمخلصين من جهة وما بين الإدارة والنتيجة ملفات وقضايا مكدسة ومعلقة لا ندري كيف ومتى تُحل.

٢– هذا الشغور أثر سلباً على الإداء في كافة الدوائر، فمثلاً دائرة الإستيراد وتحديداً قسم قبول البيانات وهي إولى مراحل التخليص، فإن عملية قبول إستقبال البيانات تتوقف أحياناً الساعة العاشرة صباحاً بسبب تكدس البيانات من اليوم السابق ولعدم قدرة المراقبين الموجودين على إنجاز ما لديهم، مما يعني خسارة يوم كامل والمشكلة تتفاقم في فترات الأعياد وقبل أيام العُطَل الرسمية، وللتوضيح، فإن عديد مراقبي القبول هو ١٠ في الأحوال العادية، حالياً لدينا في أحسن الأحوال ٧ بعد أن تم تدعيمهم من دوائر أخرى، و٦ أو ٥ في حال غياب أحدهم لأي سبب كان، كما وأن دائرة المستودعات والتي تعتبر من أهم وأكبر الدوائر كون مسؤوليتها تشمل كافة المستودعات النفطية، المستودعات الخاصة والمخصصة والوهمية والصناعية، بما فيها جميع شركات بيع السيارات الجديدة والمستعملة، والأهم المنطقة الحرة الخاصة والعمومية واللوجستية والسوق الحرة، هذه الدائرة قائمة على رئيسها ومراقب إداري واحد!!!!، وهذا الواقع ينطبق على أغلب باقي الدوائر ولو بدرجات متفاوتة.

٣– الإجتماعات والمقابلات والإستقبالات التي تُعقد والتي يحضرها رؤساء الدوائر أثناء الدوام الرسمي، وما أكثرها، الأمر الذي يؤدي إلى تأخير غير متوقع، والأدهى أن التاجر لم يعد يُصدّق أو يريد أن يُصدّق أو يتقبل مثل هذه الأعذار.

٤– دوائر المعاينة التي ليس بإمكانها إستيعاب وتحمل وتصريف الكمية الهائلة من البيانات التي تسلك المسار الأحمر بسبب القرار الشهير المنسي، وأرجو أن تسمحوا لي بتخصيص مساحة للتطرق لهذا الموضوع لاحقاً، الأمر الذي يدفع بالمراقب الأول لشؤون المعاينة لإبقاء هذه البيانات لديه في بعض الأحيان ليوم بكامله على أن يقوم بتوزيعها على مراقبي الكشف عندما يرى أنه اصبح بإمكانهم تَقَبُّل وتَحَمُّل القيام بمعاينة وكشف هذه البيانات، بالنتيجة تأخير إضافي، والمضحك المبكي في آن، أنه وفي بعض الأحيان تسأل عن بعض المراقبين فلا تجدهم كونهم غادروا عند الثانية بعد الظهر أو قبلها أو بعدها بقليل، كل هذا يحدث لأن المحاسبة والرقابة غائبة، فبدلاً من مراعاة أوضاع الشغور والضغوط المتأتية والناجمة عنه وعن بعض القرارات، وذلك عبر زيادة أوقات العمل للتعويض، فإننا نرى العكس تماماً، (وشو الهم فإذا ما كشفنا اليوم منكشف بكرا)!!!، وعلى سبيل الطرفة المؤلمة فبعض المراقبين اصبح يخصص مواعيد معينة للكشف بعد عدة أيام، وللتوضيح، مستودعات المنطقة الحرة اللوجستية والتي أصبحت تستقبل أقله نسبة ٧٠٪ من إرساليات الغروباج، فإن بعض مراقبي الكشف حدد يومين بالأسبوع للمجيء لهذه المنطقة للكشف على إرسالياتها، ولا ينفع ولا يشفع بضائع أعياد أو مأكولات... (كلو بنفس السعر) وهنا طبعاً لا اقصد الماديات، بل المعاملة، فالطبيب قد يقبل حالات طارئة إنما هنا الموعد موعد. هل يكفي ما أوردناه او تريد المزيد؟

المؤقت ما زال مستمرا

■ لقد طلبت الإفساح بالمجال للتطرق لموضوع معين والظاهر أن له أهمية خاصة، فهل يمكننا معرفته وتداعياته ؟ إذا كان له من تداعيات.

– بالطبع، وأشكركم على إفساح المجال، أعتقد أنه وبشباط الماضي قرر معالي وزير المالية **علي حسن خليل** وعلى ضوء حادثة معينة، إحالة كافة البيانات للمسار الأحمر الإلزامي، الأمر خلق في حينه بلبلة وإشكالات كون معدل تخليص الإرسالية إصبح يتطلب أكثر من ٢٠ يوماً. لا لزوم للعودة للوراء وتعداد العواقب السلبية التي حصلت، وُعِدنا بأنه تدبير وقائي ومؤقت لمحاربة المفسدين والفاسدين، لكننا تعودنا

أن في لبنان لا يدوم سوى المؤقت!!، هلّلنا وفرحنا وأيدنا، لكننا إنتظرنا لنرى النتيجة. فكانت الصدمة أو الخيبة، لأن المؤقت ما زال مستمراً، برغم تداعياته، والسؤال هل ما كان مرجواً قد تحقق؟ هل زادت نسب إستيفاء الرسوم وتحسنت الجباية؟ لا أدري، لكن أغلب الظن لا، لأنه لو نعم، لصُمّت آذاننا من الإنجاز الذي حصل لو حصل. هل تم ضبط الأمور؟ ربما وبتحفظ، لأنه في العادة عند حصول هكذا حدث، تأتينا بعض العقود التي تبحث عن ملاذ آمن، لكننا على العكس تماماً، خسرنا بعض العقود بحجة أن كلفة التعامل معنا تجعل البعض غير قادر على مماشاة السوق!!!، فهل أتعابنا هي التي تؤثر بهذه السلبية؟ بالطبع لا.

الحلول البسيطة

■ **ما هي رؤيتكم أو إقتراحاتكم للحل؟**

– الحلول بسيطة جداً وقد نوقشت مرات عدة، ونسمعها من المسؤولين أنفسهم لكننا نعجب عن الإحجام الحاصل، على كل حال بإختصار وبقدر الإمكان:

● توسيع نسبة رفع بعض الشركات المعروفة والمشهود لها بالمصداقية عبر تاريخها وسجلها في نظام نجم عن الخط الأحمر، لتخفيف الضغط والضرر الحاصل، كون هذه الشركات موجودة ومعروفة وليست شركات وهمية ويمكن مراجعة تصاريحها ومراقبتها والتقرب منها في اي وقت، أعطي مثلاً، إحدى الشركات المتعاملة معنا أصبح مجموع ما دفعناه عنها من رسوم جمركية حتى هذه اللحظة يفوق ال ٨ مليارات ليرة أي ما يزيد عن ٥ ملايين دولار عن حوالى ٩٠٠ مستوعب وما زالت كافة بياناتها تسلك المسار الأحمر ونحن من يتحمل الخسائر الناجمة لإلتزامنا بعقود تخليص سنوية لا يمكن تعديلها !!!!.

● تفعيل دور وتعزيز عديد دوائر التدقيق والمراقبة اللاحقة والبحث عن التهريب، (العكس حاصل حالياً بسبب نقل العديد من المراقبين لتعزيز دوائر أخرى) والإفادة من المعلومات التي يمكن أن يوفرها نظام نجم المعلوماتي لجهة ملاحقة الأمور التالية:

* مراجعة سجلات جميع مخلصي البضائع لجهة عدد المعاملات المنجزة من قبلهم وعدد المخالفات المحققة عليهم،

* مراجعة سجل المخالفات المحققة على الشركات وربطها مع المخلصين الذين قاموا بإنجاز هذه المعاملات،

* مراجعة وتحليل سجل بعض الشركات المسجل على رقمها المالي إستيرادات من أصناف وأنواع لا يعقل جمعها في مؤسسة واحدة، لأن وجود هذه الحالة معناه أنها موجودة لتشكل غطاء لأمور غير شرعية،

* ضرورة إعادة النظر ببعض الرسوم وبخاصة النوعية منها، كونها شكلت الدافع الأساسي والعمود الفقري للتهرب من تأدية الرسوم،

* إعتماد اللائحة الذهبية، Golden List والتي أُبلغنا أن هناك عقبات قانونية أمام نشرها!!!، لكن الإدارة يمكنها إعتمادها دون الإعلان عنها عبر رفع بيانات بعض التجار وأو المخلصين عن المسار الأحمر أو أقله تعديل النسب.

● ضرورة ملء الشغور بأسرع وقت ممكن، وهنا الدواء.

● ضرورة العمل على تأهيل كافة الكوادر أفراداً ودوائر، إنما خارج أوقات الدوام أو أقله خارج أوقات الذروة.

● تمديد أوقات العمل الرسمي وبكافة الدوائر أقله حتى الرابعة من بعد الظهر، مع العلم أن بعض الرؤساء وبعض الموظفين يداومون حتى ما بعد ذلك، إنما لا ينفع وجودهم في حالة إنقطاع السلسلة في أي مكان آخر.

● التنبه إلى أننا في هذه الحالة نخالف نصوص القانون، وروحية الإتفاقيات ومشاريع التوأمة وما شاكل، التي تدعو جميعها إلى تسهيل إنسياب البضائع وتفعيل الرقابة اللاحقة. ما قبل شباط الماضي كانت الإدارة (المركز الآلي، والـ UNDP) تتباهى بأن معدل إنجاز المعاملات أصبح بالساعات، بعد شباط وصلت المعدلات لشهر ثم إنخفضت إلى أسبوعين أو ثلاثة و المعدل الحالي هو حوالى الأسبوع!!!!.

■ **كلمة أخيرة؟**

– أتمنى بدايةً كما قلت أن لا يُفهم كلامي عكس نِيَتي، وأتمنى في لقائنا القادم إن شاءالله أن يكون مضمون المقابلة معاكساً بالكامل، وأتمنى أن تكون أزمات وطننا السياسية والأمنية والإقتصادية بالطبع قد زالت، وأتمنى لكم ولمجلة «البيان الاقتصادية» الغراء المزيد من التألق والإزدهار، وكل عام وأنتم بخير.■



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: chartering@bluefleetgroup.com

عمّار كنعان (رئيس مجلس الإدارة المدير العام لشركة BCTC):

من المتوقع ان يشهد العام ٢٠١٦ بعض الإفلاسات في شركات الملاحة



أوضح المهندس عمار كنعان رئيس مجلس الإدارة المدير العام للشركة المشغلة لمحطة الحاويات في مرفأ بيروت BEIRUT CONTAINER TERMINAL CONSORTIUM (BCTC) انه ليس من الضرورة ان تتأثر سلباً حركة الملاحة في البلدان المجاورة لبلد يشهد حروباً وصراعات كدولة اليمن على سبيل المثال لا الحصر. وأكد كنعان ان تراجع أسعار النفط انعكس ايجاباً في البداية على شركات الملاحة الكبرى لأنه ساهم في خفض التكلفة اليومية للسفن، لكنه في الوقت ذاته أدى الى انخفاض حركة التجارة العالمية. وتوقع ان يشهد العام ٢٠١٦ المزيد من التحالفات أو الدمج بين شركات الملاحة العالمية لضمان استمراريتها من جهة، وبفعل الإفلاسات في الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم من جهة أخرى. كما ان استمرار بناء السفن العملاقة سيؤدي الى غياب السفن الصغيرة الحجم وتوجه شركات الملاحة الى تحويل بعض المرافئ الى محطات لعمليات المسافنة (TRANSHIPMENT) والشحن المحلي "LOCAL CARGO" على السواء، وهذا بدوره سيساهم في تجهيز تلك المرافئ بالرافعات والمعدات القادرة على التعامل مع البواخر العملاقة.

وأشار كنعان الى اننا سنشهد صراعات تجارية حادة بين التحالفات الأوروبية وتلك الشرقية المتمثلة بالصين والدول المجاورة لها، خصوصاً بعد مباشرة الصين في تنفيذ مشروعها المعروف «بطريق الحرير الجديد» على المستويين البري الممتد من الصين الغربية الى البحر الأسود وصولاً الى أوروبا، والبحري في استمرار الصين في المرافئ الممتدة من مرفأ شنغهاي الصيني الى مرافئ في أوروبا الشمالية.

أما بالنسبة الى لبنان فطالب كنعان في بناء مرفأ جاف (DRY PORT) في منطقة البقاع اللبنانية القريبة من الحدود السورية واللبنانية والذي سيساعد مستقبلا على المساهمة في إعادة إعمار سوريا والعراق.

لا تأثيرات سلبية للحروب على حركة الملاحة والمرافئ في المنطقة

■ في رأيكم، كيف انعكست الصراعات والحروب التي تشهدها المنطقة العربية على حركة الملاحة البحرية؟

– ليس من الضروري أو الحتمي ان تؤثر الحروب والصراعات التي تشهدها دولة ما سلباً على حركة الملاحة في مرافئ الدول المجاورة. وأكبر دليل على ذلك ان الحرب الدائرة حالياً في اليمن والتي أدت الى إقفال مرافئها، لم نلحظ أي تأثير سلبي لها على حركة الملاحة من وإلى موانئ الدول المجاورة.

كما ان الحرب المستمرة في سوريا منذ أكثر من ٥ سنوات، وتعثر حركة الترانزيت البري عبر أراضيها أديا الى ارتفاع حركة الاستيراد والتصدير بحراً وحركة محطة الحاويات في مرفأ بيروت.

تأثير إيجابي وسلبي على السواء

■ ما هو تأثير انخفاض أسعار النفط على قطاع النقل البحري العالمي؟

– شكّل تراجع أسعار النفط في البداية تفاؤلاً بالنسبة لشركات الملاحة الكبرى لأنه ساهم في انخفاض التكلفة اليومية للبواخر التي تستخدمها، لكن استمرار هذا التراجع انعكس سلباً على حركة التجارة البحرية العالمية التي شهدت خلال العام ٢٠١٥ انخفاضاً ملموساً وصلت نسبته الى ٥٪ مقارنة مع العام ٢٠١٤. وقد ترجم هذا الانخفاض ركوداً في الاستثمارات والذي انسحب أيضاً على حركة النقل البحري العالمي.

تغييرات جذرية في أسواق الشحن

■ ما هو البديل في رأيكم للتعويض عن هذا التراجع؟

– ان انخفاض حركة التجارة البحرية سيحدث تغييرات في أسواق الشحن والملاحة العالمية، ومن المتوقع ان يشهد العام ٢٠١٦ بعض الإفلاسات في شركات الملاحة الصغيرة والمتوسطة الحجم التي لم تتمكن من عقد أي تحالفات مع شركات بحرية أخرى، وليس لها حضور بارز في الأسواق العالمية، كما سنشهد المزيد من التحالفات خلال العام ٢٠١٦ والسنوات المقبلة نظراً لأهميتها في ضمان استمرارية شركات الملاحة العملاقة.

صراعات تجارية أوروبية صينية

من جهة ثانية، ستشتد الصراعات التجارية بين التحالفات الأوروبية من جهة وتلك الشرقية وفي طليعتها دولة الصين والدول المحيطة بها من جهة أخرى. فالدول الأوروبية مضطرة الى تعزيز العلاقات في ما بينها للتصدي لمخطط الصين المتمثل في استمرارها في تنفيذ طريق الحرير الجديد على مستويين: المستوى البري والقاضي بتنمية مناطق الصين الغربية غير المطلة على أي منفذ بحري، من خلال انتشار شبكة من سكك الحديد تصل الى البحر الأسود ومن ثم وصولاً الى أوروبا وذلك عبر الاستثمار في مشاريع بناء الشبكة والمحطات التي تمر بها خطوط الشحن بالسكك الحديدية. أما على المستوى البحري، فعملت الصين خلال السنوات العشر الأخيرة بطريقة منهجية ودقيقة على الاستثمار في المرافئ ومحطات الحاويات الممتدة من مرفأ شنغهاي الصيني الى شمال أوروبا.

غياب السفن الصغيرة الحجم مع استمرار تدفق السفن العملاقة

■ كيف تنظرون الى واقع قطاع النقل البحري العالمي؟

– كما ذكرنا في جوابنا السابق نتوقع حدوث تحالفات عالمية واسعة واندماج بين شركات ملاحة عالمية كبرى وصراع تجاري صيني أوروبي كبير. ونتوقع أيضاً غياب السفن الصغيرة الحجم مع استمرار تدفق السفن العملاقة الناقلة للحاويات. وهذا الوضع الجديد سيجعل شركات الشحن تتوجه الى تحويل بعض المرافئ محطات لعمليات المسافنة TRANS-SHIPMENT والشحن المحلي LOCAL CARGO على السواء، كما سنشهد ورشات لتجهيز المرافئ والمحطات بالرافعات والآليات القادرة على التعامل مع السفن العملاقة.

مطلوب بناء مرفأ جاف في منطقة البقاع

■ كلمة أخيرة؟

– لا بد من الإشارة الى ضرورة بناء مرفأ جاف DRY PORT في منطقة البقاع اللبنانية القريبة من الحدود السورية والذي سيساعد مستقبلاً على المساهمة في إعادة إعمار سوريا والعراق وتنشيط حركة الترانزيت البري الى الدول العربية.

نجحنا في وضع مرفأ بيروت على خريطة الملاحة العالمية

وقبل ان أختم أود ان أذكر اننا عملنا بجهد على مدار السنوات العشر الماضية، ونجحنا على وضع مرفأ بيروت على خريطة الملاحة العالمية.■



The One Stop Shop

of its kind in Lebanon providing superior services in:
Shipping, Clearing, Warehousing, Distribution
Cross Trade and Land Transit!

A company that has been characterized by dynamism, continuous expansion and high quality service, **ASL** by **Nabil Khoury** has recently introduced Logistics & Warehousing to its wide range of services.

Backed up by more than 40 years of expertise, more than 50 professionals and a highly advanced IT system, **ASL** is sure to redefine logistics in a whole new way.

A complimentary service to Clearing, Forwarding, Cross Trade and Land Transit, **ASL Logistics** will stand to become our flagship in Lebanon and the region.

ASL SARL
AIR SEA LAND

Beirut Port Free Zone, Logistic Area, ASL Warehouse, W/H ZFIII/2,
P.O.Box: 175 - 586, Beirut - Lebanon, CR. 66052
T: +961 1 561 999 (9 Lines PBX) **F:** +961 1 585 578
M: +961 3 561 999, **E:** info@asl.com.lb - **www.asl.com.lb**

MERIT SHIPPING الاولى بالتصدير في العام ٢٠١٥



رودولف سعاده
CMA CGM

حققت وكالة MERIT SHIPPING رقما قياسيا بحركة التصدير خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٥.

فقد احتفظت بالمرتبة الاولى على صعيد تصدير الحاويات الملأى ببضائع لبنانية للعام الثاني على التوالي بتصديرها ٣١١٩٣ حاوية نمطية مقابل ٢٠٩٠٨ حاويات للفترة ذاتها من العام ٢٠١٤ اي بارتفاع كبير قدره ١٠٢٨٥ حاوية نمطية ونسبته ٤٩٪.

وMERIT SHIPPING تمثل مجموعة CMA CGM الفرنسية التي تستخدم اسطولا مؤلفا من ٤٦٣ باخرة تبلغ سعتها ١,٨٢٠,١٥٣ حاوية نمطية وهي تحتل المرتبة الثالثة في العالم.

نقليات الجزائري تحافظ على المرتبة الخامسة في العام ٢٠١٥



هبة بوارشي
نقليات الجزائري

راوحت نقليات الجزائري مكانها في المرتبة الخامسة على صعيد الاستيراد خلال العام ٢٠١٥ حيث امنت تفريغ ٢٦٨١٦ حاوية نمطية مستوردة برسم الاستهلاك المحلي مقابل ٣٥٣١٤ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠١٤، بانخفاض قدره ٨٤٩٨ حاوية نمطية ونسبته ٢٤٪.

وتمثل نقليات الجزائري مجموعة ARKAS التركية التي تؤمن خدمات بحرية منتظمة بين مرافئ المتوسط والبحر الاسود وهي تحتل المرتبة السادسة والعشرين في العالم بأسطول مؤلف من ٤٠ باخرة تبلغ سعتها ٥٨,٣٣٩ حاوية نمطية.

بواخر MSC السويسرية مجددا في المرافئ الايرانية



DIEGO APONTE
الرئيس التنفيذي لـ MSC

استأنفت شركة الملاحة السويسرية MSC تقديم خدماتها نحو المرافئ الايرانية بعد توقف استمر حوالى الست سنوات حيث وصلت الباخرة MSC DOMTILLE التي تبلغ سعتها ٩٤٠٠ حاوية نمطية الى مرفأ الشهيد رجائي في الاول من شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠١٦ قادمة من مرفأ شنغهاي الصيني وعلى متنها ١١٦٢ حاوية نمطية، وهذه الرحلة هي الاولى من اربع رحلات ستؤمنها MSC الى هذا المرفأ شهريا.

ويذكر ان الباخرة MSC BEATRICE التي تبلغ سعتها ١٤ الف حاوية نمطية كانت الباخرة الاخيرة لشركة MSC التي امت هذا المرفأ في العام ٢٠٠٩، قبل وقف تعامل MSC مع المرافئ الايرانية بسبب العقوبات الاقتصادية التي فرضت على ايران. وكان DIEGO APONTE الرئيس التنفيذي لـ MSC قد زار ايران مؤخرا واجتمع مع كبار مسؤولي شركة الملاحة الايرانية الاسلامية مبديا ترحيبه بالاتفاق النووي الذي توصلت اليه ايران مع المجموعة ٥ زائد واحد والمؤلفة من (RUSSIA, CHINA, USA, BRITAIN, FRANCE + GERMANY) ومعربا عن رغبته بالتعاون مع الشركة الايرانية في مختلف المجالات.

مليار دولار لتدعيم الاسطول التجاري الجزائري



محمد بوسحاق
مدير البحرية التجارية والموانئ في وزارة النقل الجزائرية

كشف مدير البحرية التجارية والموانئ في وزارة النقل الجزائرية **محمد بوسحاقي** عن مخطط لشراء ١٨ باخرة بتكلفة اجمالية قدرها مليار دولار وذلك من اجل تعزيز الاسطول التجاري الجزائري والوصول الى نسبة تغطية ٣٠ في المئة من المبادلات التجارية.

ودعا **بوسحاقي** المستثمرين الجزائريين لشراء البواخر من اجل تغطية ٧٠٪ المتبقية، مشيرا الى ان الشركة الوطنية للنقل البحري كانت في الثمانينات تملك ٨٠ باخرة وتغطي حوالى ٣٥ بالمئة من المبادلات التجارية.

UASC تنقل اكبر كمية حاويات في العالم على باخرة واحدة



JORN HINGE
الرئيس التنفيذي لشركة UASC

اعلنت شركة الملاحة العربية المتحدة UASC عن تحطيمها الرقم القياسي العالمي بنقلها اكبر كمية من الحاويات على سفينة واحدة.

فقد ابحرت السفينة «المريخ» بحمولة قدرها ١٨٦٠١ حاوية نمطية من ميناء PORT KLANG الماليزي باتجاه مرفأ FELIXSTOWE البريطاني وذلك ضمن خطها الملاحي المنتظم والعامل بين آسيا واوروبا. وتم تحميل هذه السفينة من قبل UASC وشركائها في التحالف الملاحي OCEAN 3 الذي يضم ايضا كلاً من CMA CGM الفرنسية وCSCL الصينية.

واشارت UASC الى ان وضع هذا العدد الكبير من الحاويات (١٨,٦٠١ حاوية نمطية) بشكل مستقيم يؤدي الى تغطية مسافة تقارب الـ ١١٤ كلم وهي المسافة بين ميناء جبل علي ومدينة ابو ظبي.

Hapag-Lloyd

Shipping cargo across Oceans?



Now you have more choices

- Enhanced and restructured network offering more weekly services.
- More direct port calls with fast transit times.
- Enlarged vessel and container fleets including reefers.
- Online tracing / tracking and documentation.
- Greater intermodal options.
- World class customer service with local representation.

GENERAL AGENTS :

TOURISM & SHIPPING SERVICES S.A.R.L

386 , Pasteur Street - Gemmayze , Beirut
Tel: (01) 570771 - Fax: (01) 570773 - Lebanon
Email: commercial@shipag.com.lb - P.O.Box: 17-5324

مجموعة METZ تحقق نتائج جيدة في العام ٢٠١٥



جان ميتز
الرئيس التنفيذي لمجموعة METZ

سجلت مجموعة METZ نتائج جيدة خلال العام ٢٠١٥ ما مكنها من الاحتفاظ بالمرتبة الثانية على صعيد التصدير والثالثة على صعيد الاستيراد.

فقد استطاعت مجموعة ميتز تصدير ٢١٧١٥ حاوية نمطية خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي مقابل ١٠٤٩١ حاوية للفترة نفسها من العام ٢٠١٤ اي بارتفاع قدره ١١٢٢٤ حاوية نمطية ونسبته ١٠٧٪.

كما بقيت METZ محتلة المرتبة الثالثة على صعيد الاستيراد بتفريغها ٥٤٣٧٠ حاوية نمطية مقابل ٤٣٨٧١ حاوية للفترة عينها من العام ٢٠١٤ اي بزيادة قدرها ١٠٤٩٩ حاوية نمطية ونسبتها ٢٤٪.

وتمثل METZ شركات بحرية عدة وفي مقدمها HANJIN الكورية الجنوبية التي تحتل المرتبة التاسعة في العالم بأسطول يضم ١٠٣ بواخر تبلغ سعتها ٦٢٧,٦٥٧ حاوية نمطية.

SEALINE تحافظ على المرتبة الثانية بالاستيراد في العام ٢٠١٥

تمكنت مجموعة سي لاين من المحافظة على المرتبة الثانية على صعيد الاستيراد برسم الاستهلاك المحلي في العام ٢٠١٥. فقد افرغت ٦٨٤٣٦ حاوية نمطية في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٥ مقابل ٦٤٠٨٨ حاوية للفترة نفسها من العام ٢٠١٤ اي بتحسن قدره ٤٣٤٨ حاوية ونسبته ٧٪. ويذكر ان SEALINE تمثل شركات ملاحية عدة من بينها HAMBURG SUD التي تحتل المرتبة الثامنة في العالم بأسطول مؤلف من ١٣٤ باخرة تبلغ سعتها ٦٤٥,٨٩٩ حاوية نمطية.

ايلي رزق: مشاريع التوسيع حوّلت مرفأ بيروت الى لاعب محوري في المنطقة



ايلي رزق
شركة التفريغ

أكد **ايلي رزق** رئيس مجلس الإدارة المدير العام لشركة التفريغ اللبنانية ان مشاريع التوسيع في مرفأ بيروت حوّلت هذا المرفق البحري الخدماتي الأهم للإقتصاد الوطني اللبناني الى لاعب محوري في المنطقة، موضحاً ان الخدمات الجيدة التي يؤمنها استقطبت أهم شركات الملاحة العالمية.

وأضاف ان محطة الحاويات المتطورة في مرفأ بيروت شكلت حبل الإنقاذ للصناعيين والمزارعين اللبنانيين الذين تمكنوا من تصدير منتجاتهم بحراً بعد إقفال المعابر البرية عبر الأراضي السورية الى الدول العربية وتركيا.

والمعلوم ان شركة التفريغ اللبنانية تؤمن يومياً وعلى مدار الساعة عمليات الشحن والتفريغ والتحميل للبواخر التي تؤم مرفأ بيروت وللزبائن من تجار ومصدرين.

ارتفاع أرباح الشركة المصنعة للحاويات CIMC الصينية في النصف الأول من العام الحالي

سجلت الشركة الصينية المصنعة للحاويات CHINA INTERNATIONAL MARINE CONTAINER (CIMC) أرباحاً صافية بلغت ١١١,١ مليون دولار في النصف الأول من العام الحالي بارتفاع ٨,٥٪ عن تلك المحققة في الفترة ذاتها من العام الماضي.

وأشارت CIMC الى انها تمكنت من تسويق وبيع حاويات جافة قياسية (STANDARD DRY BOXES) بارتفاع ١٧,٧٪ وحاويات مبردة REEFER BOX بزيادة ٢٢,٩٪ عن النصف الأول ذاته من العام الماضي.

وأوضحت CIMC ان هذه النتائج الجيدة تعود الى استمرار تدفق بواخر الحاويات العملاقة الى قطاع النقل البحري بصورة ملموسة في النصف الأول من العام الحالي، ما يعني طلب الخطوط البحرية العالمية للمزيد من الحاويات لتأمين حمولة هذه البواخر.

اسرار واخبار بحرية

● من المنتظر ان يؤدي الاندماج بين شركتين بحريتين تابعتين للقطاع العام الصيني الى تأسيس مجموعة بحرية عملاقة تحتل المرتبة الرابعة في العالم على صعيد النقل بسفن الحاويات.

***

● تبين ان الانخفاض الكبير بحركة الحاويات برسم المسافنة في مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٥، يعود الى الاحداث الامنية والازمات الاقتصادية التي تعاني منها البلدان المجاورة للبنان والتي يعاد شحن الحاويات برسم المسافنة الى مرافئها.

***

● سمحت البواخر العملاقة الناقلة للحاويات التي تسلمتها شركة ملاحة عربية خلال السنوات الثلاث الاخيرة، من التقدم من احدى المراتب الخلفية لتحتل المرتبة الرابعة عشرة في العالم.

● توقعت مصادر مطلعة في مرفأ طرابلس ان يتراجع بصورة كبيرة عدد الركاب السوريين الذين يتوجهون بحرا الى تركيا، بعد مباشرة السلطات التركية بفرض تأشيرة دخول على المواطنين السوريين الوافدين الى تركيا عبر المنافذ البحرية والجوية اعتبارا من ٨ كانون الثاني الجاري.

***

● لم تصل المفاوضات الجارية بين مجموعة بحرية اوروبية لشراء شركة ملاحة آسيوية الى نتيجة حتى تاريخه، لان المجموعة الاوروبية قدمت عرضا للشراء ادنى بكثير مما كانت تتوقعه الشركة الآسيوية.



ALIG
INSURANCE
www.alig.com.lb

Insuring Your Future Today

ALIG Building, Hazmieh - Lebanon
Tel & Fax: + 961 5 451 777
E-mail: alig@alig.com.lb

MOE No : 235

MSC (لبنان) تحتفظ بالمرتبة الاولى استيرادا في العام ٢٠١٥



محمد فخر الدين
MSC –لبنان

اظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان وكالة MSC (لبنان) استطاعت الاحتفاظ كعادتها بالمرتبة الاولى على صعيد حركة استيراد الحاويات برسم الاستهلاك المحلي في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٥ حيث امنت تفريغ ١٠٩٦٠٩ حاويات نمطية مقابل ١٠٥٤٥٧ حاوية للفترة عينها من العام ٢٠١٤ اي بزيادة قدرها ٤١٥٢ حاوية نمطية ونسبتها ٤ بالمئة.

والمعلوم ان MSC (لبنان) تمثل شركة الملاحة السويسرية MSC التي تحتل المرتبة الثانية في العالم بأسطول يضم ٤٨٩ حاوية نمطية بسعة ٢,٦٩٠,٧٩٥ حاوية نمطية.

COSCO PACIFIC المشاركة الوحيدة في مناقصة سلطة مرفأ بيرايوس اليوناني



يظهر ان شركة COSCO PACIFIC الصينية ستكون المشاركة الوحيدة في المناقصة التي تجريها سلطة مرفأ بيرايوس اليوناني للاستحواذ على ٥١٪ من محطة الحاويات في المرفأ. وكانت ثلاث شركات ناشطة في ميدان ادارة وتشغيل محطات الحاويات قد تقدمت بعروضها فوافقت سلطة مرفأ بيرايوس على عرض COSCO PACIFIC بينما رفضت عرضي APM TERMINALS الدانمركية وICTST الفيليبينية لتقديمهما بعد الموعد النهائي لقبول العروض. ومن المنتظر ان تعلن سلطة مرفأ بيرايوس عن نتيجة المناقصة التي ستكون حتما لصالح COSCO PACIFIC في منتصف شهر كانون الثاني (يناير) الجاري.

ويذكر ان محطة الحاويات المعروضة للبيع تعاملت مع ٦٠٠ الف حاوية نمطية في العام ٢٠١٥، وهي مجهزة ايضا لتكون محطة للسيارات CAR TERMINALS وللبواخر السياحية CRUISE TERMINAL. والمعلوم ان COSCO PACIFIC كانت فازت في مراحل بتشغيل ٦ ارصفة للحاويات في مرفأ بيرايوس التي تداولت ما مجموعه ٢,٧ ملايين حاوية نمطية في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٥ بارتفاع ١,٦ ٪ عن الفترة نفسها من العام الماضي.

غلوبال فرايت اند لوجستيكس بخدمات ومعايير دولية



ناجي فغالي
GLOBAL FREIGHT AND LOGISTICS

هي إحدى شركات الخدمات المميزة الشاملة وقوتها تكمن في موظفيها في قسم الإدارة والتسويق، والعمليات حيث يعمل الموظفون كفريق واحد من أجل هدف مشترك، ملتزمة أفضل الخدمات لعملائها.

انها شركة غلوبال فرايت اند لوجستيكس GLOBAL FREIGHT AND LOGISTICS التي تأسست عام ٢٠١٠، وبرغم حداثة انطلاقتها في هذا المجال سجلت نجاحات ونمواً ملحوظاً، وذلك بفضل إدارتها الحكيمة وسياستها التسويقية الجيدة، إضافة الى فريق عملها المتمكن والمحترف الذي يسعى دائماً الى تلبية احتياجات ومتطلبات العملاء المختلفة.

ويؤكد مدير عام الشركة **ناجي فغالي** في حديث لـ «البيان الإقتصادية» ان الشركة تعتمد في معاملاتها على المعايير الدولية وتقديم خدماتها وفق الطرق المتبعة في أوروبا والولايات المتحدة، فضلاً عن انها وكيل لخطوط نقل مهمة هي الـ MAURICE WORLD GROUP وTRANS GLOBAL LOGISTICS ومن الخدمات المميزة التي تقدمها الشركة: التأمين البحري، الشحن البحري والتوضيب والخدمات اللوجستية إضافة الى الإستيراد والتصدير.

تدشين رصيف جديد في مرفأ دمياط المصري



د. سعد الجيوشي
وزير النقل المصري

دشن الدكتور **سعد الجيوشي** وزير النقل المصري الرصيف الجديد للخدمات البحرية في مرفأ دمياط بحضور الدكتور **اسماعيل طه** محافظ دمياط واللواء البحري **ايمن صالح** رئيس هيئة المرفأ الذي اعلن ان اضافة الرصيف الجديد تتطابق مع رؤية وزارة النقل للنهوض بالبنية الاساسية للموانئ المصرية حتى تتلاءم وتتوافق مع التوسع الاستثماري المطلوب وبهدف زيادة الطاقة الاستيعابية للمرفأ.

واضاف: ان الرصيف الجديد البالغ طوله ٩٠ مترا وبعمق ٨ امتار من المتوقع ان يحقق ايرادات سنوية قدرها ٣,٥ ملايين جنيه.

كما قام وزير النقل **سعد الجيوشي** برفع العلم المصري على قاطرتين جديدتين تمت اضافتهما لاسطول الخدمات البحرية في المرفأ. وهاتان القاطرتان تم تصنيعهما لدى شركة التمساح احدى الشركات العامة التابعة لهيئة قناة السويس بتكلفة اجمالية بلغت ١٠٨ ملايين جنيه، ومن المتوقع ان تحققا ايرادات تصل الى ٧ ملايين جنيه سنويا.

ARKAS LEVANT S.A.R.L.
LEBANON

General Agent For:

ARKAS Line

ACCEPTING CARGO FROM/TO:

TURKEY	Istanbul (Marport), Izmit (Evyap), Gemlik Izmir, Mersin, Antalya & Iskenderun
EGYPT	Alexandria, Port Said & Dekheila
GREECE	Piraeus & Thessaloniki
SPAIN	Castellon, Valencia, Barcelona, Algeciras Bilbao, Marine (Vigo) & Las Palmas
ITALY	Genoa, La Spezia, Salerno, Venice, Ravenna & Ancona
SLOVENIA	Koper
FRANCE	Fos Sur Mer
PORTUGAL	Lisbon, Setubal & Leixoes
BLACK SEA	Odessa (Ukraine), Novorossiysk (Russia), Varna, Burgas (Bulgaria), Constanza (Romania), & Poti (Georgia)
NORTH AFRICA	Alger (Algeria), Sousse (Tunisia) Casablanca & Tangier (Morocco) Misurata, Benghazi, Khoms & Tripoli (Lybia)
WEST AFRICA	Tincan (Nigeria), Tema (Ghana), Abidjan (Cote d'Ivoire), Dakar (Senegal), Bata & Malabo (Equatorial Guinea)

EMES FEEDERING SAM

ACCEPTING CONTAINERS FROM/TO: Port Said / Mersin



ARKAS LEVANT S.A.R.L.
LEBANON

ARKAS

Esseily Building, Block A, 3rd floor, Riad El Solh Square, Beirut Central District PO Box: 11/1402
Riad El Solh 1107 2080, Beirut - Lebanon Tel: (00961) 1 78 37 83 Fax: (00961) 1 78 47 84
Email: beirut@arkaslevant.com

TURKON التركية تفعّل خدماتها في البحر الاسود والمتوسط



عبد الحميد الفيل
وكالة الفيل شيبنغ

اعلنت مجموعة TURKON التركية انها ضمت مرفأ IZMIT التركي الى خطها العامل بين مرافئ البحر الاسود في تركيا واوكرانيا ورومانيا، كما اشارت الى انها اضافت مرفأ طنجة المغربي ليكون محطة لخدماتها بين مرافئ شرق وغرب الولايات المتحدة الاميركية وشرق المتوسط. والمعلوم ان وكالة الفيل شيبنغ تمثل مجموعة TURKON في لبنان.

EVERGREEN تنجز توسيع محطة COLON CONTAINER TERMINAL في بنما



CHANG YONG FA
مجموعة EVERGREEN التايوانية

قالت مجموعة EVERGREEN التايوانية انها انجزت مشروع توسعة محطة الحاويات COLON CONTAINER TERMINAL التابعة لبنما والواقعة على سواحل المحيط الاطلسي. فقد انهت بناء الرصيف الرابع في المحطة بطول ٦٤٠ مترا وعمق ١٦,٥ مترا ومجهزة بـ ٣ رافعات جسرية للتعامل مع السفن الناقلة للحاويات التي تبلغ سعتها ١٤ الف حاوية نمطية. كما زادت من القدرة الاستيعابية للمحطة من ١,٥ مليون حاوية نمطية الى ٢ مليوني حاوية نمطية سنويا.

واضافت EVERGREEN انها عازمة على تطويل الرصيف الجديد ليصل الى ٧٨٠ مترا وليصبح قادرا على التعامل مع باخرتين كبيرتين في وقت واحد ولترتفع القدرة الاستيعابية للمحطة الى ٢,٤ مليوني حاوية نمطية سنويا.

وكالة نقولا ابو رجيلي تحتل المرتبة الرابعة على صعيد استيراد السيارات في العام ٢٠١٥



زياد ابو رجيلي
وكالة نقولا ابو رجيلي

سجلت وكالة نقولا ابو رجيلي نتائج جيدة خلال العام ٢٠١٥ بحيث استطاعت تفريغ ٩١٦٤ سيارة في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٥ مقابل ٥٥٩٠ سيارة للفترة عينها من العام ٢٠١٤، اي بتحسن ملموس قدره ٣٥٧٤ سيارة ونسبته ٦٤٪.

وتمثل وكالة نقولا ابو رجيلي مجموعة GRIMALDI الايطالية التي تستخدم اسطولاً مؤلفا من بواخر الرو/رو لشحن السيارات والشاحنات والطرود الثقيلة HEAVY LIFTS بالاضافة الى بواخر الركاب.

انخفاض حركة مرفأ جده الاسلامي السعودي في العام ٢٠١٥

اظهرت احصاءات مرفأ جدة الاسلامي السعودي ان الحركة الاجمالية في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٥ جاءت ادنى مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي.

فقد بلغ الوزن الاجمالي للبضائع المفرغة والمشحونة ٤٩,٧١٨,٦٤٣ طنا مقابل ٤٩,٨٧٧,٣٥١ طنا اي بانخفاض قدره ١٥٨,٧٠٨ أطنان ونسبته اقل من ١٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٤٩,٧١٨,٦٤٣ طنا كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٣٤,٩٦٧,٩٢٨ طنا مقابل ٣٤,٨٣٥,٢٠٤ أطنان، اي بارتفاع قدره ١٣٢,٧٢٤ طنا ونسبته اقل من ١٪.

البضائع المصدرة: بلغ وزنها ١٤,٧٥٠,٧١٥ طنا مقابل ١٥,٠٤٢,١٤٧ طنا اي بانخفاض قدره ٢٩١,٤٣٢ طنا ونسبته ٢٪.

وتراجع مجموع الحاويات التي تداولها مرفأ جده الاسلامي استيرادا وتصديرا الى ٣,٨١٦,١٤٥ حاوية نمطية مقابل ٣,٨٤٦,٢٠٧ حاويات اي بانخفاض قدره ٣٠,٠٦٢ حاوية نمطية ونسبته اقل من ١٪.

وتجدر الاشارة الى ان هذه الاحصاءات لا تتضمن تصدير النفط الخام حيث تعتبر السعودية المنتجة والمصدرة الاولى له في العالم.

انخفاض مقنع لسعة البواخر العاطلة عن العمل IDLE VESSELS



تراجعت سعة البواخر المتوقفة عن العمل IDLE VESSELS الى ١,٣٣ مليون حاوية نمطية في مطلع شهر كانون الثاني (يناير) الجاري بعد ان تجاوزت ١,٤ مليون حاوية نمطية في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٥. وهذا التراجع هو الاول الذي تسجله سعة البواخر العاطلة عن العمل منذ شهر تموز (يوليو) من العام ٢٠١٥.

واوضحت وكالة SHIP & BANKER ان هذا الانخفاض بسعة البواخر المتوقفة عن العمل يعود الى بيع البعض منها لتحويلها الى خرضة SCRAP وتحويل البعض الآخر الى ورش الاصلاح لاجراء الكشف السنوي عليها ANNUAL VESSEL INSPECTION. واعتبرت SHIP & BANKER ان تراجع السعة الاجمالية للبواخر العاطلة عن العمل بمثابة انخفاض مقنع DISGUISED DECREASE لا سيما ان الاقتصاد العالمي لم يشهد اي نمو يذكر في الربع الاخير من العام الماضي وبالتالي استمرار الركود في حركة التجارة البحرية العالمية.



TARROS

Containers & Logistic Services in the Mediterranean Sea

من موقع الشاحن إلى موقع المستلم عبر البحر الأبيض المتوسط

GHARIB SHIPPING & TRADING SARL

Beirut : 01-560504/8 / 70-838272 Tripoli : 06-211608 / 03-177783

انخفاض الحركة الاجمالية المستوردة برسم الاستهلاك المحلي ينسحب على مجموع الواردات

١٥٦ باخرة، ٦٦٩ الف طن، ٨٢٩٧٧ حاوية نمطية، ١١١٧٨ سيارة و١٩,٧ مليون دولار

بينت احصاءات مرفأ بيروت لشهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي ان حركة البضائع والحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي تراجعت عما كانت عليه في شهر تشرين الاول (اكتوبر)، وقد انعكس هذا الانخفاض سلبا على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء.



مروان شفيق كعكي
مدير الشؤون الادارية

مقارنة بحركة مرفأ بيروت في تشرين الاول وتشرين الثاني ٢٠١٥

واظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الاجمالية في شهري تشرين الاول وتشرين الثاني الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٥٦ باخرة مقابل ١٥٠ في تشرين الاول المنصرم، اي بارتفاع قدره ٦ بواخر ونسبته ٤٪.

الوزن الاجمالي للبضائع: بلغ الوزن الاجمالي للبضائع المستوردة والمصدرة والمعاد تصديرها بحرا في تشرين الثاني الماضي ٦٦٩ الف طن مقابل ٧٠٦ آلاف في تشرين الاول المنصرم، اي بتراجع قدره ٣٧ الف طن ونسبته ٥,٢٤٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٦٦٩ الف طن على الشكل التالي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٥٨٧ الف طن مقابل ٥٩٥ الفا اي بانخفاض قدره ٨ آلاف طن ونسبته ١,٣٤٪.

البضائع اللبنانية المصدرة: بلغ وزنها ٨٢ الف طن مقابل ١١١ الفا اي بانخفاض قدره ٢٩ الف طن ونسبته ٢٦,١٣٪.

انخفاض مجموع الحاويات في تشرين الثاني ٢٠١٥

وتراجع مجموع الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت الى ٨٢٩٧٧ حاوية نمطية في ت٢ مقابل ٩٠٥٧٧ حاوية في ت١، اي بتراجع نسبته ٨,٣٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٢٩٧٧ حاوية نمطية في تشرين الثاني على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغ عددها ٤٠٥٨١ حاوية نمطية مقابل ٤٤٢٨٢ حاوية لشهر تشرين الاول المنصرم، اي بانخفاض نسبته ٨,٣٦٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغ عددها ٤٠٨٩٢ حاوية نمطية مقابل ٤٥٥٦٩ حاوية، اي بتراجع قدره ٤٦٧٧ حاوية نمطية ونسبته ١٠,٢٦٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ١٥٠٤ حاويات نمطية مقابل ٧٢٦ حاوية، اي بارتفاع قدره ٧٧٨ حاوية نمطية ونسبته ١٠٧,١٦٪.

كيف توزع مجموع الحاويات المستوردة في تشرين الثاني ٢٠١٥

وتوزع مجموع الحاويات المستوردة في تشرين الثاني والبالغ ٤٠٥٨١ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ عددها ٣٠٩٣٤ حاوية نمطية مقابل ٣٣٣٠٣ حاويات في ت١ اي بتراجع نسبته ٧,١١٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ٤٥٠ حاوية نمطية مقابل ٢٦٢٢ حاوية، اي بانخفاض قدره ٢١٧٢ حاوية نمطية ونسبته ٨٢,٨٣٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ عددها ٩١٩٧ حاوية نمطية مقابل ٨٣٥٧ حاوية، اي بارتفاع قدره ٨٤٠ حاوية نمطية ونسبته ١٠٪.

وكيف توزع مجموع الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في تشرين الثاني ٢٠١٥؟

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغ عددها ٧٤٥٨ حاوية نمطية مقابل ٩٩١٦ حاوية، اي بتراجع قدره ٢٤٥٨ حاوية نمطية ونسبته ٢٤,٧٩٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ عددها ٢٤٧٩٤ حاوية نمطية مقابل ٢٥٧٥٨ حاوية، اي بانخفاض قدره ٩٦٤ حاوية نمطية ونسبته ٣,٧٤٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ عددها ٨٦٤٠ حاوية نمطية مقابل ٩٨٩٥ حاوية، اي بتراجع قدره ١٢٥٥ حاوية نمطية ونسبته ١٢,٦٨٪.

استمرار تراجع مجموع حركة الحاويات برسم المسافنة

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة التي تداولها مرفأ بيروت في ت٢ ١٧٨٣٧ حاوية نمطية مقابل ١٨٢٥٢ حاوية في ت١ اي بانخفاض نسبته ٢,٢٧٪.

رقم قياسي لحركة السيارات في تشرين الثاني ٢٠١٥

وسجلت حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت في تشرين الثاني رقما قياسيا جديدا هو الاكبر حتى تاريخه حيث بلغ ١١١٧٨ سيارة مقابل ١٠٧٤٤ سيارة في تشرين الاول، اي بزيادة قدرها ٤٣٤ سيارة ونسبتها ٤,٠٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١١١٧٨ سيارة في تشرين الثاني الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ١٠٢٨١ سيارة مقابل ٩٣٢٨ سيارة في تشرين الاول ٢٠١٥ اي بارتفاع قدره ٩٥٣ سيارة ونسبته ١٠,٢٢٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغ عددها ٨٩٧ سيارة مقابل ١٤١٦ سيارة اي بانخفاض قدره ٥١٩ سيارة ونسبته ٣٦,٦٥٪.

تراجع الحركة ينسحب على مجموع الواردات في تشرين الثاني ٢٠١٥

وادى تراجع الحركة المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في ت٢ الى انخفاض مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء الى ١٩,٧٨٩ مليون دولار مقابل ٢٢,١٣٥ مليونا لشهر ت١، اي بتراجع نسبته ١٠,٦٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٩,٧٨٩ مليون دولار في ت٢ كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغت ١٩,٤٦٥ مليون دولار مقابل ٢١,٨٢٢ مليونا في تشرين الاول المنصرم، اي بانخفاض نسبته ١٠,٨٠٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغت ٣٢٤ الف دولار مقابل ٣١٣ مليونا، اي بارتفاع قدره ١١ الف دولار ونسبته ٣,٥١٪.■

الأبواب	تشرين٢/ ٢٠١٥	تشرين ١/ ٢٠١٥	+/-
عدد البواخر	١٥٦ باخرة	١٥٠ باخرة	+٦ بواخر
الوزن الاجمالي للبضائع (طن)	٦٦٩ الف طن	٧٠٦ آلاف طن	-٣٧ الف طن
بضائع مستوردة (طن)	٥٨٧ الف طن	٥٩٥ الف طن	-٨ آلاف طن
بضائع مصدرة (طن)	٨٢ الف طن	١١١ الف طن	-٢٩ الف طن
مجموع الحاويات:	٨٢٩٧٧ نمطية	٩٠٥٧٧ نمطية	-٧٦٠٠ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٤٠٥٨١ نمطية	٤٤٢٨٢ نمطية	-٣٧٠١ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها (نمطية)	٤٠٨٩٢ نمطية	٤٥٥٦٩ نمطية	-٤٦٧٧ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن السفن	١٥٠٤ نمطية	٧٢٦ نمطية	+٧٧٨ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٣٠٩٣٤ نمطية	٣٣٣٠٣ نمطية	-٢٣٦٩ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	٤٥٠ نمطية	٢٦٢٢ نمطية	-٢١٧٢ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ملأى	٧٤٥٨ نمطية	٩٩١٦ نمطية	-٢٤٥٨ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	٢٤٧٩٤ نمطية	٢٥٧٥٨ نمطية	-٩٦٤ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	١٧٨٣٧ نمطية	١٨٢٥٢ نمطية	-٤١٥ حاوية نمطية
مجموع السيارات	١١١٧٨ سيارة	١٠٧٤٤ سيارة	+٤٣٤ سيارة
سيارات مستوردة	١٠٢٨١ سيارة	٩٣٢٨ سيارة	+٩٥٣ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٨٩٧ سيارة	١٤١٦ سيارة	-٥١٩ سيارة
مجموع الواردات المرفئية (دولار)	١٩,٤٦٥ مليون دولار	٢١,٨٢٢ مليون دولار	-٢,٣٥٧ مليون دولار
واردات رئاسة الميناء (دولار)	٣٢٤ الف دولار	٣١٣ الف دولار	+١١ الف دولار
مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء (دولار)	١٩,٧٨٩ مليون دولار	٢٢,١٣٥ مليون دولار	-٢,٣٤٦ مليون دولار



Regular Containerized Direct Services To Beirut

- Weekly direct sailings From / To: Felixstowe, Hamburg, Rotterdam, Antwerp
- Weekly sailings From Alexandria
- Weekly direct sailings To Lattakia, Mersin, Port Said, Jeddah

Regular services From / To:

- Scandinavian ports
- South American ports (Bresil and Argentina) also Central America (Mexico)

ALL SPECIAL EQUIPMENTS ARE AVAILABLE
(O.T. - TANKS - FLAT RACKS - REEFERS: 20'/40')

GENERAL AGENT:

Seatrans Agencies S.A.L.

Charles Helou Avenue - Medawar - Sehnaoui Building - 3rd Floor - P.O.Box: 17-5089 Beirut - Lebanon
Tel: +961.1.574466 | +961.1.574477 • Fax: +961.1.574488 • Email: seatrans-ag@seatrans.com.lb

مرفأ بيروت يسجل انخفاضاً بحركته الإجمالية للمرة الأولى منذ اندلاع الأحداث السورية

انخفاض الحركة لم ينسحب على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء

١٦٣٣ باخرة، ٧,٣ ملايين طن، ١,٠٣ مليون حاوية نمطية، ٩٩ ألف سيارة و٢٢٣,٤ مليون دولار

أظهرت الإحصاءات ان مرفأ بيروت سجل حركة اجمالية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٥ أدنى مما كانت عليه في الفترة ذاتها من ٢٠١٤. كما أفادت ان تراجع هذه الحركة هو الاول الذي يشهده المرفأ منذ اندلاع الحرب السورية والمستمرة منذ حوالى السنوات الخمس. وبيّنت الإحصاءات أيضاً ان انخفاض هذه الحركة لم ينعكس سلباً على المجموع العام للواردات المرفئية ورئاسة الميناء والذي جاء أكبر مما كان عليه في الأشهر الأحد عشر الأولى ذاتها من ٢٠١٤.



توفيق لطيف
رئيس ديوان ادارة واستثمار مرفأ بيروت

مقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال الأشهر الاحد عشر من ٢٠١٤ و٢٠١٥

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠١٤ و٢٠١٥ الأرقام التالية:

مجموع البواخر: بلغ ١٦٣٣ باخرة مقابل ١٨٠٣ بواخر، أي بانخفاض قدره ١٧٠ باخرة ونسبته ٩,٤٣٪.

الوزن الإجمالي للبضائع: بلغ الوزن الإجمالي للبضائع التي تداولها مرفأ بيروت ٧,٤٧٢ ملايين طن مقابل ٧,٥٢٤ ملايين، أي بتراجع نسبته أقل من ١٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٧,٤٧٢ ملايين طن على الشكل التالي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٦,٤٨٤ ملايين طن مقابل ٦٦٢٨ ملايين، أي بانخفاض قدره ١٤٤ ألف طن ونسبته ٢,١٧٪.

البضائع اللبنانية المصدرة: بلغ وزنها ٩٨٨ ألف طن مقابل ٨٩٦ ألفاً، أي بارتفاع قدره ٩٢ ألف طن ونسبته ١٠,٢٧٪.

وانخفاض مجموع الحاويات في الأشهر الـ ١١ الأولى من ٢٠١٥

وتراجع مجموع الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٥ الى ١,٠٣٢,٤٠٠ حاوية نمطية مقابل ١,١١٣,٢٨٩ حاوية للفترة ذاتها من ٢٠١٤، أي بانخفاض نسبته ٧,٢٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١,٠٣٢,٤٠٠ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٥١٠٢٥٨ حاوية نمطية مقابل ٥٤١٠٥٩ حاوية للفترة نفسها من العام ٢٠١٤، أي بتراجع نسبته ٥,٦٩٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ٥٠٧٠٠٥ حاويات نمطية مقابل ٥٤١٢٤٠ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٦,٣٢٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ١٥١٣٧ حاوية نمطية مقابل ٣٠٩٩٠ حاوية، أي بتراجع نسبته ٥١,١٥٪.

كيف توزع مجموع حركة الحاويات المستوردة خلال الأشهر الأحد عشر الاولى؟

مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٣٤٥٤٦٦ حاوية نمطية مقابل ٣٣٤٩٧٣ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٣,١٣٪.

مجموع الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ١٣٩٣٣ حاوية نمطية مقابل ٦٠٨٩ حاوية، أي بزيادة قدرها ٧٨٤٤ حاوية نمطية ونسبتها ١٢٨,٨٢٪.

مجموع الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ عددها ١٥٠٨٥٩ حاوية نمطية مقابل ١٩٩٩٩٧ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢٤,٥٧٪.

وكيف توزع مجموع الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

وتوزع مجموع الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً والبالغ ٥٠٧٠٠٥ حاويات نمطية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٥ كالآتي:

مجموع الحاويات المعاد تصديرها ملأى ببضائع لبنانية: بلغ ٨٣٦٨١ حاوية نمطية مقابل ٦٣٧٨١ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٣١,٢٠٪.

مجموع الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ ٢٦٩٨٥٠ حاوية نمطية مقابل ٢٧٧١٦٠ حاوية، أي بتراجع نسبته ٢,٦٤٪.

مجموع الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ ١٥٣٤٧٤ حاوية نمطية مقابل ٢٠٠٢٩٩ حاوية، أي بتراجع نسبته ٢٣,٣٨٪.

انخفاض ملموس بمجموع حركة الحاويات برسم المسافنة

وتراجع مجموع حركة الحاويات برسم المسافنة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي الى ٣٠٤٣٣٣ حاوية نمطية مقابل ٤٠٠٢٩٦ حاوية للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بانخفاض نسبته ٢٣,٩٧٪.

وارتفاع كبير بحركة السيارات خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠١٥

وسجلت حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من ٢٠١٥ زيادة ملموسة، فبلغ مجموعها ٩٩٧٣٣ سيارة مقابل ٨٢١٣٠ سيارة للفترة نفسها من ٢٠١٤، أي بزيادة نسبتها ٢١,٤٣٪.

مجموع السيارات المستوردة: بلغ ٨٦٤٥٦ سيارة مقابل ٧٠٠٦٢ سيارة، أي بارتفاع قدره ١٦٣٩٤ سيارة ونسبته ٢٣,٤٠٪.

مجموع السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ ١٣٢٧٧ سيارة مقابل ١٢٠٦٨ سيارة، أي بتحسن قدره ١٢٠٩ سيارات ونسبته ١٠٪.

ارتفاع مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء خلال الأشهر الأحد عشر الأولى

من جهة ثانية، تبين ان انخفاض حركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٥ لم ينعكس سلباً على مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء حيث بلغ ٢٢٣,٤٥٣ مليون دولار مقابل ٢٠٠,٦٧٠ مليون دولار للفترة عينها من العام ٢٠١٤، أي بزيادة نسبتها ١١,٣٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٢٣,٤٥٣ مليون دولار كالآتي:

مجموع الواردات المرفئية: بلغ ٢١٨,٨٠٨ مليون دولار مقابل ١٩٥,٧٤١ مليونا، أي بارتفاع قدره ٢٣,٠٦٧ مليون دولار ونسبته ١١,٧٨٪.

مجموع واردات رئاسة الميناء: بلغ ٤,٦٤٥ ملايين دولار مقابل ٤,٩٢٩ ملايين، أي بانخفاض قدره ٢٨٤ ألف دولار ونسبته ٥,٧٦٪. ■

مقارنة بحركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء

الابواب	الاشهر الـ ١١ الاولى ٢٠١٥	الاشهر الـ ١١ الاولى ٢٠١٤	+/-
مجموع البواخر	١٦٣٣ باخرة	١٨٠٣ باخرة	-١٧٠ باخرة
الوزن الاجمالي للبضائع	٧,٤٧٢ مليون طن	٧,٥٢٤ مليون طن	-٥٢ الف طن
وزن البضائع المستوردة	٦,٤٨٤ مليون طن	٦,٦٢٨ مليون طن	-١٤٤ الف طن
وزن البضائع المصدرة	٩٨٨ الف طن	٨٩٦ الف طن	+٩٢ الف طن
مجموع الحاويات:	١,٠٣٢,٤٠٠ نمطية	١,١١٣,٢٨٩ نمطية	-٨٠,٨٨٩ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المستوردة	٥١٠,٢٥٨ نمطية	٥٤١,٠٥٩ نمطية	-٣٠,٨٠١ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها	٥٠٧,٠٠٥ نمطية	٥٤١,٢٤٠ نمطية	-٣٤,٢٣٥ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المعاد تستيفها على السفن	١٥,١٣٧ نمطية	٣٠,٩٩٠ نمطية	-١٥,٨٥٣ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٣٤٥,٤٦٦ نمطية	٣٣٤,٩٧٣ نمطية	+١٠,٤٩٣ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المستوردة فارغة	١٣,٩٣٣ نمطية	٦,٠٨٩ نمطية	+٧,٨٤٤ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المصدرة ملأى	٨٣,٦٨١ نمطية	٦٣,٧٨١ نمطية	+١٩,٩٠٠ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المعاد تصديرها فارغة	٢٦٩,٨٥٠ نمطية	٢٧٧,١٦٠ نمطية	-٧,٣١٠ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٣٠٤,٣٣٣ نمطية	٤٠٠,٢٩٦ نمطية	-٩٥,٩٦٣ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٩٩,٧٣٣ سيارة	٨٢,١٣٠ سيارة	+١٧,٦٠٣ سيارة
مجموع السيارات المستوردة	٨٦,٤٥٦ سيارة	٧٠,٠٦٢ سيارة	+١٦,٣٩٤ سيارة
مجموع السيارات المعاد تصديرها	١٣٢٧٧ سيارة	١٢٠٦٨ سيارة	+١٢٠٩ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	٢١٨,٨٠٨ مليون دولار	١٩٥,٧٤١ مليون دولار	+٢٣,٠٦٧ مليون دولار
مجموع واردات رئاسة الميناء	٤,٦٤٥ مليون دولار	٤,٩٢٩ مليون دولار	-٢٨٤ الف دولار
مجموع الواردات المرفئية ورئاسة الميناء	٢٢٣,٤٥٣ مليون دولار	٢٠٠,٦٧٠ مليون دولار	+٢٢,٧٨٣ مليون دولار

جدول مقارنة بالبضائع اللبنانية المصدرة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى

الشهر	الأشهر الـ ١١ الأولى العام ٢٠١٥	الأشهر الـ ١١ الاولى العام ٢٠١٤	+/-
كانون الثاني	٥٥ الف طن	٦٦ الف طن	-١١ الف طن
شباط	٥٩ الف طن	٦١ الف طن	-٢ الف طن
آذار	٦٧ الف طن	٧٢ الف طن	-٥ آلاف طن
نيسان	٧٧ الف طن	٨٢ الف طن	-٥ آلاف طن
ايار	١١٠ آلاف طن	٨٤ الف طن	+٢٦ الف طن
حزيران	١٠٣ الف طن	٨٤ الف طن	+١٩ الف طن
تموز	٩٧ الف طن	٩٩ الف طن	-٢ الف طن
آب	١١٣ الف طن	٧٦ الف طن	+٣٧ الف طن
ايلول	١١٤ الف طن	١٠٧ الف طن	+٧ آلاف طن
تشرين الاول	١١١ الف طن	٩٢ الف طن	+١٩ الف طن
تشرين الثاني	٨٢ الف طن	٧٣ الف طن	+٩ آلاف طن
الوزن الاجمالي للبضائع اللبنانية المصدرة	٩٨٨ الف طن	٨٩٦ الف طن	+٩٢ الف طن

جدول مقارنة بالبضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي

الشهر	الأشهر الـ ١١ الأولى العام ٢٠١٥	الأشهر الـ ١١ الأولى العام ٢٠١٤	+/-
كانون الثاني	٥٢٠ الف طن	٦٣٦ الف طن	-١١٦ الف طن
شباط	٥٠٣ الاف طن	٦٣١ الف طن	-١٢٨ الف طن
آذار	٦٠٧ الاف طن	٦٧٧ الف طن	-٧٠ الف طن
نيسان	٥٦٧ الف طن	٦١٨ الف طن	-٥١ الف طن
ايار	٦٢٦ الف طن	٦٣٧ الف طن	-١١ الف طن
حزيران	٦٣١ الف طن	٦٠٣ الف طن	+٢٨ الف طن
تموز	٥٩٣ الف طن	٥٨٩ الف طن	+٤ آلاف طن
آب	٦٨١ الف طن	٥٤٢ الف طن	+١٣٩ الف طن
ايلول	٥٧٤ الف طن	٦١٣ الف طن	-٣٩ الف طن
تشرين الاول	٥٩٥ الف طن	٥٥٢ الف طن	+٤٣ الف طن
تشرين الثاني	٥٨٧ الف طن	٥٣٠ الف طن	+٥٧ الف طن
الوزن الاجمالي للبضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٦,٤٨٤ مليون طن	٦,٦٢٨ مليون طن	-١٤٤ الف طن

جدول مقارنة بوزن البضائع المستوردة والمصدرة عبر مرفأ بيروت

الشهر	الأشهر الـ ١١ الأولى العام ٢٠١٥	الأشهر الـ ١١ الاولى العام ٢٠١٤	+/-
كانون الثاني	٥٧٥ الف طن	٧٠٢ الف طن	-١٢٧ الف طن
شباط	٥٦٢ الف طن	٦٩٢ الف طن	-١٣٠ الف طن
آذار	٦٧٤ الف طن	٧٤٩ الف طن	-٧٥ الف طن
نيسان	٦٤٤ الف طن	٧٠٠ الف طن	-٥٦ الف طن
ايار	٧٣٥ الف طن	٧٢١ الف طن	+١٤ الف طن
حزيران	٧٣٥ الف طن	٦٨٧ الف طن	+٤٨ الف طن
تموز	٦٩٠ الف طن	٦٨٨ الف طن	+٢ الف طن
آب	٧٩٤ الف طن	٦١٨ الف طن	+١٧٦ الف طن
ايلول	٦٨٨ الف طن	٧٢١ الف طن	-٣٣ الف طن
تشرين الاول	٧٠٦ الف طن	٦٤٣ الف طن	+٦٣ الف طن
تشرين الثاني	٦٦٩ الف طن	٦٠٣ آلاف طن	+٦٦ الف طن
الوزن الاجمالي للبضائع المستوردة والمصدرة	٧,٤٧٢ الف طن	٧,٥٢٤ مليون طن	-٥٢ الف طن

جدول مقارنة بمجموع البواخر في مرفأ بيروت خلال الاشهر الـ١١ الاولى

الشهر	الأشهر الـ ١١ الأولى العام ٢٠١٥	الأشهر الـ ١١ الاولى العام ٢٠١٤	+/-
كانون الثاني	١٣٣ باخرة	١٦٦ باخرة	-٣٣ باخرة
شباط	١٣٠ باخرة	١٥٢ باخرة	-٢٢ باخرة
آذار	١٦٢ باخرة	١٩١ باخرة	-٢٩ باخرة
نيسان	١٤٠ باخرة	١٦٥ باخرة	-٢٥ باخرة
ايار	١٣٩ باخرة	١٦٣ باخرة	-٢٤ باخرة
حزيران	١٤٨ باخرة	١٦٤ باخرة	-١٦ باخرة
تموز	١٦٠ باخرة	١٦٨ باخرة	-٨ بواخر
آب	١٦٧ باخرة	١٦٤ باخرة	+٣ بواخر
ايلول	١٤٨ باخرة	١٥٢ باخرة	-٤ بواخر
تشرين الاول	١٥٠ باخرة	١٧٣ باخرة	-٢٣ باخرة
تشرين الثاني	١٥٦ باخرة	١٤٥ باخرة	+١١ باخرة
مجموع البواخر في مرفأ بيروت	١٦٣٣ باخرة	١٨٠٣ باخرة	-١٧٠ باخرة

جدول مقارنة بمجموع وارادات رئاسة الميناء خلال الاشهر ١١ الاولى

الشهر	العام ٢٠١٥ ليرات لبنانية	العام ٢٠١٤ ليرات لبنانية	+/- ليرات لبنانية
كانون الثاني	١,٣٣٩ مليون دولار	١,٢٥٩ مليون دولار	+٨٠ الف دولار
شباط	٤٤٢ الف دولار	٥١٣ الف دولار	-٧١ الف دولار
آذار	٢٨١ الف دولار	٣٤٢ الف دولار	-٦١ الف دولار
نيسان	٣٢١ الف دولار	٣٤٢ الف دولار	-٢١ الف دولار
ايار	٣٧٦ الف دولار	٣٨٠ الف دولار	-٤ آلاف دولار
حزيران	٢٨٩ الف دولار	٤٢٧ الف دولار	-١٣٨ الف دولار
تموز	٣٧٢ الف دولار	٣٦٧ الف دولار	+٥ آلاف دولار
آب	٣٠٢ الف دولار	٢٩٣ الف دولار	+٩ آلاف دولار
ايلول	٢٨٦ الف دولار	٤٢١ الف دولار	-١٣٥ الف دولار
تشرين الاول	٣١٣ الف دولار	٣٤٢ الف دولار	-٢٩ الف دولار
تشرين الثاني	٣٢٤ الف دولار	٢٤٣ الف دولار	+٨١ الف دولار
مجموع واردات رئاسة الميناء	٤,٦٤٥ مليون دولار	٤,٩٢٩ مليون دولار	-٢٨٤ الف دولار

جدول مقارنة بمجموع الواردات المرفئية خلال خلال الاشهر الـ١١ الاولى

الشهر	الأشهر الـ ١١ الأولى العام ٢٠١٥	الأشهر الـ ١١ الاولى العام ٢٠١٤	+/-
كانون الثاني	١٦,٠٠٧ مليون دولار	١٨,٤٩٦ مليون دولار	-٢,٤٨٩ مليون دولار
شباط	١٦,٠٤٤ مليون دولار	١٦,١٦٠ مليون دولار	-١١٦ الف دولار
آذار	١٨,٦٥٠ مليون دولار	١٦,٨٧٨ مليون دولار	+١,٧٧٢ مليون دولار
نيسان	٢١,٤٦٦ مليون دولار	١٦,٥٦٥ مليون دولار	+٤,٩٠١ مليون دولار
ايار	٢٢,٣١٧ مليون دولار	١٩,٨٠٠ مليون دولار	+٢,٥١٧ مليون دولار
حزيران	٢٣,١١٥ مليون دولار	١٧,٣٦٠ مليون دولار	+٥,٧٥٥ مليون دولار
تموز	٢١,٢٣٩ مليون دولار	١٧,٠٦٩ مليون دولار	+٤,١٧٠ مليون دولار
آب	١٩,٩١٨ مليون دولار	١٩,٣٤٢ مليون دولار	+٥٧٦ الف دولار
ايلول	١٨,٧٦٥ مليون دولار	١٩,٤٨٨ مليون دولار	-٧٢٣ الف دولار
تشرين الاول	٢١,٨٢٢ مليون دولار	١٨,٣١٠ مليون دولار	+٣,٥١٢ مليون دولار
تشرين الثاني	١٩,٤٦٥ مليون دولار	١٦,٢٧٣ مليون دولار	+٣,١٩٢ مليون دولار
مجموع الواردات المرفئية	١٨,٨٠٨ مليون دولار	١٩٥,٧٤٣ مليون دولار	+٢٣,٠٦٧ مليون دولار

انخفاض منسوب المياه في نهري RHINE وDANUBE يمنع البواخر من الابحار بكامل حمولتها



ادى انخفاض منسوب المياه في نهري RHINE والـ DANUBE الى اجبار البواخر على الابحار غير كاملة الحمولة، وبالتالي استخدام المزيد من البواخر لنقل البضائع وفرض رسوم اضافية على اجور الشحن.

ومن المنتظر ان تهطل الامطار والثلوج مع حلول فصل الشتاء مما سيرفع من مستويات المياه في هذين النهرين وبالتالي استعادة الملاحة حالتها الطبيعية.

استتباب الأمن في مدينة طرابلس وضواحيها انعكس ايجاباً على مرفأ المدينة

المرفأ يسجل نتائج جيدة بحركته الإجمالية ووارداته المرفئية

٧٩٣ باخرة، ١,٦٨٣ مليون طن، ٥٤٠٥ سيارات، ١٥٥٥٩ شاحنة و١٨,٩٨٢ مليار ليرة

أظهرت الإحصاءات ان الحركة الإجمالية التي سجلها مرفأ طرابلس خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٥ جاءت أكبر بكثير ممّا كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٤. كما بيّنت ان هذه الزيادة أثرت ايجاباً على مجموع الواردات المرفئية التي حققت زيادة جيدة. ويذكر ان الأسباب المباشرة لتلك النتائج تعود الى تمكن الجيش اللبناني من إعادة الأمن والإستقرار الى مدينة طرابلس وضواحيها بشكل خاص ومحافظة الشمال بشكل عام والى إقفال المعابر البرية التي تربط سوريا بكل من تركيا والعراق والأردن بسبب سيطرة المسلحين السوريين عليها، واستبدال نقل البضائع بواسطة الشاحنات لنقلها بحراً بواسطة بواخر الرو/رو والعبارات وبواخر الدوكمة من مرفأي مرسين واسكندرون التركيين والعقبة الأردني وضبا السعودي وطرابلس وبالعكس.

من جهة ثانية، تظهر احصاءات مرفأ طرابلس ان القسم الأكبر من البضائع التي استقبلها خلال العام ٢٠١٥، تضمن السكر الأحمر المستورد لصالح معمل تكرير السكر في شكا، والفحم الحجري الذي يعاد تصديره بحراً لصالح أحد المعامل في الاردن، بالإضافة الى كميات كبيرة من الأخشاب والجفصين والأسمدة والقمح لصالح الأسواق المحلية.



احمد تامر

مدير مرفأ طرابلس

ارتفاع ملموس بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية في الأشهر الأحد عشر الأولى ٢٠١٥

فقد بينت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية في الاشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٥ إنها جاءت أكبر بكثير مما كانت عليه في الفترة عينها من العام ٢٠١٤. فقد أظهرت هذه المقارنة الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ٧٩٣ باخرة مقابل ٥٠٨ بواخر، بزيادة قدرها ٢٨٥ باخرة ونسبتها ٥٦٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ١,٦٨٣,٩٩٢ طناً مقابل ١,٠٨٠,٠٨٨ طناً أي بارتفاع قدره ٦٠٣,٩٠٤ أطنان ونسبته ٥٦٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي والبالغ ١,٦٨٣,٩٩٢ طناً على الشكل التالي:

وزن البضائع المستوردة: بلغ ١,٣١٥,٤٨٠ طناً مقابل ٩٦٠,٣١١ طناً، أي بتحسن قدره ٣٥٥,١٦٩ طناً ونسبته ٣٧٪.

وزن البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ ٣٦٨,٥١٢ طناً مقابل ١١٩,٧٧٧ طناً، أي بزيادة قدرها ٢٤٨,٧٣٥ طناً ونسبتها ٢٠٨٪.

عدد السيارات: بلغ ٥٤٠٥سيارات مقابل ٥٠٥٠ سيارة، اي بانخفاض قدره ٣٥٥ سيارة ونسبته ٧٪.

مجموع الشاحنات: بلغ ١٥٥٥٩ شاحنة مقابل ٧٥٢٩ شاحنة أي بارتفاع قدره ٨٠٣ شاحنات ونسبته ١٠٧٪.

وتوزع هذا المجموع للشاحنات المفرغة والمشحونة على بواخر الرو/رو (العبارات) والمحملة بالبضائع او الفارغة كالآتي:

الشاحنات المفرغة: بلغت ٨٣٤١ شاحنة مقابل ٣٨٤٠ شاحنة، أي بزيادة قدرها ٤٥٠١ شاحنة ونسبتها ١١٧٪.

الشاحنات المشحونة: بلغت ٧٢١٨ شاحنة مقابل ٣٦٨٩ شاحنة، أي بارتفاع قدره ٣٥٢٩ شاحنة ونسبته ٩٦٪.

ارتفاع كبير لبواخر الرو/رو

كما أظهرت الإحصاءات ان سيطرة المسلحين السوريين على المعابر البرية التي تربط سوريا بكل من تركيا والعراق والأردن ساهمت في ارتفاع عدد خطوط بواخر الرو/رو (العبارات) التي أصبحت تتعامل مع مرفأ طرابلس على الشكل التالي:

– خطوط بواخر الرو/رو من مرفأ طرابلس الى مرفأي مرسين واسكندرون للشاحنات المحملة بالبضائع اللبنانية الى تركيا ومن ثم براً الى العراق وبالعكس.

– خطوط بواخر الرو/رو من مرفأ طرابلس الى مرفأ العقبة الأردني والمحملة بالشاحنات الى الأردن ومن ثم براً الى دول الخليج العربي.

– خطوط بواخر الرو/رو من مرفأ طرابلس الى مرفأ ضبا السعودي والمحملة بالشاحنات الى السعودية ومن ثم براً الى دول الخليج العربي.

– بواخر الدوكمة BULK CARRIER لإعادة شحن الفحم الحجري من مرفأ طرابلس الى مرفأ العقبة الأردني.

مرفأ طرابلس تحول الى محطة عبور للسوريين الى تركيا

وتجدر الإشارة الى ان مرفأ طرابلس تحول الى محطة عبور مؤقتة للسوريين الذين يهربون من بلدهم بسبب الحرب المستعرة فيه منذ حوالى الخمس سنوات وذلك من اجل السفر بحراً بواسطة بواخر (العبارات) الى تركيا على أمل انتقالهم الى أوروبا لاحقاً. ويقدر عدد السوريين الذين تمكنوا من السفر بحراً من مرفأ طرابلس الى تركيا بمئات الآلاف.

توقع تراجع عدد السوريين الوافدين بحراً الى تركيا في العام ٢٠١٦

ومن المنتظر ان ينخفض عدد السوريين الذين يسافرون عبر مرفأ طرابلس الى تركيا في العام ٢٠١٦ بعد ان فرضت تركيا تأشيرة دخول على السوريين الوافدين اليها عن طريق المنافذ البحرية والجوية وذلك اعتباراً من ٨ كانون الثاني (يناير) ٢٠١٦ في حين استثنت السوريين الوافدين اليها عبر المعابر البرية بين البلدين. ■

جدول مقارنة بالواردات المرفئية في مرفأ طرابلس خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠١٤ و٢٠١٥

الشهر	العام ٢٠١٥	العام ٢٠١٤	+/-
كانون الثاني	١,٢٢٢	١,٦٣٢	-٤١٠ مليون ليرة
شباط	١,٨٦١	١,٧٢٣	+١٣٨ مليون ليرة
آذار	٢,٣٠٥	١,٥٩٠	+٧١٥ مليون ليرة
نيسان	١,٥٨٤	١,٢٠٩	+٣٧٥ مليون ليرة
ايار	١,٦١٥	١,٤٩٤	+١٢١ مليون ليرة
حزيران	١,٤٣٣	١,٤٢٩	+٤ ملايين ليرة
تموز	١,٣٧٨	١,٣٢٨	+٥٠ مليون ليروة
آب	١,٩٠٧	١,٠٦٠	+٨٤٧ مليون ليرة
ايلول	١,٨٨٧	١,٣٦٩	+٥١٨ مليون ليرة
تشرين الاول	١,٨٩٥	١,٣٨٩	+٥٠٦ مليون ليرة
تشرين الثاني	١,٨٩٥	١,٣٩٠	+٥٠٥ مليون ليرة
المجموع العام	١٨,٩٨٢	١٥,٦١٣	+٣,٣٦٩ مليار ليرة

جدول مقارنة بكميات البضائع العامة في مرفأ طرابلس خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠١٤ و٢٠١٥

الشهر	العام ٢٠١٥	العام ٢٠١٤	+/-
كانون الثاني	٧٩٩٠٩	٧٩٠٠٠	+٩٠٩
شباط	١٣٣٨٧١	١٠٠٥٧١	+٣٣٣٠٠
آذار	٩٦٦٣٥	٧٠٩٦٣	+٢٥٦٧٢
نيسان	١٥٧٦٥٩	١٢٧٥٠٢	+٣٠١٥٧
ايار	١٧٣٤٩٤	١٣٠٣٨٠	+٤٣١١٤
حزيران	١١٤١٠٠	١٢٠٩٩٤	-٦٨٩٤
تموز	١٤٥٨٥٣	٦٢٨٧٣	+٨٢٩٨٠
آب	٢٥٨٨٦٩	١٠٤٤٤٧	+١٥٤٤٢٢
ايلول	١٥٣٦٨٩	٩٠٤٧٩	+٦٣٢١٠
تشرين الاول	١٧٨٧٤٧	٨١٤٧٧	+٩٧٢٧٠
تشرين الثاني	١٩١١٦٦	١١١٤٠٢	+٧٩٧٦٤
المجموع العام	١,٦٨٣,٩٩٢	١,٠٨٠,٠٨٨	+٦٠٣,٩٠٤ (طنا)

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المرفئية خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العامين ٢٠١٤ و٢٠١٥

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
السنة	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥
عدد البواخر	٤٥	٣٧	٣٨	٤١	٣٩	٥٤	٥٢	٥٢	٤٢	٦٣	٤٧	٦٣
الوزن الاجمالي للبضائع (طنا)	٧٩٠٠٠	٧٩٩٠٩	١٠٠٥٧١	١٣٣٨٧١	٧٠٩٦٣	٩٦٦٣٥	١٢٧٥٠٢	١٥٧٦٥٩	١٣٠٣٨٠	١٧٣٤٩٤	١٢٠٩٩٤	١١٤١٠٠
البضائع المستوردة (طناً)	٦٨٥٣٤	٧٨٤٢٩	٩٦٨٧٧	١٢٦٦٧٥	٥٧١٠٠	٩٢٨٧٨	١٠٥٧٩٨	١٢٨٤١٠	١٢٠٣١٧	١٠٦٩٤٤	١١٣٣٢٧	١٠٣٦٨٠
البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحرا (طنا)	١٠٤٦٦	١٤٨٠	٣٦٩٤	٧١٩٦	١٣٨٦٣	٣٧٥٧	٢١٧٠٤	٢٩٢٤٩	١٠٠٦٣	٦٦٥٥٠	٧٦٦٧	١٠٤٢٠
عدد السيارات	٣٥٨	١٧١	٢١٧	٤١٧	٨١٨	٣٥٧	٤٧٩	٥٨٢	٢٤٦	٦٢١	٦٥٤	٤٦٢
مجموع الشاحنات	٦٢٠	٥٢٥	٤٨٣	٤٩٧	٤٩٧	٨٢٣	٦٣١	٦٦٩	٥١٩	١٠٥٨	٥٠٣	١٣٧٨
الشاحنات المفرغة	٢٩٣	٢٧٠	٢٥٩	٢٤٨	٢٤٨	٣٩٣	٣٠٦	٣٢١	٢٥٠	٥٣٠	٢٩٨	٦٦٢
الشاحنات المشحونة بحرا	٣٢٧	٢٥٥	٢٢٤	٢٤٩	٢٤٩	٤٣٠	٣٢٥	٣٤٨	٢٦٩	٥٢٨	٢٠٥	٧١٦
الواردات المرفئية (ليرات لبنانية)	١,٦٣٢ مليار	١,٢٢٢ مليار	١,٧٢٣ مليار	١,٨٦١ مليار	١,٥٩٠ مليار	٢,٣٠٥ مليار	١,٢٠٩ مليار	١,٥٨٤ مليار	١,٤٩٤ مليار	١,٦١٥ مليار	١,٤٢٩ مليار	١,٤٣٣ مليار

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
السنة	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	
عدد البواخر	٤٨	٨٢	٥٤	١٢٩	٥٥	١١٨	٤٦	٨٧	٤٢	٦٧	٥٠٨ باخرة	٧٩٣ باخرة	+٢٨٥ باخرة
الوزن الاجمالي للبضائع (طنا)	٦٢٨٧٣	١٤٥٨٥٣	١٠٤٤٤٧	٢٥٨٨٦٩	٩٠٤٧٩	١٥٣٦٨٩	٨١٤٧٧	١٧٨٧٤٧	١١١٤٠٢	١٩١١٦٦	١,٠٨٠,٠٨٨ طنا	١,٦٨٣,٩٩٢ طنا	+٦٠٣,٩٠٤ طنا
البضائع المستوردة (طنا)	٥٥٥٧٩	٩٥٧٣٣	٨٦٢٠٦	٢١٢١١٩	٧٦٨٨٢	١١٦٤٩٨	٧٣٨٥٤	١٣١٢٤٠	١٠٥٨٣٧	١٢٢٨٧٤	٩٦٠,٣١١ طنا	١,٣١٥,٤٨٠ طنا	+٣٥٥,١٦٩ طنا
البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحرا (طنا)	٧٢٩٤	٥٠١٢٠	١٨٢٤١	٤٦٧٥٠	١٣٥٩٧	٣٧١٩١	٧٦٢٣	٤٧٥٠٧	٥٥٦٥	٦٨٢٩٢	١١٩,٧٧٧ طنا	٣٦٨,٥١٢ طنا	+٢٤٨,٧٣٥ طنا
عدد السيارات	٤٩٠	٥٩١	٤٦٥	٧٢٦	٤٢٢	٥٥١	٥٧٠	٣٥٢	٣٣١	٥٧٥	٥٠٥٠ سيارة	٥٤٠٥ سيارة	+٣٥٥ سيارة
مجموع الشاحنات	١١٢١	١٧٩٠	٩١٦	٣٤٧٨	٩٦٨	١٧٦٩	٦١٨	١٩٣٤	٦٥٣	١٦٣٨	٧٥٢٩ شاحنة	١٥٥٥٩ شاحنة	+٨٠٣٠ شاحنة
الشاحنات المفرغة	٧٣٠	١٠٢٤	٣٩٥	٢٢٧٦	٤٣٤	٨٣٠	٢٩٧	٩٧٥	٣٣٠	٨١٢	٣٨٤٠ شاحنة	٨٣٤١ شاحنة	+٤٥٠١ شاحنة
الشاحنات المشحونة بحرا	٣٩١	٧٦٦	٥٢١	١٢٠٢	٥٣٤	٩٣٩	٣٢١	٩٥٩	٣٢٣	٨٢٦	٣٦٨٩ شاحنة	٧٢١٨ شاحنة	+٣٥٢٩ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية (ليرات لبنانية)	١,٣٢٨ مليار	١,٣٧٨ مليار	١,٠٦٠ مليار	١,٩٠٧ مليار	١,٣٦٩ مليار	١,٨٨٧ مليار	١,٣٨٩ مليار	١,٨٩٥ مليار	١,٣٩٠ مليار	١,٨٩٥ مليار	١٥,٦١٣ مليار ليرة	١٨,٩٨٢ مليار ليرة	+٣,٣٦٩ مليار ليرة

تحسين عيسى (مدير عام شركة NAVI TRADE):

لاعادة ترميم مبنى الجمارك وتطويره



قدّم مدير عام شركة NAVI TRADE **تحسين عيسى** لمحة عن انشطتها، ونطاق اعمالها، وذكّر بأنها الوكيل الحصري للشركة الاميركية LIBERTY GLOBAL LOGISTICS ومركزها الرئيسي في نيويورك وتمنى التوسع في العمل في مرفأ طرابلس الى جانب انشطتها في مرفأ بيروت، وجهة بيروت الحضارية.

وعن خدمات مرفأ بيروت والجمارك، اكد **عيسى** ان وكالته تتلقى افضلها مشددا على ضرورة اعادة ترميم مبنى الجمارك بغية تطويره. مبديا تفاؤله بالعام ٢٠١٦ بعد ان عانت الشركات خلال العامين الاخيرين، داعيا المغتربين اللبنانيين للاستثمار في لبنان آملا ان تستقر الاوضاع في سوريا والمنطقة العربية بما ينسحب على الاوضاع اللبنانية.

أنطوان محيّر (مدير عام شركة NAVIGATORS):

اذا لم تتراجع نسبة الارباح تكون الشركات قد حققت انجازا



أوضح مدير عام شركة NAVIGATORS **أنطوان محيّر** في حديث لمجلة «البيان الإقتصادية» ان النتائج التي من الممكن ان تحققها الشركات في لبنان هي المحافظة على النتائج المحققة سابقاً، وفي حال لم تتراجع نسبة الأرباح تكون قد حققت هذه الشركات إنجازاً.

وكشف **محيّر** عن أن قطاع النقل اللبناني لم يتعاف منذ حرب عام ٢٠٠٦، فالشركات التي كانت تعتمد على النقل البري تأثرت جراء إقفال المعابر الى البلدان العربية.

وحول مستجدات الشركة، توقف **محيّر** عند القسم الجديد الذي أُطلق العام الماضي وهو عبارة عن توزيع البضائع من المرفأ أو المطار الى جميع الأراضي اللبنانية عبر ٩ شاحنات البيك آب (PICK-UP) بشروط صحية تتضمن برادات بدرجة ٢٥ تحت الصفر تماشياً مع قرارات وزارة الصحة العامة.

تراجع دراماتيكي بحركة الحاويات ومرفأ بيروت يتعامل مع ٨٢٨٧٧ حاوية نمطية

التغييرات متواصلة بالمراتب الامامية: MSC تحافظ على الاولى استيرادا وMERIT تصديرا

سجل مرفأ بيروت تراجعا دراماتيكيا بحركة الحاويات في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي ويعود هذا التراجع الى انخفاض حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والمعاد تصديرها ملأى ببضائع لبنانية.

انخفاض حركة الحاويات الى ٨٢٩٧٧ حاوية نمطية في تشرين الثاني ٢٠١٥

فقد بلغ عدد الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي ٨٢٩٧٧ حاوية نمطية مقابل ٩٠٥٧٧ حاوية لشهر تشرين الاول (اكتوبر) المنصرم، اي بانخفاض نسبته ٨,٣٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٢٩٧٧ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٤٠٥٨١ حاوية نمطية مقابل ٤٤٢٨٢ حاوية لشهر تشرين الاول المنصرم، اي بتراجع نسبته ٨,٣٦٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا: بلغت ٤٠٨٩٢ حاوية نمطية مقابل ٤٥٥٦٩ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٠,٢٦٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ١٥٠٤ حاويات نمطية مقابل ٧٢٦ حاوية، اي بارتفاع قدره ٧٧٨ حاوية نمطية ونسبته ١٢٤,٢٨٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني ٢٠١٥؟

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ عددها ٣٠٩٣٤ حاوية نمطية مقابل ٣٣٣٠٣ حاويات لشهر ت١، اي بتراجع نسبته ٧,١١٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٤٥٠ حاوية نمطية مقابل ٢٦٢٢ حاوية، اي بانخفاض قدره ٢١٧٢ حاوية نمطية ونسبته ٨٢,٨٤٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٩١٩٧ حاوية نمطية مقابل ٨٣٥٧ حاوية في تشرين الاول اي بزيادة نسبتها ١٠٪.

التغييرات مستمرة بالمراتب الامامية وMSC تحافظ على الاولى استيرادا

من ناحية اخرى، اظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ٣٠٩٣٤ حاوية نمطية في تشرين الثاني الماضي ان التغييرات متواصلة في المراتب الامامية.

– فوكالة MSC (لبنان) ظلت محتلة كعادتها المرتبة الاولى باستيرادها ٩٨٧٩ حاوية نمطية مقابل ١٠١٥٥ حاوية لشهر تشرين الاول المنصرم، اي بتراجع قدره ٢٧٦ حاوية نمطية ونسبته ٢,٧٢٪.

– في حين تقدمت مجموعة ميتز من المرتبة الرابعة الى الثانية بتفريغها ٥٨٢٦ حاوية نمطية مقابل ٥٥٢٩ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٥,٣٧٪.

– بينما تراجعت مجموعة SEALINE من المرتبة الثانية الى الثالثة بـ ٥١٧٩ حاوية نمطية مقابل ٦٦٠٢ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٢١,٥٥٪.

– كما انتقلت وكالة CMA CGM من المرتبة الثالثة الى الرابعة بـ ٤٨٥٨ حاوية نمطية مقابل ٥٦٩١ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٤,٦٤٪.

– وراوحت نقليات الجزائري مكانها في المرتبة الخامسة بـ ٢٨٥٩ حاوية نمطية مقابل ٢٤٢٨ حاوية، اي بتحسن نسبته ١٧,٧٥٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا في ت٢؟

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٧٤٥٨ حاوية نمطية مقابل ٩٩١٦ حاوية في ت١، اي بتراجع نسبته ٢٤,٧٩٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٤٧٩٤ حاوية نمطية مقابل ٢٥٧٥٨ حاوية اي بتراجع نسبته ٣,٧٤٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٨٦٤٠ حاوية نمطية مقابل ٩٨٩٥ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٢,٦٨٪.

لا مفاجآت في المراتب الامامية وMERIT تحتفظ بالاولى تصديرا

وبينت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في ت٢ والبالغة ٧٤٥٨ حاوية نمطية ان الوكالات الفاعلة احتفظت بالمراتب الاولى نفسها:

– فوكالة MERIT ظلت محتفظة بالمرتبة الاولى بتصديرها ٣١٨٤ حاوية نمطية مقابل ٣٧٨٤ حاوية في ت١ اي بتراجع نسبته ١٥,٨٦٪.

– كما احتفظت مجموعة METZ بالمرتبة الثانية بشحنها ١٨٣٢ حاوية نمطية مقابل ٢٩٧٢ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٦٢,٢٣٪.

– وراوحت مجموعة SEALINE مكانها في المرتبة الثالثة اي بـ ١٥٧٤ حاوية نمطية مقابل ١٨٩٨ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٧,٠٧٪.

– كما ظلت وكالة MSC (لبنان) في المرتبة الرابعة بـ ٤١٢ حاوية نمطية مقابل ٥١٤ حاوية، اي بتراجع قدره ١٠٢ حاوية نمطية ونسبته ١٩,٨٤٪.

– بينما تقدمت نقليات الجزائري من المرتبة السادسة الى الخامسة بـ ٤٠٧ حاويات نمطية مقابل ٢٨٩ حاوية اي بارتفاع نسبته ٤٠,٨٣٪.

حركة المسافنة تواصل تراجعها في تشرين الثاني ٢٠١٥

وواصلت حركة الحاويات برسم المسافنة تراجعها في تشرين الثاني فبلغ مجموعها ١٧٨٣٧ حاوية نمطية مقابل ١٨٢٥٢ حاوية في تشرين الاول اي بانخفاض نسبته ٢,٢٧٪.

وتوزعت حركة الحاويات برسم المسافنة البالغة ١٧٨٣٧ حاوية نمطية في تشرين الثاني الماضي كالآتي:

– تقدمت CMA CGM من المرتبة الثانية الى الاولى بتعاملها مع ٩٣٤٢ حاوية نمطية برسم المسافنة في تشرين الثاني الماضي مقابل ٦٥٤٩ حاوية نمطية في ت١، اي بزيادة نسبتها ٤٢,٦٥٪.

– بينما انتقلت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة الاولى الى الثانية بـ ٧٨٠٠ حاوية نمطية مقابل ١١٧٠٣ حاويات، اي بانخفاض نسبته ٥٠,٠٤٪.

وبلغت حصة الوكالات الاخرى ٦٩٥ حاوية نمطية مقابل لا شيء في شهر تشرين الاول المنصرم.■

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 15	OCT 15	+/-
1- MSC (LEBANON)	9879	10155	-276
2- METZ GROUP	5826	5529	+297
3- SEALINE GROUP	5179	6602	-1423
4- MERIT SHIPPING	4858	5691	-833
5- GEZAIRY TRANSPORT	2859	2428	+431
6- LOTUS SHIPPING	844	410	+434
7- EL-FIL SHIPPING	666	707	-41
8- EDOUARD CORDAHI	606	522	+84
9- GHARIB SHIPPING	166	296	-130
10- HENRY HEALD & CO.	28	9	+19
11- LEVANT SHIPPING	23	7	+16
12- AKAK MARINE CO.	-	907	-907
12- GULF AGENCY	-	40	-40
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKET (TEU)	30934	33303	-2369
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	450	2622	-2172
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	8667	8274	+393
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	530	83	+447
TOTAL GENERAL (TEU)	40581	44282	-3701

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 15	OCT 15	+/-
1- MERIT SHIPPING CO	3184	3784	-600
2- METZ GROUP	1832	2972	-1140
3- SEALINE GROUP	1574	1898	-324
4- MSC (LEBANON)	412	514	-102
5- GEZAIRY TRANSPORT	407	289	+118
6- EDOUARD CORDAHI	23	61	-38
7- GHARIB SHIPPIN	19	24	-5
8- EL FIL SHIPPING	3	14	-11
9- LOTUS SHIPPING	3	-	+3
10- HENRY HEALD & CO.	1	-	+1
11-AKAK MARINE	-	340	-340
11- GULF AGENCY	-	14	-14
11- NATIONAL SHIPPING	-	6	-6
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	7458	9916	-2458
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	24794	25758	-964
TOTAL REEXPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	8470	9471	-1001
TOTAL REEXPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	170	424	-254
TOTAL GENERAL (TEU)	40892	45569	-4677



METZ GROUP OF COMPANIES

Shipping agents

Tel: +961 (1) 582944 • Fax: +961 (1) 449341
Email: sales@groupmetz.com • Web: www.groupmetz.com
Address: Saifi, el Arz street, Kanafani Bldg, 7th floor, Beirut, Lebanon.

حركة الحاويات تنخفض للمرة الاولى ومرفأ بيروت سجل تداول ١,٠٣٢ مليون حاوية نمطية

الانخفاض الكبير بحركة الحاويات برسم المسافنة انعكس سلباً على مجموع الحاويات

تعديلات صغيرة في المراتب الامامية: MSC تحتفظ بالأولى استيراداً وMERIT تصديراً



خير الله الزين
MSC (LEBANON)



سمير مقوم
SEALINE GROUP



جان ماتز
METZ GROUP



جوزف دقاق
MERIT SHIPPING



فؤاد بوارشي
GEZAIRY TRANSPORT



حسن الفيل
ABDUL HAMID EL FIL

شهد مرفأ بيروت تراجعاً بحركة الحاويات التي تداولها خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٥ مقارنة مع تلك التي كان سجلها خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠١٤. وهذا التراجع هو الأول الذي يشهده مرفأ العاصمة بيروت منذ اندلاع الأحداث الأمنية في سوريا والمتواصلة منذ حوالى ٥ سنوات.

وأفادت الإحصاءات ان هذا الانخفاض يعود الى التراجع بحركة الحاويات برسم المسافنة في حين أدى الارتفاع الملموس بحركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية الى التعويض عن قسم من التراجع بحركة المسافنة. كما أظهرت الإحصاءات زيادة صغيرة بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي.

انخفاض مجموع حركة الحاويات في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٥

فقد بلغ المجموع العام للحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من ٢٠١٥ حوالى ١,٠٣٢,٤٠٠ حاوية نمطية مقابل ١,١١٣,٢٨٩ حاوية للاشهر ذاتها من ٢٠١٤، أي بانخفاض نسبته ٧,٢٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١,٠٣٢,٤٠٠ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٥١٠٢٥٨ حاوية نمطية مقابل ٥٤١٠٥٩ حاوية للفترة عينها من العام ٢٠١٤، أي بانخفاض نسبته ٥,٦٩٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ٥٠٧٠٠٥ حاويات نمطية مقابل ٥٤١٢٤٠ حاوية، أي بتراجع نسبته ٦,٣٢٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ١٥١٣٧ حاوية نمطية مقابل ٣٠٩٩٠ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٥٨٥٣ حاوية نمطية ونسبته ٥١,١٥٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الأشهر الأحد عشر الاولى من ٢٠١٥

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٣٤٥٤٦٦ حاوية نمطية مقابل ٣٣٤٩٧٣ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٣,١٣٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٣٩٣٣ حاوية نمطية مقابل ٦٠٨٩ حاوية، أي بزيادة قدرها ٧٨٤٤ حاوية نمطية ونسبتها ١٢٨,٨٢٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٥٠٨٥٩ حاوية نمطية مقابل

جدول مقارنة للمراتب الست الاولى للحاويات المستوردة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠١٤ و٢٠١٥

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
اسم الوكالة البحرية	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥
1– MSC (LEBANON)	١٠٢٣٣	٨٤٩٥	٨٥٥٨	٨٠٦٢	٩٦٩٨	٨٢٧٧	٩٩٤٨	١١٥٦٦	٩٨٩٩	١١١٠٧	١٠٦٤٥	١١٥٥٨
2– SEALINE GROUP	٥٢٥٨	٤٦٧٠	٥٧٦٠	٥٠٨٧	٦٢٨٧	٧٢٦٩	٦٥٣٣	٥٨٨٨	٥٧٨٠	٨٣٢٣	٦٠٢٢	٧٥٣٤
3– METZ GROUP	٣٢٢٧	٣٦٧٠	٥١٣٤	٣٤٥٤	٤١٦٤	٥٥٨٨	٣٣٢٧	٤٤٥٢	٣٨٠٨	٥٦١٠	٣٩٦٥	٥٠٦٤
4– MERIT SHIPPING	٥٧٥٠	٦٧٠٠	٥٦١٤	٤٩٦٣	٤٨٦٨	٣٥٦٣	٦٧٥٣	٤١٤٦	٧٨٠٢	٤٧٢٢	٧٨٨٠	٤٣١١
5– GEZAIRY TRANSPORT	٣١١٣	١٨٩٧	٢٦٠٧	١٤٦٣	٢٨٧٩	٢٨٨٥	٣٤١٩	٢١٤٣	٣٤٠٩	٣٣٩٢	٣٤٨٧	٢٢٨٦
6– EL FIL SHIPPING	٥٠٦	٦٤٠	٦١٧	٧٤٠	١١٠٩	١٣٥٢	١٢٠٣	١١٠٨	٦٧٤	٥٣٤	١٣٤٧	١١٨٠

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/–
اسم الوكالة البحرية	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	حاوية نمطية (TEU)
1– MSC (LEBANON)	١٠٢٣٣	١١٥٨١	٩٤٩١	٨٣٣٨	٨٢٦٣	١٠٥٩١	٩٦٠٢	١٠١٥٥	٨٨٨٧	٩٨٧٩	١٠٥٤٥٧	١٠٩٦٠٩	+٤١٥٢
2– SEALINE GROUP	٦١٧١	٦٣٣٨	٥٩١٤	٥٨٧٠	٥٤٣٩	٥٦٧٦	٥٥٣٣	٦٦٠٢	٥٣٩١	٥١٧٩	٦٤٠٨٨	٦٨٤٣٦	+٤٣٤٨
3– METZ GROUP	٤٧٥١	٣٩٨١	٤١٧٣	٦٢٤٨	٣٢٧٣	٤٩٤٨	٤٠٦١	٥٥٢٩	٣٩٨٨	٥٨٢٦	٤٣٨٧١	٥٤٣٧٠	+١٠٤٩٩
4– MERIT SHIPPING	٦٠٨١	٤٤٨٨	٦٦٨٠	٦١١٦	٧١٥٢	٣٧٠٣	٥٨٦١	٥٦٩١	٥٣٨٨	٤٨٥٨	٦٩٨٢٩	٥٣٢٦١	–١٦٥٦٨
5– GEZAIRY TRANSPORT	٣٠٦٨	٣٠٣٤	٣٠٦٧	١٩٦٨	٣٢٢٦	٢٤٦١	٢٨٦٨	٢٤٢٨	٤١٧١	٢٨٥٩	٣٥٣١٤	٢٦٨١٦	–٨٤٩٨
6– EL FIL SHIPPING	٧٧٦	٦٢١	١١٦٢	٨٣٣	٥٩٨	٣٧٧	٩٧٧	٧٠٧	٩٦٤	٦٦٦	٩٩٣٣	٨٧٥٨	–١١٧٥
المجموع العام											٣٢٨٤٩٢ حاوية نمطية (TEU)	٣٢١٢٥٠ حاوية نمطية (TEU)	–٧٢٤٢ حاوية نمطية (TEU)

١٩٩٩٩٧ حاوية، أي بتراجع قدره ٤٩١٣٨ حاوية نمطية ونسبته ٢٤,٥٧٪.

تغييرات في بعض المراتب الامامية وMSC تحتفظ بالأولى استيراداً

من جهة ثانية، بيّنت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠١٥ والبالغ مجموعها ٣٤٥٤٦٦ حاوية نمطية ان تغييرات محدودة شهدتها المراتب الامامية:

– فوكالة MSC (لبنان) بقيت كعادتها متربعة على المرتبة الأولى باستيرادها ١٠٩٦٠٩ حاويات نمطية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٥ مقابل ١٠٥٤٥٧ حاوية أي بزيادة قدرها ٤١٥٢ حاوية نمطية ونسبتها ٣,٩٤٪.

– بينما تقدمت مجموعة SEALINE من المرتبة الثالثة الى الثانية بتفريغها ٦٨٤٣٦ حاوية نمطية مقابل ٦٤٠٨٨ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٦,٧٨٪.

– كما انتقلت مجموعة METZ من المرتبة الرابعة الى الثالثة بتنزيلها ٥٤٣٧٠ حاوية نمطية مقابل ٤٣٨٧١ حاوية، أي بنمو ملموس نسبته ٢٣,٩٣٪.

– في حين تراجعت وكالة MERIT SHIPPING من المرتبة الثانية الى الرابعة بـ ٥٣٢٦١ حاوية نمطية مقابل ٦٩٨٢٩ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢٣,٧٣٪.

– وراوحت نقليات الجزائري مكانها في المرتبة الخامسة بـ ٢٦٨١٦ حاوية نمطية مقابل ٣٥٣١٤ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢٤,٠٦٪.

– وحافظت وكالة الفيل شيبنغ على المرتبة السادسة بـ ٨٧٥٨ حاوية نمطية مقابل ٩٩٣٣ حاوية، أي بتراجع قدره ١١٧٥ حاوية نمطية ونسبته ١١,٨٣٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغ مجموعها ٨٣٦٨١ حاوية نمطية مقابل ٦٣٧٨١ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٣١,٢٠٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٦٩٨٥٠ حاوية نمطية مقابل ٢٧٧١٦٠ حاوية، أي بتراجع قدره ٧٣١٠ حاويات نمطية ونسبته ٢,٦٣٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٥٣٤٧٤ حاوية نمطية مقابل ٢٠٠٢٩٩ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢٣,٣٨٪.

تعديلات في المراتب الأمامية وMERIT تحتفظ بالأولى تصديراً

وبينت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٥ والبالغة ٨٣٦٨١ حاوية نمطية ان المراتب الأمامية شهدت عدة تعديلات بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها:

– فوكالة MERIT SHIPPING ظلت محتفظة بالمرتبة الأولى بتصديرها ٣١١٩٣ حاوية نمطية مقابل ٢٠٩٠٨ حاويات للأشهر الأحد عشر ذاتها من العام ٢٠١٤، أي بارتفاع قدره ١٠٢٨٥ حاوية نمطية ونسبته ٤٩,١٩٪.

– بينما تقدمت مجموعة METZ من المرتبة الثالثة الى الثانية بتحميلها ٢١٧١٥ حاوية نمطية مقابل ١٠٤٩١ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٠٧٪.

– في حين انتقلت مجموعة SEALINE من المرتبة الثانية الى الثالثة بشحنها ١٩٧٤٨ حاوية نمطية مقابل ٢٠٣٤٥ حاوية، أي بانخفاض صغير نسبته ٢,٩٣٪.

– وحافظت وكالة MSC (لبنان) على المرتبة الرابعة بـ ٤٩٣٧ حاوية نمطية مقابل ٤٩٣٥ حاوية أي بارتفاع طفيف قدره حاويتان نمطيتان ونسبته أقل من ١٪.

– كما بقيت وكالة نقليات الجزائري في المرتبة الخامسة بـ ٣٩٨٠ حاوية نمطية مقابل ٣٢٦٢ حاوية، اي بارتفاع قدره ٧١٨ حاوية نمطية ونسبته ٢٢٪.

انخفاض كبير بمجموع حركة الحاويات برسم المسافنة

وأفادت حركة الحاويات في مرفأ بيروت ان حركة الحاويات برسم المسافنة سجلت تراجعاً كبيراً خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠١٥ حيث بلغ مجموعها ٣٠٤٣٣٣ حاوية نمطية مقابل ٤٠٠٢٩٦ حاوية للفترة عينها من العام ٢٠١٤، أي بانخفاض قدره ٩٥٩٦٣ حاوية نمطية ونسبته ٢٣,٩٧٪.

حصة حركة المسافنة ٢٩,٤٨٪ من مجموع الحاويات خلال ١١ شهرا من العام ٢٠١٥

وشكلت حصة الحاويات برسم المسافنة التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأحد عشر شهرا الأولى من العام ٢٠١٥ والبالغ مجموعها ٣٠٤٣٣٣ حاوية نمطية ما نسبته ٢٩,٤٨٪ من مجموع الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت والبالغ ١,٠٣٢,٤٠٠ حاوية في حين شكلت حصة الحاويات برسم المسافنة في الأشهر ذاتها من العام ٢٠١٤ والبالغ مجموعها ٤٠٠٢٩٦ حاوية نمطية ما نسبته ٣٥,٩٦٪ من مجموع الحاويات في مرفأ بيروت والبالغ ١,١١٣,٢٨٩ حاوية نمطية.

تموز (يوليو) الأول بحركة الحاويات في الأشهر الـ ١١ الأولى من ٢٠١٥

واحتل شهر تموز (يوليو) المرتبة الاولى بحركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١٥ حيث تم خلاله تداول ١٠٧٥٢٣ حاوية نمطية، بينما احتل شهر حزيران (يونيو) المرتبة الاولى في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٤ حيث تعامل مع ١٢٣٥٠١ حاوية نمطية. ■

جدول مقارنة بالمراتب الست الاولى للحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠١٤ و٢٠١٥

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
اسم الوكالة البحرية	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥
1– MERIT SHIPPING	١٢٦١	١٠٢٢	١٨٨٤	١٧٣٧	١٨٢٥	١٨٦١	١٦٦٥	٢٣٥٦	١٧١٧	٢٣٩٧	٢٢٥٦	٣٤١٩
2– METZ GROUP	٦٣٤	١٠٥٨	١١٤٢	٨٣١	٧٠٦	١١٥٢	٨٥٧	١٦٢٢	٩٩٥	٢٤٥٩	٦١٣	١٨٨٨
3– SEALINE GROUP	١٧٦٢	١٤١٨	١٩٩٨	١٦٨٥	١٩٣٠	١٨٧٥	١٨٦٩	١٥٨٩	١٩٤٠	١٧٥٥	١٨١٧	٢٢٣٧
4– GEZAIRY TRANSPORT	١٥٤	٢٧٣	٢٠٨	٢٣٦	٣٠٩	٢٥٥	٢٩١	٢٧٠	٣٦١	٦٥٧	٣١٢	٥٣٨
5– MSC (LEBANON)	٥٧٢	٣٩٠	٤١٩	٣٢٩	٣٦٤	٣٧٥	٤١٢	٤٨٣	٤٩٤	٦٤٣	٣٦٠	٧٣٨
6– AKAK MARINE	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/–
اسم الوكالة البحرية	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	حاوية نمطية TEU
1– MERIT SHIPPING	١٨٧٣	٣٣٨٤	٢١٢٦	٤٢٢٣	٢٠٩٠	٣٨٢٦	٢٢٣٦	٣٧٨٤	١٩٧٥	٣١٨٤	٢٠٩٠٨	٣١١٩٣	+١٠٢٨٥
2– METZ GROUP	١٠٩٠	٢٥٠٣	٧٧٣	٢١١٢	٦٨٢	٣٢٨٦	١٨٠٠	٢٩٧٢	١١٩٩	١٨٣٢	١٠٤٩١	٢١٧١٥	+١١٢٢٤
3– SEALINE GROUP	١٩٧٨	١٧٠٧	١٣٦٣	١٨٠٧	١٧٨٣	٢٢٠٣	٢١٧١	١٨٩٨	١٧٣٤	١٥٧٤	٢٠٣٤٥	١٩٧٤٨	–٥٩٧
4– MSC (LEBANON)	٥٠٤	٤٤١	٥٣٠	٢٩٦	٤٠٣	٣١٦	٤٦٨	٥١٤	٤٠٩	٤١٢	٤٩٣٥	٤٩٣٧	+٢
5– GEZAIRY TRANSPORT	٢٩٣	٤٧٧	١٣٤	٣٠٠	٤٨٥	٢٧٨	٣٣٣	٢٨٩	٣٨٢	٤٠٧	٣٢٦٢	٣٩٨٠	+٧١٨
6– AKAK MARINE	–	١٤	–	–	–	٤٩٩	–	٣٤٠	–	–	–	٨٥٨	+٨٥٨
المجموع العام											٥٩٩٤١ حاوية نمطية (TEU)	٨٢٤٣١ حاوية نمطية (TEU)	+٢٢٤٩٠ حاوية نمطية (TEU)

مقارنة بحركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال ١١ شهر

الشهر	العام ٢٠١٤	العام٢٠١٥	+/-
كانون الثاني	٩١٠١٨	٨٣٧٧٠	-٧٢٤٨
شباط	٩٨٦٢٩	٧٥١٠٦	-٢٣٥٢٣
آذار	١٠٠٩٣٧	٩٣٧٥٤	-٧١٨٣
نيسان	٨٩٣٣٨	٩٤٥٥٥	+٥٢١٧
ايار	١٠٦١٦٦	١٠٣٣٥٩	-٢٨٠٧
حزيران	١٢٣٥٠١	١٠٧٠٧٨	-١٦٤٢٣
تموز	١٠٨٤٩٦	١٠٧٥٢٣	-٩٧٣
آب	١٠٧٣٧٠	٩٩٠٩٥	-٨٢٧٥
ايلول	٩٩٣٠٥	٩٤٦٠٦	-٤٦٩٩
تشرين الاول	٩٥٤٨٦	٩٠٥٧٧	-٤٩٠٩
تشرين الثاني	٩٣٠٤٣	٨٢٩٧٧	-١٠٠٦٦
المجموع العام	١,١١٣,٢٨٩	١,٠٣٢,٤٠٠	-٨٠٨٨٩حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال ١١ شهرا

الشهر	العام ٢٠١٤	العام ٢٠١٥	+/-
كانون الثاني	٢٨٧٣٩	٢٦٧٨٨	-١٩٥١
شباط	٢٨٧٨٧	٢٤٥٣٣	-٤٢٥٤
آذار	٢٩٦٥٦	٣٢٢٦٥	+٢٦٠٩
نيسان	٣١٩٠٦	٣٢٥١٥	+٦٠٩
ايار	٣١٨٨٠	٣٦٥٧٧	+٤٦٩٧
حزيران	٣٤٢٤١	٣٤٢١١	-٣٠
تموز	٣١٧٤٨	٣٢٠٣٥	+٢٨٧
آب	٣٠٩٥٩	٣١٨١٣	+٨٥٤
ايلول	٢٨١٦١	٣٠٤٩٢	+٢٣٣١
تشرين الاول	٢٩٥٩٨	٣٣٣٠٣	+٣٧٠٥
تشرين الثاني	٢٩٢٩٨	٣٠٩٣٤	+١٦٣٦
المجموع العام	٣٣٤٩٧٣	٣٤٥٤٦٦	+١٠٤٩٣حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المعاد تصديرها فارغة خلال ١١ شهراً

الشهر	العام ٢٠١٤	العام ٢٠١٥	+/-
كانون الثاني	٢٢٧٨٣	٢٢٢٥٠	-٥٣٣
شباط	٢٨٤٩٧	١٨٧٤٢	-٩٧٥٥
آذار	٢٤٠٨٤	٢٠٤٤٦	-٣٦٣٨
نيسان	١٩٩٤٣	٢١٨٥٧	+١٩١٤
ايار	٢٨٦٧٤	٢٨٥٩٦	-٧٨
حزيران	٢٩٦٢٩	٢٩٢٢٢	-٤٠٧
تموز	٢٥٢٣٨	٢٩٩٩٤	+٤٧٥٦
آب	٢٤٧٠٢	٢٦٢٢٣	+١٥٢١
ايلول	٢٨٥٠٧	٢١٩٦٨	-٦٥٣٩
تشرين الاول	٢٢٠٨٢	٢٥٧٥٨	+٣٦٧٦
تشرين الثاني	٢٣٠٢١	٢٤٧٩٤	+١٧٧٣
المجموع العام	٢٧٧١٦٠	٢٦٩٨٥٠	-٧٣١٠حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المصدرة ملأى بالبضائع اللبنانية خلال ١١شهراً

الشهر	العام ٢٠١٤	العام ٢٠١٥	+/-
كانون الثاني	٤٤٨٧	٤١٩٥	-٢٩٢
شباط	٥٧٠٢	٤٨٥٣	-٨٤٩
آذار	٥٢٤٢	٥٦٦٨	+٤٢٦
نيسان	٥١٩١	٦٤٢٤	+١٢٣٣
ايار	٥٦٨٧	٨١٥٦	+٢٤٦٩
حزيران	٥٤٨١	٩٠١٤	+٣٥٣٣
تموز	٦٧٧٤	٨٦١٣	+١٨٣٩
آب	٥٥٩٢	٨٩١٤	+٣٣٢٢
ايلول	٦٣٨٢	١٠٤٧٠	+٤٠٨٨
تشرين الاول	٧٤٦١	٩٩١٦	+٢٤٥٥
تشرين الثاني	٥٧٨٢	٧٤٥٨	+١٦٧٦
المجموع العام	٦٣٧٨١	٨٣٦٨١	+١٩٩٠٠حاوية نمطية

جدول مقارنة بالحاويات المعاد تستيفها على السفن خلال ١١ شهراً

الشهر	العام ٢٠١٤	العام٢٠١٥	+/-
كانون الثاني	٢٢٧٠	١٦٨٤	-٨٥٦
شباط	٢٤٢٤	٢٢١٣	-٢١١
آذار	٢٢٦٢	٢١١٤	-١٤٨
نيسان	٢٣٨٠	٨١٤	-١٥٦٦
ايار	٢٦٢٢	٣٨٩	-٢٢٣٣
حزيران	٤١٢٨	١٧١٠	-٢٤١٨
تموز	٣٣٢٠	٢٠٣٢	-١٢٨٨
آب	٢٨٦٤	٧٧٠	-٢٠٩٤
ايلول	٢٨٢٠	١١٨١	-١٦٣٩
تشرين الاول	٢٥٢٤	٧٢٦	-١٧٩٨
تشرين الثاني	٣٣٧٦	١٥٠٤	-١٨٧٢
المجموع العام	٣٠٩٩٠	١٥١٣٧	-١٥٨٥٣حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها خلال ١١ شهرا

الشهر	العام ٢٠١٤	العام٢٠١٥	+/-
كانون الثاني	٤٢٧٣٠	٤١٣٧١	-١٣٥٩
شباط	٥٠٧٤١	٣٥١٦١	-١٥٥٨٠
آذار	٥٠٤٣٧	٤٣٨٠٣	-٦٦٣٤
نيسان	٣٩٨١٣	٤٣٨٤٧	+٤٠٣٤
ايار	٥٣٣٣٥	٥١٦٤٨	-١٦٨٧
حزيران	٥٨٥٥٩	٥٤١٣٣	-٤٤٢٦
تموز	٥٣٢٦٣	٥٤٠٢٩	+٧٦٦
آب	٥١٨٤٩	٥٠٥١٤	-١٣٣٥
ايلول	٥١٢٦٥	٤٦٠٣٨	-٥٢٢٧
تشرين الاول	٤٥١١٤	٤٥٥٦٩	+٤٥٥
تشرين الثاني	٤٤١٣٤	٤٠٨٩٢	-٣٢٤٢
المجموع لعام	٥٤١٢٤٠	٥٠٧٠٠٥	-٣٤٢٣٥حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة المسافنة خلال الاشهر الـ١١ الاولى من ٢٠١٤ و٢٠١٥

الشهر	العام ٢٠١٤	العام ٢٠١٥	+/-
كانون الثاني	٣٢٧٠٥	٢٨٧٢٩	-٣٩٧٦
شباط	٣٣١٩٧	٢٤٧٥٩	-٨٤٣٨
آذار	٣٩٦٦٥	٣٣٢٤٧	-٦٤١٨
نيسان	٢٩٨١٤	٣٢٤٩٦	+٢٦٨٢
ايار	٣٧٢٥٨	٢٨٥٠٦	-٨٧٥٢
حزيران	٤٩٥٩٤	٣٠٨٠٧	-٨٧٨٧
تموز	٤٠٩١٢	٣٢٩٩٢	-٧٩٢٠
آب	٤١٨٩٢	٢٩٠٠٧	-١٢٨٠٥
ايلول	٣٢٠٠٣	٢٧٧٠١	-٤٣٠٢
تشرين الاول	٣٢٢٩٣	١٨٢٥٢	-١٤٠٤١
تشرين الثاني	٣٠٩٦٣	١٧٨٣٧	-١٣١٢٦
المجموع العام	٤٠٠٢٩٦	٣٠٤٣٣٣	-٩٥٩٦٣حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المستوردة خلال الاشهر الـ١١ الاولى من ٢٠١٤ و٢٠١٥

الشهر	العام ٢٠١٤	العام ٢٠١٥	+/-
كانون الثاني	٤٦٠١٨	٤٠٧١٥	-٥٣٠٣
شباط	٤٥٤٦٤	٣٧٧٣٢	-٧٧٣٢
آذار	٤٨٢٣٨	٤٧٨٣٧	-٤٠١
نيسان	٤٧١٤٥	٤٩٨٩٤	+٢٧٤٩
ايار	٥٠٢٠٩	٥١٣٢٢	+١١١٣
حزيران	٦٠٨١٤	٥١٢٣٥	-٩٥٧٩
تموز	٥١٩١٣	٥١٤٦٢	-٤٥١
آب	٥٢٦٥٧	٤٧٨١١	-٤٨٤٦
ايلول	٤٥٢٢٠	٤٧٣٨٧	+٢١٦٧
تشرين الاول	٤٧٨٤٨	٤٤٢٨٢	-٣٥٦٦
تشرين الثاني	٤٥٥٣٣	٤٠٥٨١	-٤٩٥٢
المجموع العام	٥٤١٠٥٩	٥١٠٢٥٨	-٣٠٨٠١حاوية نمطية

APL

Moving Business Forward

WEEKLY SAILINGS FROM / TO USA, FAR EAST TO BEIRUT



WE ACCEPT EXPORT TO ARAB COUNTRIES:

Jebel Ali, Ajman, Abu Dhabi, Sharjah (UAE), Muscat, Kuwait, Jeddah, Riyadh, Bahrain, ISC, Far East, USA ...

Sea Cargo Agency S.A.L.

Charles Helou Avenue
Sehnaoui Building, 3rd Floor
PO BOX 17-5024
Beirut, Lebanon

Tel: 961-1-577570/1/2
Fax: 961-1-442858
Email: seacargo@idm.net.lb

مرفأ بيروت يحقق رقماً قياسياً جديداً ويتعامل مع ١١١٧٨ سيارة

تعديلات في بعض المراتب الأمامية: LEVANT تحتفظ بالأولى وHEALD بالثانية

حقق مرفأ بيروت رقماً قياسياً جديداً بحركة السيارات التي تداولها في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي هو الأكبر حتى تاريخه. وأظهرت احصاءات المرفأ ان السيارات الجديدة المستوردة في دول الشرق الأقصى (كوريا الجنوبية واليابان) ما تزال تتصدر قائمة السيارات الجديدة المستوردة الى لبنان.

ارتفاع حركة السيارات الى ١١١٧٨ سيارة في تشرين الثاني ٢٠١٥

فقد بلغ عدد السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في ت٢ ٢٠١٥ ١١١٧٨ سيارة مقابل ١٠٧٤٤ سيارة لشهر ت ١، أي بارتفاع نسبته ٤,٠٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١١١٧٨ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ١٠٢٨١ سيارة مقابل ٩٣٢٨ سيارة في ت ١ المنصرم، أي بارتفاع قدره ٩٥٣ سيارة ونسبته ١٠,٢٢٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ٨٩٧ سيارة مقابل ١٤١٦ سيارة، اي بانخفاض قدره ٥١٩ سيارة ونسبته ٣٦,٦٥٪.

الوكالات الفاعلة تتبادل المراتب الأمامية في تشرين الثاني ٢٠١٥

من جهة ثانية، أظهرت الإحصاءات ان الوكالات الفاعلة والناشطة في ميدان نقل السيارات ببواخر الرو/رو ظلت تتبادل المراتب الامامية خلال شهر تشرين الثاني الماضي.

– فوكالة LEVANT SHIPPING بقيت محتلة المرتبة الاولى بتفريغها ٢٠٨٧ سيارة مستوردة من مرافئ الولايات المتحدة الأميركية والشرق الأقصى مقابل ٢٦٨٧ سيارة لـ ت ١، أي بانخفاض نسبته ٢٢,٣٣٪.

– كما ظلت وكالة HENRY HEALD في المرتبة الثانية باستيرادها ١٧٠٤ سيارات من مرافئ الولايات المتحدة الأميركية والشرق الأقصى أيضاً مقابل ٢٢٣٠ سيارة، أي بتراجع قدره ٥٢٦ سيارة ونسبته ٢٣,٥٩٪.

– في حين تقدمت وكالة WILHELMSEN من المرتبة الرابعة الى الثالثة بـ ١٤٥٨ سيارة واردة من مرافئ الشرق الأقصى مقابل ٧٨٢ سيارة، أي بارتفاع قدره ٦٧٦ سيارة ونسبته ٨٦,٤٤٪.

– كما انتقلت وكالة نقولا ابو رجيلي من المرتبة السابعة الى الرابعة بتفريغها ١١١٣ سيارة مشحونة من المرافئ الأوروبية مقابل ٤٧٨ سيارة، أي بزيادة قدرها ٦٣٥ سيارة ونسبتها ١٣٢,٨٤٪.

– وتقدمت مجموعة METZ أيضاً من المرتبة السادسة الى الخامسة بـ ١٠٣٠ سيارة واردة من المرافئ الأوروبية والولايات المتحدة الأميركية مقابل ٥٧٩ سيارة، أي بارتفاع قدره ٤٥١ سيارة ونسبته ٧٧,٨٩٪.

ارتفاع حصة الوكالات البحرية الست الأولى في تشرين الثاني ٢٠١٥

وأفادت الإحصاءات ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى في ت٢ أمنت تفريغ ٨١٠٤ سيارات أي ما نسبته ٧٨,٨٢٪ من مجموع السيارات المستوردة البالغة ١٠٢٨١ سيارة، بينما كانت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست نفسها في ت ١ ٧٧٧٠ سيارة أي ما نسبته ٨٣,٣٠٪ من مجمع السيارات المستوردة والبالغة ٩٣٢٨ سيارة، أي بزيادة نسبتها ٤,٣٠٪.

الارتفاع ينسحب أيضاً على السيارات الجديدة المستوردة في تشرين الثاني ٢٠١٥

كما ارتفعت حصة السيارات الجديدة المستوردة في ت٢ الى ٦٧٥٢ سيارة أي ما نسبته ٦٥,٦٧٪ من مجموع السيارات المستوردة مقابل ٥٩٤٤ سيارة جديدة مستوردة في ت ١، أي ما نسبته ٦٣,٧٢٪ من مجموع السيارات المستوردة، أي بارتفاع نسبته ١٣,٥٩٪.

حركة تشرين الثاني ٢٠١٥ أكبر منها في تشرين الثاني ٢٠١٤

وأظهرت الإحصاءات أيضاً ان حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت في ت٢ من ٢٠١٥ والبالغة ١١١٧٨ سيارة جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر ذاته (ت٢) من ٢٠١٤ حيث بلغت ٧٠٩٥ سيارة، أي بزيادة قدرها ٤٠٨٣ سيارة ونسبتها ٥٧,٥٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١١١٧٨ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ١٠٢٨١ سيارة مقابل ٦١٠٥ سيارات للشهر نفسه من العام الماضي، أي بارتفاع نسبته ٦٨,٤٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٨٩٧ سيارة مقابل ٩٩٠ سيارة، أي بتراجع قدره ٩٣ سيارة ونسبته ٩,٣٩٪.

ارتفاع عدد السيارات الجديدة المباعة في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي

من ناحية أخرى، أفاد البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان عدد السيارات الجديدة المباعة بلغ ٣٨٠٣٧ سيارة سياحية وتجارية في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٥ مقابل ٣٦٦٤٨ سيارة للفترة نفسها من ٢٠١٤، أي بارتفاع نسبته ٣,٧٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٨٠٣٧ سيارة سياحية وتجارية على الشكل التالي:

السيارات السياحية: بلغت ٣٥٩٢١ سيارة مقابل ٣٤٥٢٢ للاشهر الأحد عشر الاولى ذاتها من ٢٠١٥، أي بزيادة نسبتها ٤,٠٥٪.

السيارات التجارية: بلغت ٢١١٦ سيارة مقابل ٢١٢٦ سيارة، اي بانخفاض قدره ١٠ سيارات ونسبته أقل من ١٪.

وتمثل حصة السيارات السياحية الجديدة المباعة في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٥ والبالغة ٣٥٩٢١ سيارة، ما نسبته ٩٤,٤٤٪ من مجموع السيارات الجديدة المباعة في حين تمثل حصة السيارات التجارية المباعة والبالغة ٢١١٦ سيارة ما نسبته ٥,٥٦٪ من مجموع السيارات الجديدة المباعة.

من ناحية ثانية، تبين ان سيارة "KIA" الكورية الجنوبية ما تزال تحتل المرتبة الأولى على صعيد السيارات السياحية الجديدة المباعة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي حيث بلغ عددها ٦٥٥٢ سيارة، أي ما نسبته ١٨,٢٤٪ من مجموع السيارات السياحية الجديدة المباعة والبالغة ٣٥٩٢١ سيارة، تبعتها سيارة TOYOTA اليابانية في المرتبة الثانية بـ ٥٧٥١ سيارة، أي ما نسبته ١٦,٠١٪. وحلت سيارة HYUNDAI الكورية الجنوبية في المرتبة الثالثة بـ ٥١٩٨ سيارة، اي ما نسبته ١٤,٤٧٪، وجاءت المرتبة الرابعة من نصيب سيارة NISSAN اليابانية بـ ٣٧٦٥ سيارة أي ما نسبته ١٠,٤٨٪ من مجموع السيارات السياحية الجديدة المباعة.

والمعروف ان أكثر من ٩٠٪ من السيارات السياحية الجديدة المباعة في لبنان هي من فئة السيارات الصغيرة التي لا يتجاوز ثمنها الـ ١٥ ألف دولار أميركي وتستهلك الحد الأدنى من الوقود.■

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 15	OCT 15	+/-
1- LEVANT SHIPPING	2087	2687	-600
2- HENRY HEALD & CO	1704	2230	-526
3- WILHELMSEN AGENCIES	1458	782	+676
4- NICOLAS ABOURJEILY	1113	478	+635
5- METZ GROUP	1030	579	+451
6- AL-BADR SHIPPING	712	845	-133
7- MSC LEBANON	631	647	-16
8- MEDCONRO GROUP	424	-	+424
9- MERIT SHIPPING	396	214	+182
10- NAVITRADE	287	384	-97
11- GEZAIRY TRANSPORT	217	159	+58
12 SEALINE GROUP	210	267	-57
13- EL-FIL SHIPPING	9	-	+9
14- EDOUARD CORDAHI	3	6	-3
15 EL-FIL SHIPPING	-	35	-35
15- AKAK MARINE CO	-	15	-15
TOTAL IMPORT (CARS)	10281	9328	+953
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	897	1416	-519
TOTAL GENERAL (CARS)	11178	10744	+434









A SPECIAL WAY TO SEE THE WORLD
WITH MSC CRUISES...

The stylish ultramodern ships in the MSC Cruises fleet are much more than floating resorts, they're like floating cities on the sea. And you live in the centre of town, with every attraction just a short stroll away - real Italian cafes, boutique and duty-free shopping, a vast choice of freshly-cooked authentic Mediterranean cuisine, a variety of speciality restaurants serving delicacies from around the world, a jogging track, mini golf, mini-bowling, basketball, tennis, swimming pools with whirlpool baths, sun decks and solariums, a gym, spa and beauty treatment centre, kids and teens' clubs, virtual world gaming, designer bars and lounges, live music, a disco and a Broadway-scale theatre. Then there are laundry services, medical facilities and Internet cafes, in-room satellite TV and Wi-Fi. So you can stay connected in every way while away from it all.

FOR BOOKINGS CONTACT YOUR PREFERRED TRAVEL AGENT
FOR INFO CALL MSC CRUISES LEBANON: +961 1 440655
VISIT OUR FACEBOOK PAGE: *MSC CRUISES*



www.msccruises.com.lb

MSC CRUISES

حركة السيارات تحقق زيادة قياسية ومرفأ بيروت يتداول ٩٩٧٣٣ سيارة

ارتفاع حركة السيارات المستوردة الى ٨٦٤٥٦ سيارة والمعاد تصديرها بحرا الى ١٣٢٧٧ سيارة

التغييرات مستمرة في المراتب الامامية: HEALD تحتل الاولى وLEVANT تتراجع الى الثانية


هارييت جولي
HENRY HEALD & CO


انطوان خياط
LEVANT SHIPPING


سمير الحاج
WILHELMSEN AGENCIES


نقولا ابو رجيلي
ABOURJEILY SHIP MNGT


محمد فخر الدين
MSC – لبنان


توفيق لطوف
MEDCONRO GROUP

حققت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠١٥ زيادة قياسية عما كانت عليه في الفترة عينها من ٢٠١٤. كما افادت الاحصاءات ارتفاع عدد السيارات المستوردة والمعاد تصديرها بحرا وان التغييرات متواصلة في المراتب الامامية.

رقم قياسي لمجموع السيارات

فقد تداول مرفأ بيروت رقما قياسيا هو الاكبر حتى تاريخه حيث بلغ عدد السيارات التي تعامل معها ٩٩٧٣٣ سيارة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠١٥ مقابل ٨٢١٣٠ سيارة للفترة عينها من ٢٠١٤، اي بزيادة نسبتها ٢١,٤٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٩٧٣٣ سيارة على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: بلغت ٨٦٤٥٦ سيارة مقابل ٧٠٠٦٢ سيارة، اي بارتفاع قدره ١٦٣٩٤ سيارة ونسبته ٢٣,٤٠٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغت ١٣٢٧٧ سيارة مقابل ١٢٠٦٨ سيارة اي بتحسن قدره ١٢٠٩ سيارات ونسبته ١٠٪.

التبديلات مستمرة في المراتب الامامية وHEALD تحتل الاولى

من جهة ثانية، اظهرت حركة السيارات المستوردة في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٥ والبالغة ٨٦٤٥٦ سيارة ان المراتب الامامية شهدت تبديلات عدة بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها.

– فقد استطاعت وكالة HENRY HEALD التقدم من المرتبة الثالثة الى الاولى باستيرادها ١٨٣٢٠ سيارة من مرافئ الشرق الاقصى والولايات المتحدة الاميركية مقابل ١١٨١٧ سيارة للفترة نفسها من ٢٠١٤، اي بارتفاع نسبته ٥٥٪.

– بينما تراجعت وكالة LEVANT SHIPPING الى المرتبة الثانية بتفريغها ١٨١٠٥ سيارات واردة من الولايات المتحدة الاميركية والشرق الاقصى مقابل ١٤٦٠٢ سيارة، اي بزيادة قدرها ٣٥٠٣ سيارات ونسبتها ٢٣,٩٩٪.

– في حين تراجعت وكالة WILHELMSEN من المرتبة الثانية الى الثالثة بـ ١٠٩١٠ سيارات مستوردة من مرافئ الشرق الاقصى مقابل ١٣٨٠١ سيارة، اي بانخفاض قدره ٢٨٩١ سيارة ونسبته ٢٠,٩٥٪.

– وتقدمت وكالة نقولا ابو رجيلي من المرتبة الخامسة الى الرابعة بـ ٩١٦٤ سيارة مشحونة من اوروبا مقابل ٥٥٩٠ سيارة، اي بزيادة نسبتها ٦٣,٩٤٪.

– واحتلت وكالة البدر شيبنغ المرتبة الخامسة بـ ٨٢٨١ سيارة واردة من المرافئ الاوروبية مقابل ٤٨١٠ سيارات، اي بتحسن نسبته ٧٢,١٦٪.

– وجاءت المرتبة السادسة لصالح وكالة MSC (لبنان) التي تقدمت من احدى المراتب الخلفية بتفريغها ٦٥٤٥ سيارة مشحونة من المرافئ الاوروبية والولايات المتحدة الاميركية مقابل ٢٥١٤ سيارة، اي بارتفاع نسبته ١٦٠,٣٤٪.

وارتفاع حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الاولى

وانعكس ايجابا ارتفاع مجموع السيارات المستوردة على حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الاولى خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠١٥ حيث بلغت ٧١٣٢٥ سيارة اي ما نسبته ٨٢,٥٠٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٨٦٤٥٦ سيارة مقابل ٥٨١٢٠ سيارة حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست نفسها في الفترة ذاتها من ٢٠١٤ اي ما نسبته ٨٢,٦٣٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٧٠٣٣٧ سيارة اي بزيادة نسبتها ٢٢,٧٢٪.

وارتفاع عدد السيارات الجديدة المستوردة

وارتفع ايضا عدد السيارات الجديدة المستوردة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٥ فبلغ ٤٥٩٩١ سيارة مقابل ٤٣٥٢٢ سيارة للفترة نفسها من العام ٢٠١٤ اي بزيادة قدرها ٢٤٦٩ سيارة ونسبتها ٥,٦٧٪.

وزيادة بعدد السيارات الجديدة المباعة

كما بلغ عدد السيارات الجديدة المباعة ٣٨٠٣٧ سيارة سياحية وتجارية مقابل ٣٦٦٤٨ سيارة اي بتحسن قدره ١٣٨٩ سيارة ونسبته ٣,٧٩٪.

شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الاكبر بتداول السيارات

واظهرت الاحصاءات ان مرفأ بيروت شهد تداول العدد الاكبر بالسيارات في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٥ حيث بلغ ١١١٧٨ سيارة، بينما احتل شهر آذار (مارس) المرتبة الاولى خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١٤ حيث تعامل مرفأ بيروت مع ٩١١٥ سيارة.■

جدول مقارنة بالمراتب الثماني الاولى لاستيراد السيارات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠١٤ و٢٠١٥

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
الوكالة البحرية	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥
1- HENRY HEALD & CO	١٢٦٧	١٤٨٨	٤٩٨	١٠٩٢	١٤٣٣	١٦٦٦	٦٩٧	٢٥٤٣	١٤٧٥	١٢٤٩	٨٥٠	١٥٨٧
2- LEVANT SHIPPING	١٥٦٤	٨٦٥	٦٤٢	١٢٩٦	١١٢٢	٨٨٧	١١١١	٢٠٨١	١١٦٠	١٢٠٤	١٢٩٠	١٨٥٤
3- WILHELMSEN AGENCIES	١٩٨٢	١٤٣٧	١٢٦١	١٠٧٤	١٣١٢	٢٥٨	٨٨٥	١٣٣١	٤٥٢	٨٦٣	١١٤٤	١٠٦٧
4- NICOLAS ABOURJEILY	٨٥٦	٢٤١	٢٣٧	٨٢٨	٦٠٨	٥٩٥	٦٦١	٧٨٥	١٧٦	١٤٠٨	٦٢٤	٤٦٦
5- AL BADER SHIPPING	٣١٥	٤٧٨	٤٩١	٥٦٣	٣٩٩	١١٧٦	٥٩٧	٦٧٨	٦٤٢	٤٠٠	٤٩١	١٠٠٠
6- MSC (LEBANON)	٩٢	٣٣٤	٧٢	٩٤	٨٧	٣٨٢	٢٥٣	٧٦٥	١٩٦	٦٠٠	١٤٥	٩٠٥
7- METZ GROUP	–	٤	–	٢٥	–	٤	–	٣٤	١٧٢	٢٨٩	–	٥٩٩
8- MEDCONRO GROUP	٢٥٦	٣٦٨	٩٩	٣٥١	١٧٩	٢١٢	٤٩٨	٣٦٩	٣٢١	٣٤٩	٥٣	–

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
الوكالة البحرية	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٥	
1- HENRY HEALD & CO	١٥٩٥	١٥٠٨	٩٤٩	١٨٧٧	١١٨٤	١٣٧٦	١٥٩٥	٢٢٣٠	٢٧٤	١٧٠٤	١١٨١٧	١٨٣٢٠	+٦٥٠٣
2- LEVANT SHIPPING	١٧٢٩	٢٠٥٣	١٥٧٩	١٨٧٦	١١٤٤	١٢١٥	٦٨١	٢٦٨٧	٢٥٨٠	٢٠٨٧	١٤٦٠٢	١٨١٠٥	+٣٥٠٣
3- WILHELMSEN AGENCIES	١٣٤٢	–	١٣٢٧	١٦٣٤	١٧٧٥	١٠٠٦	١٧١٠	٧٨٢	٦١١	١٤٥٨	١٣٨٠١	١٠٩١٠	–٢٨٩١
4- NICOLAS ABOURJEILY	٥٢١	١٤٨٢	٥٠٢	٤٢٢	٢٢٢	١٣٤٦	٧٣٠	٤٧٨	٤٥٣	١١١٣	٥٥٩٠	٩١٦٤	+٣٥٧٤
5- AL BADER SHIPPING	٣٧٥	١١٢٨	٣٣٢	٦٦٤	٣٧٤	٦٣٧	٤٢٤	٨٤٥	٣٧٠	٧١٢	٤٨١٠	٨٢٨١	+٣٤٧١
6- MSC (LEBANON)	١٠٨	٧٧٧	٢٠١	٩٥٧	٥٠٢	٤٥٣	٣١٢	٦٤٧	٥٤٦	٦٣١	٢٥١٤	٦٥٤٥	+٤٠٣١
7- METZ GROUP	١٣٦	–	–	٥٤٦	–	٥٠٩	٩٤	٥٧٩	–	١٠٣٠	٤٠٢	٣٦١٩	+٣٢١٧
8- MEDCONRO GROUP	٢٩٢	١٦٦	١٤٩	–	١٢٣	٢٨٨	–	–	٣٢٠	٤٢٤	٢٢٩٠	٢٥٢٧	+٢٣٧
المجموع العام للسيارات المستوردة											٥٥٨٢٦ سيارة	٧٧٤٧١ سيارة	+٢١٦٤٥ سيارة

مقارنة بحركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال ١١ شهراً

الشهر	العام ٢٠١٤	العام ٢٠١٣	+/-
كانون الثاني	٩٠٩٢	٦٥٨٣	–٢٥٠٩
شباط	٥٩٢١	٧٢٩٦	+١٣٧٥
آذار	٩١١٥	٦٩٦٤	–٢١٥١
نيسان	٧٢٥٩	١٠٢٩٠	+٣٠٣١
ايار	٦٨٤٠	٨٧٠٩	+١٨٦٩
حزيران	٦٣٦٣	٩٥٦٦	+٣٢٠٣
تموز	٨٢٥٦	٩٤٠٥	+١١٤٩
آب	٧٠٥١	١٠٠٨٨	+٣٠٣٧
ايلول	٧٤٠٦	٨٩١٠	+١٥٠٤
تشرين الاول	٧٧٣٢	١٠٧٤٤	+٣٠١٢
تشرين الثاني	٧٠٩٥	١١١٧٨	+٤٠٨٣
المجموع العام	٨٢,١٣٠	٩٩,٧٣٣	+١٧,٦٠٣ سيارة

السيارات الجديدة المباعة خلال الأشهر الـ ١١ الاولى

الشهر	العام ٢٠١٤	العام ٢٠١٥	+/-
كانون الثاني	٢٥٥١	٢٥٦١	+١٠
شباط	٢٣٧٩	٢٠١٦	–٣٦٣
آذار	٢٨٦٦	٢٩٦٥	+٩٩
نيسان	٣٧٠٨	٣٨٧٧	+١٦٩
ايار	٣٩٤٤	٣٦٧٤	–٢٧٠
حزيران	٢٩٤٠	٢٩٥٤	+١٤
تموز	٣٥١٤	٥٢٧٣	+١٧٥٩
آب	٣٦٤٠	٣٥٨١	–٥٩
ايلول	١٠٥٩	١٩١٠	+٨٥١
تشرين الاول	٤٥٦٨	٥١٩١	+٦٢٣
تشرين الثاني	٥٤٧٩	٤٠٣٥	–١٤٤٤
المجموع العام	٣٦,٦٤٨ سيارة سياحية وتجارية	٣٨,٠٣٧ سيارة سياحية وتجارية	+١٣٨٩ سيارة سياحية وتجارية

جدول مقارنة بحركة السيارات المستوردة عبر مرفأ بيروت خلال ١١ شهراً

الشهر	العام ٢٠١٤	العام ٢٠١٥	+/-
كانون الثاني	٧٦٤٤	٥٧١٩	–١٩٢٥
شباط	٥٢٨٧	٥٧٦٣	+٤٧٦
آذار	٧٢٤٢	٥٩٤٢	–١٣٠٠
نيسان	٦٢٤٥	٩٣٩١	+٣١٤٦
ايار	٥٧٦٣	٧٣٧٠	+١٦٠٧
حزيران	٥٣٩٣	٨٢٠٧	+٢٨١٤
تموز	٧١٥٨	٨٢٧٨	+١١٢٠
آب	٦٠٦٢	٨٨٧٢	+٢٨١٠
ايلول	٦٣٨٨	٧٣٠٥	+٩١٧
تشرين الاول	٦٧٧٥	٩٣٢٨	+٢٥٥٣
تشرين الثاني	٦١٠٥	١٠٢٨١	+٤١٧٦
المجموع العام	٧٠,٠٦٢	٨٦,٤٥٦	+١٦,٣٩٤

جدول مقارنة بالسيارات المعاد تصديرها بحرا في مرفأ بيروت خلال ١١ شهرا

الشهر	العام ٢٠١٤	العام ٢٠١٥	+/-
كانون الثاني	١٤٤٨	٨٦٤	–٥٨٤
شباط	٦٣٤	١٥٣٣	+٨٩٩
آذار	١٨٧٣	١٠٢٢	–٨٥١
نيسان	١٠١٤	٨٩٩	–١١٥
ايار	١٠٧٧	١٣٣٩	+٢٦٢
حزيران	٩٧٠	١٣٥٩	+٣٨٩
تموز	١٠٩٨	١١٢٧	+٢٩
آب	٩٨٩	١٢١٦	+٢٢٧
ايلول	١٠١٨	١٦٠٥	+٥٨٧
تشرين الاول	٩٥٧	١٤١٦	+٤٥٩
تشرين الثاني	٩٩٠	٨٩٧	–٩٣
المجموع العام	١٢,٠٦٨	١٣,٢٧٧	+١,٢٠٩

لبنان استورد بـ ١٤٦٨٩ مليون دولار وصدّر بـ ٢٤٩٤ مليون دولار وتراجع عجز الميزان التجاري الى ١٢١٩٥ مليون دولار

اظهرت احصاءات الجمارك اللبنانية ان القيمة الاجمالية لفاتورتي الاستيراد والتصدير في الاشهر العشرة الاولى من ٢٠١٥ جاءت ادنى مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٤، كما بينت ان فاتورة الاستيراد سجلت انخفاضا كبيرا ما ادى الى تراجع عجز الميزان التجاري.

فقد بلغ مجموع فاتورتي الاستيراد والتصدير ١٧١٨٣ مليون دولار مقابل ٢٠٢٤٤ مليون دولار للاشهر العشرة الاولى ذاتها من العام ٢٠١٤ اي بانخفاض قدره ٣٠٦١ مليون دولار ونسبته ١٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٧١٨٣ مليون دولار خلال الاشهر العشرة الاولى من العام ٢٠١٥ كالآتي:

فاتورة الاستيراد: بلغت قيمتها ١٤٦٨٩ مليون دولار مقابل ١٧٤٥٢ مليون دولار، اي بانخفاض قدره ٢٧٦٣ مليون دولار ونسبته ١٦٪.

فاتورة التصدير: بلغت ٢٤٩٤ مليون دولار مقابل ٢٧٩٢ مليون دولار، اي بتراجع قدره ٢٩٨ مليون دولار ونسبته ١١٪. وادى التراجع الملموس بقيمة فاتورة الاستيراد خلال الاشهر العشرة الاولى من العام ٢٠١٥ الى انخفاض عجز الميزان التجاري الى ١٢١٩٥ مليون دولار مقابل ١٤٦٦٠ مليون دولار خلال الفترة عينها من العام ٢٠١٤ اي بتراجع كبير نسبته ١٧٪.

الصين الاولى بالتصدير الى لبنان

من ناحية اخرى بينت حركة التصدير الى لبنان خلال الاشهر العشرة الاولى من العام ٢٠١٥ ان الصين ما تزال تتربع على المرتبة الاولى بتصديرها بـ ١٧٦٩ مليون دولار مقابل ٢١٠٣ ملايين دولار في الاشهر نفسها من العام ٢٠١٤ اي بانخفاض ملموس قدره ٣٣٤ مليون دولار ونسبته ١٦٪.

– وحافظت ايطاليا على المرتبة الثانية بتصديرها بـ ١٠٨٨ مليون دولار مقابل ١٤٢٩ مليون دولار، اي بتراجع ملموس قدره ٣٤١ مليون دولار ونسبته ٢٤٪.

– كما راوحت المانيا مكانها في المرتبة الثالثة بـ ٩٩٣ مليون دولار مقابل ١٠٣٦ مليون دولار اي بانخفاض صغير قدره ٤٣ مليون دولار ونسبته ٤٪.

– وتقدمت فرنسا من المرتبة الخامسة الى الرابعة بـ ٨٩٥ مليون دولار مقابل ١١٣٥ مليون دولار، اي بتراجع كبير قدره ٢٤٠ مليون دولار ونسبته ٢١٪.

– بينما تراجعت الولايات المتحدة الاميركية من المرتبة الرابعة الى الخامسة بـ ٨٤٣ مليون دولار مقابل ١٠٥٣ مليون دولار، اي بانخفاض نسبته ٢٠٪.

والسعودية ما تزال الاولى بالاستيراد من لبنان

واظهرت الاحصاءات ايضا ان السعودية ظلت متربعة على المرتبة الاولى بالاستيراد من لبنان خلال الاشهر العشرة الاولى من العام ٢٠١٥ فقد استوردت بـ ٣٠١ مليون دولار مقابل ٣١٨ مليون دولار في الفترة نفسها من العام ٢٠١٤، اي بتراجع صغير قدره ٢٧ مليون دولار ونسبته ٥٪.

– بينما تقدمت الامارات العربية المتحدة من المرتبة الثالثة الى الثانية بـ ٢٦٤ مليون دولار مقابل ٢٧٠ مليون دولار اي بانخفاض صغير نسبته ٢٪.

– كما تقدم العراق من المرتبة الرابعة الى الثالثة بـ ١٨٨ مليون دولار مقابل ٢١١ مليون دولار، اي بتراجع كبير قدره ٢٣ مليون دولار ونسبته ١١٪.

– وانتقلت سوريا من المرتبة الخامسة الى الرابعة بـ ١٧٧ مليون دولار مقابل ٢٠٠ مليون دولار، اي بانخفاض ملموس قدره ٢٣ مليون دولار ونسبته ١٢٪.

مرفأ بيروت البوابة الاولى بالاستيراد الى لبنان

من جهة ثانية، بينت احصاءات الجمارك اللبنانية ان مرفأ بيروت هو البوابة الاولى للاستيراد الى لبنان فقد بلغت القيمة الاجمالية للبضائع المستوردة عبره ١٠٤٤٦ مليون دولار خلال الاشهر العشرة الاولى من ٢٠١٥ اي ما نسبته ٧١٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد عبر كافة المرافئ والبوابات الجمركية والبالغة ١٤٦٨٩ مليون دولار، مقابل ١٢٧٨٨ مليون دولار قيمة البضائع المستوردة عبر مرفأ بيروت خلال الفترة عينها من ٢٠١٤، اي ما نسبته ٧٣٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد والبالغة ١٧٤٥٢ مليون دولار، اي بتراجع نسبته ١٨٪.

– وحافظ مطار رفيق الحريري الدولي على المرتبة الثانية حيث بلغت قيمة البضائع المستوردة عبره ٢٨٥٥ مليون دولار اي ما نسبته ١٩٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد مقابل ٢٩٨٦ مليون دولار قيمة البضائع المستوردة عبر مطار رفيق الحريري اي ما نسبته ١٧٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد، اي بانخفاض صغير قدره ١٣١ مليون دولار ونسبته ٤٪.

– واحتل مرفأ طرابلس المرتبة الثالثة حيث بلغت قيمة البضائع المستوردة عبره ٨٣٢ مليون دولار اي ما نسبته ٦٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد، مقابل ٩٢٠ مليون دولار اي ما نسبته ٥٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة الاستيراد، اي بانخفاض معتدل قدره ٨٨ مليون دولار ونسبته ١٠٪.

ومرفأ بيروت البوابة الاولى بالتصدير من لبنان ايضا

كما ظل مرفأ بيروت يحتل المرتبة الاولى على صعيد التصدير من لبنان خلال الاشهر العشرة الاولى من العام ٢٠١٥ فقد بلغت قيمة البضائع اللبنانية المصدرة عبره ١٢٦٩ مليون دولار اي ما نسبته ٥١٪ من القيمة الاجمالية للبضائع اللبنانية المصدرة عبر كافة المرافئ والبوابات البالغة ٢٤٩٤ مليون دولار، مقابل ١١٨٩ مليون دولار قيمة البضائع اللبنانية المصدرة عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر العشرة الاولى ذاتها من العام ٢٠١٤ أي ما نسبته ٤٣٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير البالغة ٢٧٩٢ مليون دولار، اي بارتفاع نسبته ٧٪.

– واحتفظ مطار رفيق الحريري الدولي بالمرتبة الثانية حيث بلغت قيمة البضائع المصدرة عبره ٦٩٠ مليون دولار اي ما نسبته ٢٨٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير في مقابل ٨٠٢ مليون دولار اي ما نسبته ٢٩٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير اي بتراجع ملموس قدره ١١٢ مليون دولار ونسبته ١٤٪.

– وتقدم مرفأ طرابلس من المرتبة الرابعة الى الثالثة مكان بوابة المصنع البرية، اذ بلغت قيمة البضائع اللبنانية المصدرة عبره ٢٢٢ مليون دولار اي ما نسبته ٩٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير، مقابل ١٧٧ مليون دولار اي ما نسبته ٦٪ من القيمة الاجمالية لفاتورة التصدير، اي بارتفاع جيد قدره ٤٥ مليون دولار ونسبته ٢٥٪. ■

Summary of Lebanese International trade exchange
October 2015 compared with the same period of 2014

Subjects	1st 10 months 2015 (USD) (million)	1st 10 months 2014 (USD) (million)	+/- (USD) (million)	+/-%
Total imports (million)	14689	17452	-2763	-16%
Total exports (million)	2494	2792	-298	-11%
Trade deficit (million)	12195	14660	-2465	-17%

Top 10 Exporting Countries to Lebanon in 1st 10 months of 2015

Countryh	1st 10 months 2015 (million) (USD)	1st 10 months 2014 (million) (USD)	+/- million USD	+/- %
1- CHINA	1769	2103	-334	-16%
2- ITALY	1088	1429	-341	-24%
3- GERMANY	993	1036	-43	-4%
4- FRANCE	895	1135	-240	-21%
5- USA	843	1053	-210	-20%
6- RUSSIAN FEDERATION	731	722	+9	+1%
7- GREECE	650	643	+7	+1%
8- TURKEY	541	575	-34	-6%
9- UNITED KINGDOM	437	439	-2	-1%
10- EGYPT	389	444	-55	-12%
TOTAL GENERAL (USD) (MILLION)	**8336**	**8579**	**-1243**	**-13%**

Top 10 Importing Countries from Lebanon in 1st 10 months of 2015

Countryh	1st 10 months 2015 (million) (USD)	1st 10 months 2014 (million) (USD)	+/- million USD	+/- %
1- SAUDI ARABIA	301	318	-17	-5%
2- UAE	264	270	-6	-2%
3- IRAQ	188	211	-23	-11%
4- SYRIA	177	200	-23	-12%
5- SOUTH AFRICA	169	280	-111	-40%
6- JORDAN	94	107	-13	-12%
7- EGYPT	77	64	+13	+20%
8- QATAR	68	79	-11	-14%
9- TURKEY	63	130	-67	-52%
10- SWITZERLAND	58	71	-13	-18%
TOTAL GENERAL (USD) (MILLION)	**1499**	**1730**	**-271**	**-16%**

FIRST CLASS DELIVERY FOR LEBANON`S BEST

CMA CGM is strengthening its presence in Lebanon by providing Fruit and Export solutions with dedicated new routes to the Arabian Gulf, the Red Sea and the Indian sub-continent. These new services prove once again CMA CGM's commitment to Lebanon and its trade.

CMA CGM



www.cma-cgm.com

روجيه نسناس (رئيس المجلس الاقتصادي والاجتماعي - لبنان):

حملنا الاوروبيين على الاهتمام بإيجاد الحلول لقضية اللاجئين ومستقبلهم



بعد ان تقرأ حديث السيد روجيه نسناس رئيس المجلس الاقتصادي والاجتماعي في لبنان (بالاستمرارية) سوف تتساءل كيف سمحت الحكومات المتعاقبة منذ ١٣ عاما وهو تاريخ انتهاء ولاية رئيس المجلس الاقتصادي والاجتماعي، ان يبقى هذا الانسان الوطني الصامد رئيسا بـ «الاستمرارية»، فلا يصار الى تثبيته رئيسا والى تعيين هيئته العامة وفقا للاصول. ففي حديثه وما حققه ويحققه من انجازات على الصعيد الدولي لمصلحة القطاعين الاقتصادي والاجتماعي في لبنان يؤكد مدى الحاجة الى المجلس بوضع قانوني فاعل.

وللمرة الأولى لا يتجاهل نسناس القول بأنه مقابل رئاسته للمجلس لا يتقاضى راتبا او بدل اتعاب وانه يتحمل شخصيا كل المصاريف على السفر واعداد الدراسات وغيرها ويقول انه تحمل كل هذه النفقات طيلة سنوات وسيواصل تحملها للحفاظ على بقاء اسم المجلس داخل المنتديات الدولية.

الى نشاط روجيه في المجلس الوطني له نشاطه الاجتماعي الانساني حيث يرأس الجمعية الخيرية للروم الكاثوليك ويقدم كل المساعدات الاستشفائية والدوائية والمساعدات النقدية للمسنين، ويتابع مشروع دار المسنين (في الاشرفية) .

■ مرّ عام على حديثنا الاخير معكم، ذكرتم فيه ما قمتم به من نشاطات خلال العام ٢٠١٤، فما هي اهم نشاطاتكم في العام ٢٠١٥؟

– مر العام ٢٠١٥ على عجل وكان صعبا من النواحي الاجتماعية والاقتصادية والامنية وجميعنا اليوم نعاني رواسبه، لكن لله الحمد فاللبناني صامد ويحاول قدر استطاعته تجاوز المحن برغم تفاقمها وتجاوزها لطاقته. اما بخصوص المجلس الاقتصادي الاجتماعي فلن اكرر القول دائما انه لم يتم تعيين هيئته العامة وانني اتابع مسيرته منذ اكثر من عشر سنوات بحكم الاستمرارية، ودائما أُسأل لماذا تتكبدون عناء المتابعة فيكون جوابي دائما لانني مؤمن بالمجلس، فأنا الى كوني رجل اعمال فرد في المجتمع المدني ومناضل واشدد على هذه الكلمة لانني اناضل لاجل وطني ولدور رائد للمجتمع المدني وللقطاع الخاص فيه، كما انني مؤمن بأن الوطن لن يتطور الا بحوار اجتماعي اقتصادي بين فئات المجتمع والدولة، فعلى الدولة ان تحاور اصحاب الخبرة الذين عانوا ازمات ومشكلات وأعدوا لها اقتراحات ومعالجات علمية، وهؤلاء يمثلون المجلس الاقتصادي والاجتماعي. لقد تمنى علي المسؤولون منذ سنوات البقاء في قيادة هذا المجلس لانهم غير قادرين على تسمية هيئة عامة بفعل التجاذبات السياسية وهكذا بقيت اسيّر اعماله ريثما تسمح الاوضاع بتعيين هيئة عامة، وحاليا انا مستمر في مهامي على رأس المجلس واتحمل مسؤولياتي ولن اتخلى عن القيام بواجباتي، خصوصا ان عملي طوعي بحيث لا اتقاضى راتبا او بدل اتعاب واتحمل كل مصاريفي الشخصية على السفر وإعداد الدراسات وغيرها، بغياب هيئة عامة تعطي رأيها وتبت مصاريف المجلس.

هذا وقد سعيت دائما للحفاظ على بقاء اسم المجلس داخل المنتديات الدولية، وان يكون لبنان رائدا، خصوصا ان ممارستي وادائي بكل تواضع كان لهما الدور المميز في اجتماعات المجالس الاقتصادية الدولية والمتوسطية العربية.

اما النقطة الثانية التي طرحناها في مؤتمر المجالس الاقتصادية المتوسطية الذي عقد في مرسيليا، ومن ثم في بروكسل فكانت قضية اللاجئين ومستقبلهم وكيفية العمل لمساعدتهم، وتأقلمهم في الدول المضيفة. وقد اهتم الاوروبيون بهذه المسألة وهم يحاولون بشتى الطرق ايجاد الحلول لها. وقد ترأست ورشة عمل بهذا الخصوص وطرحت الموضوع مع مجالس عدة وحفزت المؤتمرين على التفكير بإيجاد مجلس لمنطقة البحر المتوسط. وفي اجتماع تم في مرسيليا مؤخرا رُحب بمشروع انشاء مجلس اجتماعي واقتصادي من اجل المتوسط وذلك لكي ينقل نظرة ودراسات المجتمع المدني لسياسيي تلك الدول والمتضمنة طلبا بايجاد فرص عمل لمساعدة بلدان الجنوب اي بلداننا، وان يساهموا في وقف النزوح واللجوء الى بلدانهم، باعتبارها الطريقة الوحيدة لحل مشكلة النازحين. وفي آخر اجتماع تم في بروكسل احيط الرئيس **تمام سلام** علما بقرار صادر وبالاجماع عن كل المجالس لدعم لبنان معنويا وامنيا وماديا كما دُعِمت تركيا قبل فترة بمنحها هبة بقيمة ثلاثة مليارات دولار.

هذا ما نحاول السعي اليه باطلاعهم على ان المجتمع المدني محصن في لبنان وله كلمته في كل دول العالم والفضل في ذلك والشكر للمغتربين الذين يشكلون حافزا اساسيا لانطلاق الاقتصاد الاجتماعي في لبنان. من هنا ضرورة تفعيل علاقتنا بهم.

اما على الصعيد الداخلي سعيت لتحقيق بعض الانجازات في مقدمها المبادرة مع فريق من الخبراء لوضع نظرة اقتصادية اجتماعية حديثة للنهوض بلبنان، لقد قمنا بأول دراسة عام ٢٠٠٧ بهذا الشأن وسننظم ورش عمل في المجلس لكي نفعّل الحوار ونقدم مقترحات عملية وعلمية للدولة، آملين ان تسمح لنا الحال السياسية والامنية الانطلاق بالوطن نظرا لوضعه الاقتصادي والاجتماعي الصعب.

■ ما هي نظرتكم الى الوضع الاقتصادي والاجتماعي في لبنان، وكيف يمكن ان تعالج مشكلات الناس الاقتصادية السيئة جدا، وهل لكم دور في ايجاد الحلول لهذه المشاكل؟

– لطالما شددت على توافر المناخ الاستثماري والسلم الاجتماعي المتوازن مع النمو الاقتصادي والعطاءات الاجتماعية، اقول للشباب اللبناني الا ييأس ويترك بلده، فلقد عشنا في الماضي مآسي الحرب اللبنانية واستطعنا الصمود وابقينا مؤسساتنا موجودة محصنة. صحيح اننا نمر اليوم بظروف استثنائية لكن علينا مواجهتها والصمود، نأمل ان تحل مشكلات لبنان السياسية والامنية، وان نلمس حلولا على المديين القصير والطويل في المجال الاقتصادي لكي يعاود البلد انطلاقته، ولست متخوفا طالما في لبنان قطاع خاص ناشط وحيوي وطالما ان اللبنانيين ومن كل الطبقات متمسكون بوطنهم.

تثقيف وتعليم الاجيال الصاعدة

■ المعروف عنكم دوركم الرائد اجتماعيا، ما هي آخر مشاريعكم؟

– نشاطي في المجال الاجتماعي سمح لي بالتعرف على المجتمع المدني الصامد وعلى المؤسسات غير الحكومية والجمعيات الانسانية العاملة بكل جدارة وصمت لمساعدة المعوزين والمحتاجين. وبصفة كوني رئيسا للجمعية الخيرية للروم الكاثوليك اتابع اعمالها في المستوصف الذي يعنى بالمسنين ويقدم لهم الفحوصات المجانية والدواء الى جانب المساعدات الاجتماعية. كما واتابع مشروع دار المسنين الواقع بالقرب من مستشفى اوتيل ديو في الاشرفية بحيث انجزنا هيكلية البناء وسنبدأ قريبا بتجهيزه على ان يكون جاهزا لاستقبال ضيوفه المسنين منتصف سنة ٢٠١٧، ويضم ١٦٧ سريرا وسيقدم المساعدة للمسنين والمرضى الذين يحتاجون لفترة نقاهة. كما وللشباب حصة كبيرة من مشاريع الجمعية التي نركز من خلالها على التعليم، اذ لدي اقتناع تام بأن الخطة الاجتماعية الاقتصادية الى جانب الرؤية السياسية والاجتماعية يجب ان تترافق مع التربية الجيدة وتثقيف وتعليم الاجيال الصاعدة ورفدهم بالركائز والاساسيات لانطلاقهم في بناء الوطن. ■



Turn your insurance policy into a work of art.

We fully understand the many complex and delicate issues involved in shipping, handling, storing and exhibiting fine art and collectables. We have in the past two decades arranged for the insurance of objects in every active area of collecting for some of the leading galleries and individual collectors in the Mideast. Because we understand the risks involved, we can secure a fit to measure policy in the London market for each situation. Our practice provides expertise, responsiveness and absolute confidentiality. For more details, please contact us.

cape-ins.com

Property and Casualty · Motor · Medical · Liability · Engineering
Political and Financial Risks · Transactional Risks · Marine · Aviation · Life

cape

CAPE Sal authorized and regulated by the Ministry of Economy and Trade Licence No. 113 © 2008

دعا الدولة الى الكف عن دفع الأموال على قطاع الكهرباء دون طائل أو جدوى

رئيس شركة كهرباء زحلة المهندس أسعد نكد يطلق صرخة من القلب لكل المسؤولين: دعوا القطاع الخاص ينتج الكهرباء وراقبوه



كلمة قالها رئيس مجلس ادارة شركة كهرباء زحلة المهندس أسعد نكد، الذي وعد بإعطاء مدينة زحلة و١٧ بلدة في نطاقها الجغرافي كهرباء ٢٤ / ٢٤ ووفى بوعده نتيجة تصميمه وإصراره ومطالبته منذ سنة ٢٠٠٥ حتى اليوم على أن تأخذ شركة كهرباء زحلة من الدولة امتياز إنتاج الكهرباء وتوزيعها في زحلة وجوارها، ونتيجة حسن ادارته ومتابعته للمشروع حتى النهاية، حيث أصبحت هذه المنطقة تنعم بكهرباء ٢٤ / ٢٤ بدلاً من الإعتماد على مولدات الكهرباء ذات الكلفة المرتفعة، وخطوة شركة كهرباء زحلة بإدارة المهندس أسعد نكد الناجحة ستكون الإنطلاقة لخطوات أخرى للقطاع الخاص في مناطق لبنانية أخرى مثل البقاع الغربي والدكوانة وطرابلس وغيرها.

■ أستاذ أسعد، شركة كهرباء زحلة تتمرد على الظلمة، والكهرباء تبصر النور، ومشروع نكد من الحلم إلى التطبيق. هل تحقق حلم أسعد نكد كاملاً أم هناك تكملة لما قد بدأت به؟

– صحيح أن هذا حلم، وأنا أعتبره ليس حلمي فقط بل هو حلم البقاعيين لأن هذه المعركة لم أخضها وحدي بل مع الناس والمجتمع المدني والفقراء، فالناس كانوا يريدون الكهرباء، وتلدغهم فاتورة المولد. والناس هم الذين أوصلوني إلى أن أحقق حلمي وحلم كل الناس. وأتمنى أن يتحقق هذا الحلم في كل لبنان. وفي الحياة كل إنسان لديه هدف. وأنا منذ تسلمت شركة كهرباء زحلة كان هدفي الإنارة ٢٤/٢٤ وأنت تعرف وتتابعني منذ ١٠ سنوات تقريباً، وفي كل مناسبة كنا نقول نريد أن نعطي كهرباء ٢٤/٢٤ ساعة، وحضرتك كنت تأتي إلي قبل عيد الميلاد أو أي مناسبة، وتأخذ مني حديثاً للمجلة، وتقول لي: إن شاء الله السنة القادمة، فأقول: إن شاء الله السنة القادمة، ومن سنة إلى أخرى كان يقول لك الكثير من الناس هل سيحقق هذا الشخص كلامه، وهل لديه مشروع جدي وليس كاذباً؟ ومن سيرد عليه؟ ولماذا يستمر في هذا المشروع وهو يعرف أنهم لن يسمحوا له بأن ينفذ ولن يقدر هو أن ينفذه؟ والآن رأيت كيف مررنا بمرحلة صعبة جداً، من حيث التهديدات للعائلة وغيرها إلى أن وصلنا إلى تحقيق هذا المشروع. وهذه مسألة طبيعية جداً بعكس ما يقول الكثير من الناس، وغير الطبيعي أن لا يكون للبنان كهرباء. ولنتكلم عن دول الجوار، فحولنا حرب ودمار ومعارك ورغم ذلك توجد في هذه البلدان كهرباء. وفي سوريا كهرباء وهي جارتنا، وتستطيع سوريا أن تعطي لبنان أكثر من ٤٠٠ ميغاوات، وأخذنا في السنة الماضية وقبلها كهرباء منها، وتقدر ان تعطي حالياً، وفي العراق توجد كهرباء، وفي فلسطين كهرباء وفي تركيا كهرباء، ففي كل دول الجوار كهرباء إلا لبنان يفتقر إلى الكهرباء، وبدلاً من أن يتحسن الوضع نرى أن وضع الكهرباء يتراجع إلى الوراء. وكما نعرف أن الكهرباء أساس كل شيء، فلا تستطيع أن تعيش بدون كهرباء لأن إنقطاع الكهرباء يوقف المياه والهاتف والمدارس وكل شيء، فهي أساس الحياة.

إصلاح قطاع الكهرباء

■ هل باتت شركة كهرباء زحلة رأس الحربة في إنطلاق عجلة إصلاح قطاع الكهرباء لتنسحب على غيرها من المناطق بعد إعلان الرئيس ميقاتي تأسيس شركة «نور الفيحاء» لتأمين الطاقة لمدينة طرابلس ٢٤ / ٢٤؟

– لا أستطيع أن اقول إني سأصلح قطاع الكهرباء، فهنالك سياسيون، وأنا لست رجل سياسة ولا أتعاطى السياسة. وشركة كهرباء زحلة تملك الشبكة لديها. وكل الإنشاءات أنجزتها شركة كهرباء زحلة وموجودة منذ سنة ١٩٢٣، والجباية لدينا ١٠٠٪ تقريباً، وليس لدينا ناس يدفعون وناس لا يدفعون، وفي الأساس، كنا ننتج ونوزع، ولما أخذنا أول دفتر شروط الإمتياز في سنة ١٩٢٣، كان أساس الدفتر هو انتاج وتوزيع الكهرباء، ونحن موجودون منذ ٤٠ سنة قبل أن تؤسس «كهرباء لبنان» في سنة ١٩٦٤، يعني نحن في سنة ١٩٢٧ أعطينا أول اشتراك. بينما «كهرباء لبنان» تأسست بصورة قانونية في سنة ١٩٦٤، ونحن أنتجنا في الماضي ورجعنا ننتج كما كنا في الماضي، وكل الأفكار لحل أزمة الكهرباء، أنا معها، وأقول أكثر من ذلك: نحن في وضع إستثنائي. وعلى السياسيين أن يأخذوا قراراتهم المصيرية والإستثنائية مع مؤسسة كهرباء لبنان ووزارة الطاقة ليسمحوا، على الأقل، لسنتين أو ثلاث سنوات، للناس كي ينتجوا كهرباء ويمكنهم أن ينتجوا كهرباء مثلنا على الفيول أو المازوت أو الطاقة الشمسية أو الطاقة الهوائية، ولكن يجب إتخاذ قرارات مصيرية أولاً، وقد لا تكون قانونية بالمعنى القانوني، لماذا؟ لأنه، اليوم، توجد مؤسسة كهرباء لبنان، وتوجد مولدات. فالمولدات موجودة لأنه لا توجد كهرباء. ولا نستطيع أن نضع الحق على المولدات وحدها، فالمولدات موجودة لأنه لا توجد كهرباء ٢٤/٢٤، والكهرباء تنقطع أكثر وأكثر، والمولد يمشي أكثر وأكثر، وفاتورة «كهرباء لبنان» تتضاعف أكثر وأكثر، وفاتورة المولدات تزيد أكثر وأكثر. وإذا استمررنا هكذا، بعد سنة، قد لا تكون هنالك كهرباء للدولة، ولا يبقى في وجه المواطن إلا مولدات الأحياء. وهذه مشكلة، ولذلك يجب إيجاد طريقة بالتفاهم مع مؤسسة كهرباء لبنان ووزارة الطاقة لإيجاد إنتاج وتشجيع الإنتاج بمراقبة الهيئة الناظمة أو وزارة الطاقة. ولا نستطيع أن نقول دائماً ننتظر قانوناً، لأن الشعب لا يستطيع أن ينتظر قانوناً ويبقى دون كهرباء. وأنا لا أقول يجب خصخصة كهرباء لبنان، ولكنني أقول يوجد عجز كبير في الإنتاج حوالى ١٥٠٠ ميغاوات أو ٢٠٠٠ ميغاوات. وهذا العجز يجب سده. والدولة، اليوم، لا تستطيع أن تسده، والدولة تاجر فاشل وأظهرت السنوات الماضية كل ما حصل، لذلك أقول: يجب أن تشجع الشركات الخاصة بموافقة الدولة وخاصة وزارة الطاقة مع مؤسسة كهرباء لبنان ويكون انتاج، وفق نظام B.O.T وإنشاء معمل للإنتاج على ١٠ سنوات إلى ١٥ سنة. وهذا المعمل يعود مجاناً للدولة أو لكهرباء لبنان. ويجب عمل كل شيء ولا نستطيع أن نستمر هكذا. ولا يمكننا أن نقول لا توجد كهرباء ولا قوانين بل توجد مولدات، ولا يوجد بلد في العالم يمشي على المولدات، ولا يمكن ان تسيّر بلداً بطاقة ١٢٥٠ ميغاوات على المولدات الخاصة. وإذا كان الوضع هكذا فليشرعوا المولدات. ولا نستطيع أن نبقى نقول: نقبل المولدات لأننا لا نقدر على ان ننتج، وفي الآخر، المواطن هو الذي يدفع الفاتورة الثقيلة....

■ ... نحن نعرف أن وزارة الطاقة استأجرت باخرتين لتوليد الطاقة الكهربائية لفترة مؤقتة ريثما ينجز بناء معملين لتوليد أكثر من ٧٠٠ ميغاوات لتغطية جزء من العجز. أين أصبح مشروع إنجاز المعملين؟ وما هو دور هاتين الباخرتين؟

– .... المؤقت كان الباخرتين، وأصبح دائماً لأنه لم تنجز المشاريع الأخرى في وقتها وخاصة المعملين. فلولا الباخرتان كنا أخذنا صفر كهرباء. فوجود الباخرتين يقدم ساعات إضافية للكهرباء. ومشروعي هو مشروع مؤقت مثل الباخرتين لسنة أو سنتين أو ثلاث لتحسين معمل الذوق أو إنشاء معامل جديدة في المناطق. والأهم: هل نحن نريد الذهاب إلى اللامركزية الكهربائية، بحيث يصبح لكل محافظة وقضاء الكهرباء والمياه والطرقات والضرائب الخاصة بهما اذا كان هذا هو الهدف، فلنفتح الطريق أمام تخصيص لكل منطقة كهرباؤها ومياهها وطرقاتها وشبكاتها، وهذا شيء جيد، بحيث لا تمد توتراً عالياً أو توتر ٦٦ وكذا .... ولفترة مؤقتة أشجع هكذا مشاريع لأنها لا تكون مكلفة كثيراً. لأنه بانشاء معامل ٥٠ ميغاوات أو ٧٠ ميغاوات أو ١٠٠ ميغاوات بخلاف معامل بقوة ٣٠٠ و٤٠٠ و٥٠٠ ميغاوات، وحتى الآن لم ينجز مشروع بالطاقة البديلة مثل الطاقة الشمسية والهوائية، وهنالك الكثير من الناس أبدوا استعدادهم وقدموا طلبات. ولكن قانون الخصخصة والمراسيم التطبيقية لم تصدر، ولذلك لا يستطيعون أن يعملوا شيئاً. واذا كان هؤلاء لديهم مشاريع بالطاقة الهوائية أو الطاقة الشمسية فليسمحوا لهم، لأن هذه الطاقة نظيفة، لأن في لبنان تلوث. والدول الخارجية تساعدك في هذا المجال.

■ أستاذ أسعد، في موضوع اللامركزية الكهربائية،

هل لديكم استعداد لتغطية الكهرباء في البقاع كله؟

– أنا مسرور جداً للعمل الذي قمت به. وأنا لا أريد أن أوسع أو أكبر. وهنالك ناس يفهمون مثلي وأكثر مني، ويقدرون على تغطية البقاع الغربي والشمالي وكل مناطق لبنان. وهدفي كان هو أنه عندي شركة خاصة ولدي ٥٧ ألف مشترك، وهؤلاء المشتركون لديهم ثلاث سنوات كي تكون الكهرباء عندهم ٢٤/٢٤، وأن يكون هذا النموذج مطبقاً في كل لبنان، وأن تعطي بصيص أمل لكل لبنان بأنه لن نبقى على المولدات. وأنا مستعد أن أساعد كل من يريد أن ينشئ مشروعاً لإنتاج الكهرباء، فأعطيه رأيي إذا سألني بدون أي مقابل. وفي المناطق الأخرى أشدد على وزارة الطاقة ومؤسسة كهرباء لبنان اتخاذ قرارات مصيرية بالنسبة إلى إنتاج الكهرباء ويفتحوا المجال أمام المراسيم التطبيقية غير الموجودة، ليقوم الأشخاص بانتاج الكهرباء، لأنه كل ٦ أشهر أو سنة تمر دون أن نعمل شيئاً سيزيد العجز. فهنالك مليون سوري نازح والنمو السكاني ومعامل جديدة ومعامل كهرباء لبنان التي تراجعت بسبب قدمها وتحتاج إلى صيانة، وإذا لم تلحق التطور في بلدك، وخاصة موضوع الكهرباء سترجع إلى الوراء.

■ **.... يعني ذلك، أنه في السنتين القادمتين لا كهرباء؟**

– بدون تنبؤات **ليلى عبد اللطيف**، لا يمكن من الآن حتى سنتين وجود كهرباء، إلا اذا حدثت أعجوبة، فإنشاء معمل كما تفكر الدولة، لا يمكن أن يكون لستة أشهر، فتركيب المعمل وتشغيله يحتاج إلى سنتين أو ثلاث.

■ **يقال إنه توجد مراجعات من بعض البلديات مثل بلديات في البقاع الأوسط مثل عنجر ومجدل عنجر لم تصلها كهرباء من كهرباء زحلة؟**

– كل البلديات في البقاع راجعتني من بعلبك حتى آخر بلدة.

■ **هل يمكن أن تساعدوها في موضوع الكهرباء؟**

– أتوا إلي وذهبوا الى الوزير الذي قال لهم لا توجد امكانية والقانون لا يسمح له بتوسيع الامتياز، فهنالك نطاق جغرافي معين لا أستطيع أن أخرج منه.

زحلة و١٧ بلدة. ولا بلدة زائدة أن أعطيها كهرباء. وأتمنى أن أعطيها. ولدي القدرة لإعطائها، ولكن الدولة لا تسمح لي بذلك. وكهرباء لبنان لا تملك كهرباء كافية، فهي لا تخزن الكهرباء لتبيعها بعد شهرين. فكهرباء لبنان لا تستطيع أن تعطي أكثر من ١٥٠٠ ميغاوات والباقي في لبنان مولدات. وخلال الثمانية أشهر الأخيرة ظهر نموذج جديد هو «شركة كهرباء زحلة» وما هو لا كهرباء لبنان ولا مولدات هو ما بين بين، يعني نأخذ كهرباء من كهرباء لبنان ونعطي أوقات التقنين من معمل . ولا استطيع القول انه لا نأخذ من كهرباء لبنان. أنا آخذ قسما من الوقت من كهرباء لبنان الباقي يأخذه المواطن من معمل الانتاج التابع لـ «كهرباء زحلة» ومع الوقت بدلاً من أن ساعات التقنين تقل، تزداد ساعات التقنين، وزادت في لبنان كله. وإذا وصلنا إلى مرحلة بعد سنة أو سنة ونصف تأتي الكهرباء ساعتين أو ثلاثاً أو أربعاً، وأصبحت المولدات هي المصدر الأساسي، سيدفع المواطن لـ ٥ أمبير مولد ٣٠٠ دولار أو ٤٠٠ دولار. وإذا قالوا: ليس لدينا مال ولم يفتح اعتماد وتوقفت الصيانة، والبنك المركزي يريد أن يوفر. لذلك أقول لكل المسؤولين، وصرختي من القلب، دعوا القطاع الخاص ينتج وراقبوه. اتركوا القطاع الخاص يعمل، ولتكف الدولة عن دفع الأموال على قطاع الكهرباء دون طائل وجدوى، ساعة يقولون سرقوه من هنا، أو ضيعوه من هنا، أو أهدوه.... فليتحمل القطاع الخاص مسؤوليته. ففي كل بلدان العالم، هذا الأمر موجود، في سوريا في شنغهاي، في روسيا والدول الاشتراكية وأفريقيا. ولبنان بلد ديمقراطي، ولديه أحسن مستشفيات وأحسن جامعات ... ألا يستطيع أن يأتي بالكهرباء؟.... وإذا كنتم لا تستطيعون مراقبة القطاع الخاص، استقدموا شركات أجنبية لمراقبة القطاع.

عند إنتاج الكهرباء على الغاز تنخفض الفاتورة ٤٠٪

■ **أستاذ أسعد، كنتم قد وعدتم بإنشاء معمل لإنتاج الكهرباء يعمل على H.F.O والغاز الطبيعي ووعدتم بفتح شركة مساهمة أمام المواطن البقاعي في منطقة زحلة للمساهمة بالمشروع بالكلفة التأسيسية لمحطة التوليد. لماذا لم تنفذ ما وعدت به. ولماذا استعيض عن محطة التوليد بمولدات كهربائية على المازوت؟**

– لدي ٣ سنوات، ولإنشاء معمل توليد، يكون قد انتهى الإمتياز ولم نشغل شيئاً، ونحن وعدنا بالإنتاج فأنتجنا ووعدنا بالفولتاج الصحيح ونفذنا ، وقلنا اننا نريد أن نعطي فاتورة واحدة أقل من الفاتورتين وهذا ما قمنا به ولم ندخل أحداً إلى الشركة لأننا استأجرنا ولم نستثمر. وأنا قلت اذا كنا نريد انشاء معمل على الفيول يجب صرف ٥٠ أو ٦٠ أو ٧٠ مليون دولار. وشركة كهرباء زحلة هي التي نفذت المشروع وحدها وعملت مع شركة انكليزية أهم شركة في العالم وهي موجودة في ٦٠ دولة وفي كل الدول العربية وأوروبا وأميركا ، وتوزع في العالم ١٠٠٠٠ ميغاوات ، أي ١٠ مرات ما ننتجه في لبنان أي ١٥٠٠ ميغاوات. ومنذ ٨ أشهر حتى اليوم لم تحدث مشكلة. والعمل على ما يرام والفولتاج صحيح. ومشروع الإيجار لـ ٢ أو ٣ سنوات هو الأفضل وبخاصة أننا لا نعرف الى اين يذهب البلد. ولا نعرف ما هي سياسة كهرباء لبنان ولا نعرف كيف ستكون سياسة وزير الطاقة . هل ستكون خصخصة؟ هل ستكون لا مركزية كهربائية؟ هل سيخصخصون الادارة؟ هل سيعملون B.O.T هل سيفتحون المجال للقطاع الخاص كي يعمل؟ هل سيتفقون على لجنة لسحب الغاز بسرعة وانتاج الغاز. وفي كل دقيقة، اسرائيل تسحب الغاز. وقبرص تسحب. ونحن «شاطرين» نواجه بعضنا ونعمل مشكلات. والغاز مسألة أساسية للبنان وتعمّره مئة مرة. وعند إنتاج الكهرباء على الغاز تنخفض الفاتورة ٤٠٪، والانتاج على الغاز نظيف لا يؤدي الى التلوث. وكل شيء موجود. والوزير قال يوجد غاز والجميع يقولون يوجد غاز فليسحبوا الغاز، فليعملوا ولا يدخلوا في أمور سياسية تعرقل البلد. وما عملناه بالتوقيت هو احسن شيء ممكن. ويقولون: السياسة فن ممكن وفي هذا الوضع الكهربائي والوضع السياسي هو فن الممكن ما عملته، ولا استطيع أن أعمل شيئاً آخر.

■ **خلال جولتنا وجدنا لدى المشتركين بكهرباء زحلة هاجساً وخوفاً من ان تعمد وزارة الطاقة ومؤسسة كهرباء لبنان الى توقيف مشروعكم انتاج الكهرباء ٢٤ / ٢٤، وبخاصة أن الجميع يعلم بأن هنالك فجوة كبيرة بين وزارة الطاقة ومؤسسة كهرباء لبنان من جهة وبينكم من جهة أخرى؟ هل تطمئن مشتركيك الى ان قطار توليد الطاقة انطلق ولا رجوع الى الوراء؟**

– اريد أن اسال: اذا توقفت شركة كهرباء زحلة من يحل محلها . سيحل محلها المولد. هل وزير الطاقة ومؤسسة كهرباء لبنان، اذا طيرت شركة كهرباء زحلة ستعيد المولدات. وشركة كهرباء زحلة عليها مراقبة ولديها احسن شبكة، وتتصل بها الساعة ٢ ليلاً فترد عليك . الصيانة لا تتوقف تحت الشمس ٤٥ درجة في الصيف، وفي الشتاء اثناء العواصف والثلوج. واليوم، للمرة الاولى، الكهرباء ٢٤/٢٤ في المنطقة كلها منذ سنة ١٩٧٥. ولو أُعطيت بيروت كهرباء ٢٤/٢٤ في التسعينات، فالبقاع لم يعط كهرباء في أية مرة، وفي أحسن الحالات كان يصل عدد ساعات الكهرباء الى ٢٠. ويعطى المشترك كهرباء حسب القدرة الموجودة في العداد ، فاذا كانت القدرة ٢٠ أمبير يعطى ٢٠ أمبير لا ٣ أمبير بدل ٥ أمبير. فلا مصلحة لدى الوزير والمؤسسة في ايقاف شركة كهرباء زحلة. ولماذا اسقاط مشروع ناجح؟ وقد أرسلنا عدة كتب الى مؤسسة كهرباء لبنان وسألناها، ولو كانت هذه المؤسسة تستطيع ان تنتج كهرباء ٢٤/٢٤ اليوم أو بعد سنة أو سنتين لما قمنا بانتاج الكهرباء رغم الظروف السياسية والامنية والاقتصادية وتهديد الارهاب. كما أنني انتج في منطقتي وعلى شبكتي وليس في منطقة مؤسسة كهرباء لبنان وعلى شبكتها. وآخر كل شهر ، تقبض مؤسسة كهرباء لبنان شيكاً على العدادات. بالعكس، يجب أن تنظر الي ما اعمله وتعمل احسن منه لا أن تحاربني . فلديها مهندسون وتقنيون و٥ آلاف موظف.

فوائد مشروع كهرباء زحلة

■ **بعد انجازكم مشروع الكهرباء ٢٤ / ٢٤ هل لمستثمر جذب استثمارات جديدة على الصعيد الصناعي والزراعي الى منطقة زحلة وجوارها؟ وهل ساعد في تحريك العجلة الاقتصادية؟**

– أولا وظفت وثانياً وظفوا وثالثاً هنالك الكثير من الصناعات في المنطقة اشتغلت على قضية المعمل والكثير من المعامل الجديدة اخذت محطات تحويل لان لديهم كهرباء ويد عاملة رخيصة، وهنالك مناطق شاسعة وواسعة للبناء في ظل وضع البلد الصعب. وانت سمعتهم يقولون أن زحلة تعيش خارج لبنان، حيث الكهرباء مؤمنة ولا مشكلة نفايات ولا مشكلة تلوث .

■ **ما هي المشاكل التي اعترضت مشروعكم خلال الانجاز؟**

– عندما تريد انجاز مشروع عليك أن تخطط له وتغطيه ومنذ سنوات نحضر المشروع ولدينا ورشة عمل تفهم بالكهرباء والانتاج والصيانة، ومنذ سنوات نعمل للمشروع ونعرف كيف نوزع الخطوط، ما يسهل المشروع. وفي هذا الشهر قمنا بالصيانة الاحترازية قبل الشتاء مثل كل سنة ، فننظف الفناجين ونغير mer section المكسور والديجانتير ذات الحالة السيئة واصلاح trans في حال وجود مشكلة به. فالصيانة الجيدة تخفف من وطأة العواصف.

■ **أخيراً هل سيسجل لكهرباء زحلة دورها في اعادة الطاقة الى جسد الوطن المنهك؟**

– نجرب أن نعطي أملاً بأن اي شخص او شركة تنوي ان تعمل حتى النهاية فإنها ستصل وهذه مسألة اساسية بالنسبة الى اللبنانيين.■

جهاد العنان (رئيس ومدير عام شركة METROPOLITAN SECURITY S.A.L):

شعار الأمن والامان والرضى حافز لاستمرارنا على المستوى الريادي وتقدمنا



رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة «متروبوليتان سيكيوريتي» METROPOLITAN SECURITY للأمن والحماية جهاد العنان اعتبر شعار الأمن والأمان والرضى حافزاً لاستمرار الشركة على مستواها الريادي وتقدمها، وعدّد بعض عملائها والخدمات الأمنية التي توفرها لهم، مسمياً إياها الأفضل في لبنان لاعتمادها التكنولوجيا والهندسة المتطورة والتدريب المستمر لكوادرها المدعم باستخدام أحدث المعدات، مشدداً على التزامها المعايير المهنية وأخلاقيات العمل الآمن لضمان حصول الزبائن على أعلى درجات الكفاءة من فريق العمل.

■ ما مدى تأثير الأوضاع المضطربة في البلاد على أعمالكم؟ هل أثرت سلباً أم إيجاباً؟

– لم يسجل التاريخ الإنساني حتى الآن فترة زمنية أو حضارية خالية من المخاطر والتهديدات المختلفة.

وفي ما يخص لبنان، مستوى التهديدات الامنية في ازدياد مستمر وكذلك التعاون بين القطاعين العام والخاص للتصدي للتهديدات المختلفة، وتوفير الأمن أصبح حاجة ملحة، حيث الأوضاع المضطربة في البلاد انعكست في ازدياد الطلب من العديد من الشركات والمؤسسات باللجوء الى شركتنا لتأمين عناصر أمن للقيام بالتغطية الأمنية الكاملة لأي مشروع نكلف بحمايته أو خلال أي مهمة نقوم بها ونشرف عليها عبر تغطية متواصلة على مدار الساعة تقوم بها دوريات أمنية خاصة تابعة لنا، كما ننسّق مع الجهات الأمنية والمخابرات المسؤولة عن أمن المناطق في حال وجود أي أجسام غريبة.

كما شهد لبنان في الآونة الأخيرة أحداثاً أمنية معروفة في مناطق محددة، ممّا أدّى الى إلزام زبائننا وخصوصاً الأجانب منهم التقيد بتعليماتنا وتوجهاتنا الأمنية لتأمين الحماية القصوى.

شعار الأمن والأمان والرضى

■ ما هو تفسيركم لشعار الأمن والأمان والرضى؟

– تعتز شركتنا بالخدمات التي نقدمها، ونتطلّع دائماً للعمل الأفضل مع الزبائن لنقدّم لهم أجود خدمات متروبوليتان، حيث شعارنا هو ما نعيش لأجله: الأمن والأمان والرضى وهو الحافز لاستمرار شركتنا على هذا المستوى والتقدم.

الأمن: عناصرنا توفر الأمن.

الامان: شعور المواطنين بالطمأنينة والامان.

الرضى: رضى وثقة العملاء.

الأفضل في لبنان

■ المعروف عنكم شفافيتكم ومهنيتكم في التعامل مع العملاء، ما هي وسائلكم التقنية المستحدثة وبرامجكم وما مدى مواكبتها للتكنولوجيا الحديثة؟

– «متروبوليتان سكيوريتي» هي واحدة من أفضل شركات الأمن في لبنان، باعتمادها على التكنولوجيا والهندسة المتطورة والتدريب المستمر للعناصر المدعم باستخدام أحدث المعدات، وتقدم الشركة الخدمات لعملائها وفق مثل عليا وهي من أجود أنواع الخدمات الوقائية المتاحة في قطاع الأمن.

وأبرز ما يميزنا هو التزامنا بالمعايير المهنية وأخلاقيات العمل لضمان حصول عملائنا على أعلى درجة من الكفاءة من فريق عملنا، كما نسعى لأن نكون محطة الرصد المركزية المفضلة لكل من نخدم، مع التعهّد بالقيام بأعمالنا بشفافية وحكمة وتنفيذ ما نعمل لأجله.

كما ونتعاون مع الصليب الأحمر والدفاع المدني ونستعين بخبراء من الجامعة اللبنانية والأجهزة الأمنية وهناك قسم خاص في الشركة متخصص بالإسعافات الأولية.

ونغطي مجمل الأراضي اللبنانية ونقوم بعمليات VIP ESCORT (مواكبة) والـ EVACUATION (إخلاء) والـ BUSINESS RISK ASSESMENT (تحليل المخاطر).

دعم تقني

■ ما ابرز العلامات التجارية لأجهزة المراقبة والكاميرات التي تستخدمونها؟

– تؤمن الشركة خدمات عالية التقنية من تركيب كاميرات المراقبة واجهزة الانذار، وتأمين الدعم التقني لاجهزة المعلوماتية في الشركات واجهزة للكشف عن المواد المتفجرة والاجهزة اللاسلكية للتواصل بين الحراس، بالاضافة الى المنتج الاميركي XDS لتصفيح الزجاج حيث شركتنا هي الموزع الرسمي لهذا المنتج الذي تكمن اهميته بالحماية من الارهاب عند وقوع حوادث الانفجارات، وغالبا ما يسبب الزجاج المتطاير اكثر من ٥٠ في المئة من الاصابات ويقوم نظام حماية الزجاج من اكس دي اس بالحد من هذا الخطر بفضل قدرته على حفظ شظايا الزجاج مع بعضها البعض، بالاضافة الى الحماية ضد الحريق الناتج عن حوادث الانفجار او المتعمّدة ويمكن استخدامه في المعامل الصناعية حيث يعتبر ضروريا.

كما يساعد في حجب الاشعة فوق البنفسجية ويقلل من الحرارة، ويقي من تلف الاقمشة والزخرفات الداخلية للسيارة ويزيد من كفاءة مكيف الهواء ويحافظ على برودتها، بالاضافة الى انه يقلل من مخاطر الاصابة بسرطان الجلد والاضرار الاخرى، كما يقلل من حرارة الشمس لغاية ٧٥ في المئة ومن الاشعة تحت الحمراء لغاية ٩٥ في المئة. ومن الوهج المزعج للشمس ويزيد من كفاءة الرؤية والقيادة.

ثقة بأداء الشركة

■ كيف كانت نتائجكم للعام ٢٠١٥؟ وماذا في جعبتكم من مشاريع للمستقبل؟

– الحمدلله كانت النتائج مثمرة وناجحة واحرزنا دروعاً وتنويهات من قيادة الجيش وصنفنا من افضل ثلاث شركات أمنية رائدة في مجال الامن والحماية ذات الكفاءة العالية.

وأفخر بأني استطعت تأمين المورد والسترا لـ ١٣٠٠ عائلة والتعاطي معهم على مستوى انساني متكافئ، مكن شركتنا من تحقيق النجاح والانجازات الامنية الباهرة وفتح ابواب رزق للعديدين، والاهم من هذا كله بالنسبة الي هو ثقة العملاء بشركتنا وأدائنا، وعلى رأسهم اهم ٤ شركات طيران اجنبية في العالم، وشركات اجنبية تعمل في لبنان حيث نقدم لها خدمات المواكبة والخدمات اللوجستية.

هذا وتسعى شركة متروبوليتان سيكوريتي ش.م.ل. الى تطوير خدماتها الامنية حيث بدأت اعمالها تمتد الآن الى خارج لبنان، لتتحول من شركة محلية، الى عابرة للحدود تقدم خدماتها المتطورة للعالم العربي واوروبا. ■



Safety, Security... Satisfaction

METROPOLITAN
SECURITY

+961 1 702 000
www.metropolitansecurity.com.lb

كريستل يارد (المديرة العامة لشركة MSCA):

على الدولة دعم الشركات عن طريق ايجاد منطقة صناعية حرة



تعد شركة MSCA المتخصصة بتصفيح السيارات رائدة في مجالها في لبنان وتعمل حالياً مع الأجهزة الرسمية والجيش لحماية الحدود.

المديرة العامة للشركة كريستل يارد أشارت الى اعتماد سياسة تسويقية مباشرة، بحيث تجرى التجارب الحية وبالذخيرة الحية على السيارات المصفحة المصنعة في الشركة، إضافة الى المشاركة بالمعارض العالمية، موضحة ان MSCA تسعى دائماً الى التقدم والتطور، داعية الدولة الى دعم الشركات الصناعية عن طريق ايجاد منطقة صناعية حرة.

أسواق متعددة

■ **هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟**

– تعد MSCA من الشركات المتخصصة بتصفيح السيارات، تأسست في لبنان وتقوم بتغطية عدّة دول في الشرق الاوسط وافريقيا ونعمل على تصنيع السيارات المصفحة وتجهيزها وصيانتها، وشركتنا الأولى في لبنان التي بدأت بتصفيح السيارات، وزبائننا من كافة فئات المجتمع (رجال سياسة، رجال مال واعمال، افراد وامنيين وشركات امنية). بدأنا منذ فترة العمل مع الاجهزة الرسمية والجيش لحماية الحدود، لا سيما في ظل الاحداث والازمات المحيطة بلبنان.

■ **هل تؤيدون ما جاء في بيان الهيئات الاقتصادية في ٢٥ حزيران حول احتمال حصول انهيار اقتصادي قريب في لبنان؟**

– لا شك في ان العجلة الاقتصادية ركيزتها الأمن والاستقرار، الذي بدوره يعتبر عاملا اساسيا في تنشيط دور لبنان الخدماتي في جميع القطاعات منها المصرفي والتعليمي والسياحي والصحي والتطوير العقاري... ، وقد لاحظنا مؤخرا قدوم وفود من الدول العربية والخارج الى لبنان، فلمسنا تحسنا في الانتاجية العامة في لبنان، وهذا ما نتمناه ونحبذه دائما كي يتشجع المستثمرون الاجانب على اقامة المشاريع المتنوعة في لبنان. لذا نحن من غير المؤيدين لاحتمال حصول انهيار اقتصادي قريب، لذا لا بد ان نسعى دائما الى ايجاد حلول مناسبة وعلى الدولة أن تقوم بدعم أكثر للقطاعات المنتجة لتفادي حصول سقوط اقتصادي قريب في لبنان.

تسويق مباشر

■ **ما هي استراتيجيتكم التسويقية؟**

– تختلف سياستنا التسويقية عن بقية الشركات، فالسيارات المصفحة تباع الى المستخدم النهائي ولا نحبذ القيام بحملة دعائية، سواء عن طريق لوحات اعلانية او اعلانات عبر التلفزيونات والصحف والمجلات، بل نقوم بما يعرف بـ SHOOTING TEST اي اطلاق النار على السيارات لنؤكد للمستخدم قوة المواد الاولية التي نستخدمها باستعمال ذخائر حية تحت اشراف الجيش والقوى الأمنية، وهذه العملية منوطة بحسب رغبة الزبون في حال رغب بأن نطلق النار على سيارته المصفحة ام لا. اما بالنسبة الى الدول في الخارج فنشارك في المعارض للتعريف بمنتجاتنا مثل المعرض الامني SMES – Security Middle East Show الذي أقيم في بيروت في أيلول ٢٠١٥ بنسخته الثالثة بمشاركة إقليمية ودولية فضلاً عن معارض أخرى مثل SOFEX في الأردن على سبيل المثال، حيث نعرض سيارات مدنية مصفحة واخرى عسكرية، فضلاً عن التعريف بشركتنا وبالتقنيات والمواد الاولية المستخدمة.

مواد مطابقة للمعايير الدولية

■ **من أين تستقدمون المواد الأولية؟**

– نستقدمها من اوروبا والولايات المتحدة ودول اميركا اللاتينية، حيث نستورد الزجاج المقاوم للرصاص، مع الاشارة الى ان جميع هذه المواد مطابقة لمعايير الامان الدولية وتلك المفروضة في لبنان.

■ **هل لديكم فروع في الخارج؟**

– لدينا حضور في جنوب السودان، مصر، ومكاتب تمثيلية في كينيا وتنزانيا.

■ **هل انتم راضون عن نتائجكم؟**

– اجل، لكننا نسعى دائما الى التقدم والتطور، ومؤخرا دخلنا مجال تصفيح سيارات نقل الاموال بشكل مدروس وبإشراف مهندسين متخصصين.

■ **كلمة أخيرة؟**

– لا بد من الحفاظ على الأمن والاستقرار في لبنان تحت مظلة توافق سياسي داخلي وخارجي باعتبار ذلك ضرورياً لتنشيط العجلة الاقتصادية، ولا بد للدولة اللبنانية ان تدعم الشركات الصناعية وأهمّها عن طريق ايجاد مناطق حرة، من اجل التمكّن من منافسة الدول الاقليمية كل في مجاله. ■



كريستل يارد امام سيارة جهزتها MSCA

MSCA

FORTRESS ON WHEELS

ARMORED VEHICLES PRODUCTION

ARMORED VEHICLES MAINTENANCE

ARCHITECTURAL PROTECTION

CONSULTANCY & RISK ASSESSMENT



HIJACK® BYEJACK

LIGHT WEIGHT ARMORING



T: +961 1 893393

WWW.SPECIALCARARMORING.COM

M: +961 3 565016

فهد درويش (شركة دانسكيان DANTZIGUIAN):

نعتمد الخبرة والسمعة الطيبة لاستقطاب الزبائن



نائب رئيس شركة دانسكيان DANTZIGUIAN المهندس فهد درويش عدد بعض المشاريع التي نفذتها الشركة في مختلف المناطق، وكشف عن اعتماد الخبرة والسمعة الطيبة المستقطبة للزبائن دون فريق للتسويق، مذكرا باعتمادها فريق صيانة متخصصا لمتابعة اي عملية تحديث تتطلبها المشاريع، منتقدا عدم تلقي قطاع الصناعة اي اهتمام من الدولة، مشيرا الى تحديات كثيرة تنعكس سلبا على نشاط الشركة وتؤثر سلبا بأعمالها، نافيا وجود اي خطة توسعية نظرا للاوضاع غير المستقرة التي تشهدها البلاد.

لا اهتمام من الجهات المعنية

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟

– تأسست الشركة عام ١٩٢٤ من قبل السيد كيغام دانسكيان الذي وصل الى لبنان هرباً من المجازر الارمنية، وكان حرفياً ماهراً في اشغال الحديد تحت الانتداب الفرنسي. وهذه نبذة عن الاعمال المنفذة:

* فندق فينيسيا سنة ١٩٥٢
* مركز البريد والبلدية في الشارقة و دبي سنة ١٩٦٨
* أم النار في ابو ظبي تحت اشراف مكاتب الهندسة الألمانية Leheneyes وشركة CCC للمقاولات
* مترو الانفاق في مصر مع الشركات الفرنسية

وتعمل في السوق المحلية منذ اكثر من تسعين عاما.

تخصصت شركة دانسكيان بداية في مجال تصنيع الحديد وبعدها انتقلت الى الزجاج والالومينيوم ونفذت العديد من المشاريع الضخمة في لبنان ومنطقة الشرق الاوسط وبعض دول العالم، بما فيها تايلند.

■ ما هي اهم انجازاتكم على مستوى السوق المحلية؟

– نفذنا مشروعات مهمة في لبنان منها في وسط بيروت:

* Saifi Residences II
* The Atrium
* Foch Residence

بالاضافة الى:

* METROPOLITAN PALACE HOTEL في سن الفيل،
* SAFIR HELIPOLITAN HOTEL
* مجمع كليات الجامعة اللبنانية في الحدث.

■ هل تؤيدون بيان الهيئات الاقتصادية الذي يحذر من انهيار اقتصادي قريب؟

– للاسف نؤيد هذا البيان بسبب ما شهدته البلاد خلال الاشهر الاخيرة، ولكن للاسف، لا نلمس اي اهتمام من الجهات المعنية لتجنب الكارثة.

منافسة غير مشروعة ؟؟؟

■ ما هي استراتيجيتكم التسويقية؟

– كوننا شركة لها حضورها في الاسواق المحلية والاقليمية منذ سنوات عديدة لا نستعين بفريق لتسويق المنتجات، بل نعتمد على الخبرة والسمعة الطيبة المستقطبة للزبائن، الذين يقصدنا العديد منهم لتنفيذ المشاريع الدقيقة والتي تتطلب حرفية عالية.

■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من الشركات؟

– نعمل بموجب المواصفات والمقاييس الاوروبية والمنافسة تأتي من قبل شركات تعمل بدون اي تطبيق للمقاييس وتكون النتيجة تسرب المياه في الشتاء، بالاضافة الى الاضرار.

ويوجد الآن مقاييس ومواصفات لبنانية للبناء ولكن لا يوجد وسائل تطبيق وفحص لتلك المقايس مما يؤدي الى كوارث جراء العواصف.

■هل تواجهون منافسة حادة في مجال عملكم؟

– يحقق العديد من الشركات نموا متسارعا، لكن المنافسة في بعض الاحيان تكون غير مشروعة. بالنسبة الينا، نعمل بموجب القوانين الصادرة عن وزارة الصناعة في ما يتعلق بعملية الاستيراد والتصدير وغيرها، وذلك توافقا مع خطط الدولة وسياساتها المعتمدة.

تحديات كثيرة

■ ما هي مطالبكم من وزارة الصناعة لتطوير اعمالكم؟

– مطالبنا عديدة ومزمنة، وللأسف لا يلقى قطاع الصناعة في لبنان اي اهتمام، ونحن كصناعيين لا نلمس اي نوع من الدعم والرعاية لتطوير قطاعات الصناعة، ما يدفع كل شركة على حدة لتطوير ادائها ضمانا لاستمرارها.

■ ما هي التحديات التي تعوق عملكم؟

– نواجه الكثير من التحديات في مقدمها الاضطرابات والمشكلات السياسية والامنية التي تمر بها المنطقة، ما ينعكس بشكل مباشر وسلبي على نشاطنا ويؤدي الى نوع من الركود، بالاضافة الى تمنع المصارف عن تقديم التسهيلات بتأثير من الاوضاع الراهنة. ونتيجة هذه المتغيرات تأثرت اعمالنا اسوة ببقية الشركات العاملة في السوق المحلية.

■ ما هي المشاريع التي نفذتموها في الخارج؟

– عملنا على مشاريع عدة منها مطعم ORIENT PEARL RESTAURANT في دولة قطر، ويقع المشروع على الكورنيش ويتضمن شلالّين للمياه بارتفاع ١٢ مترا يعلوهما سقف متحرك، وقد صنعت المواد في لبنان وشحنت الى قطر حيث تمت عملية التركيب، وحاليا ونتيجة الحرب في سوريا اوقفنا التصدير نهائيا.

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– في الوقت الحاضر لا توجد خطط توسعية، نحن في انتظار وترقب مسار السوق للسنوات المقبلة، نظرا للاوضاع غير المستقرة التي تشهدها البلاد.■



TRUST COMPASS INSURANCE CO.

MEMBER OF THE TRUST GROUP OF COMPANIES

Yvoire Center 8th floor Commodore str. Hamra
Tel: +961 1 346345 Fax: +961 1 754949

Sar Center 8th floor Mkales Round about Sin El Fil
Tel: +961 1 510103/4 Fax: +961 1 490303

www.trustlebanon.com

عطوف قاروط (مدير عام قاروط مول KAROUT MALL):

نحرص على تقديم منتجات وأصناف متنوعة تتناسب وميزانيات فئات المجتمع



رأى مدير عام قاروط مول KAROUT MALL عطوف قاروط ان المراكز التجارية تساهم في تحريك العجلة الإقتصادية والسياحية لكنها لا تؤدي دوراً أساسياً في هذا المجال، بحيث ان استقرار الأوضاع الأمنية والسياسية هي اللاعب الأكبر في جذب السياح.

وبيّن سبب نجاح هذه المراكز، بحيث بات المستهلك أكثر توجهاً نحو المجمعات التجارية لما تقدمه من تجربة تسوّق ممتعة والإفادة من مرافق الترفيه والمقاهي الموجودة داخل هذه المجمعات، مبدياً الحرص على تقديم أصناف متنوعة من المنتجات وبأسعار تتناسب وميزانيات مختلف فئات المجتمع، مراعياً في طرح منتجات تعد من أولويات المستهلك اللبناني، مشيراً الى طرح عروض مميزة وتخفيضات بالأسعار على جميع الأصناف والمنتجات بهدف بناء علاقات مع الزبائن واكتسابهم عملاء دائمين، كاشفاً عن مشروع افتتاح صالة عرض جديدة.

تجربة تسوّق ممتعة

■ ماذا تقولون عن موجة إنشاء المراكز التجارية «المولات»؟

– نتمنى ان تصبح موجة إنشاء المراكز التجارية خطوة ايجابية، على أمل ان تتحسن الاوضاع الإقتصادية، بما يساهم في نجاح هذه المراكز.

■ هل تجدون ان للمراكز التجارية «المولات» دوراً في تحريك الحركة الإقتصادية وتحديداً القطاع السياحي؟

– تساهم المراكز التجارية في تحريك العجلة الإقتصادية والسياحية لكنها لا تؤدي دوراً أساسياً في هذا المجال، بحيث ان استقرار الأوضاع الأمنية والسياسية هي اللاعب الأكبر في جذب السياح.

ولكن نظراً للأوضاع المتردية التي نعيشها يسجل لبنان تراجعاً في أعداد السياح وخصوصاً المغتربين الذين لا يولون أهمية لزيارة بلدهم بصورة مستمرة.

■ أضحى وهج المراكز التجارية يطغى على الأسواق المفتوحة، مما أثار مخاوف من إمكان التأثير السلبي على الأسواق التقليدية أيضا، لقدرة المراكز التجارية على المنافسة على نحو أكبر من أي سوق، بمَ تعلقون؟

– موضوع التأثير السلبي للمراكز التجارية على الأسواق التقليدية محل تداول منذ سنوات عديدة في الدول الأجنبية. لكن على المستوى المحلي تشكل المراكز التجارية فكرة جديدة من نوعها.

ويعود نجاحها الى تغير نمط حياة المستهلكين، حيث لم يعد للمواطن القدرة على التجول في الأسواق التقليدية وبات أكثر توجهاً نحو المجمعات التجارية الكبرى، نظراً لما تقدمه من تجربة تسوق ممتعة، مع الإفادة من مرافق الترفيه والمقاهي الموجودة داخل هذه المجمعات. وبالنسبة الينا كقاروط مول نحرص دائماً على تلبية احتياجات الزبائن من خلال تقديم سلة متنوعة من المنتجات والعلامات التجارية.

منتجات تتناسب ومختلف الميزانيات

■ انعكست حركة النزوح السوري الى الداخل اللبناني سلباً على سوق العمل، كيف تتعاملون مع حركة التوظيف؟

– تقتصر عملية توظيف الرعايا السوريين لدينا على المستودعات وأماكن تخزين البضائع، علماً ان حركة توظيف السوريين كانت ولا تزال في أماكن محددة كالمطاعم والمستودعات وورش البناء قبل اندلاع الحرب في سوريا وزيادة عدد النازحين في لبنان.

■ ما الذي يميّزكم عن مثيلاتكم من المراكز التجارية؟

–نحرص في شكل أساسي على تقديم أصناف متنوعة من المنتجات وبأسعار تتناسب وميزانيات مختلف فئات المجتمع، كما نحاول طرح منتجات تعد من أولويات المستهلك اللبناني، الى جانب تلك الفريدة من نوعها، وذلك بهدف تلبية احتياجات الزبائن وأذواقهم. وهذه السياسة التي نعتمدها تميزنا عن مثيلاتنا من المجمعات التجارية وتضعنا في موقع تأثير ايجابي في الحركة التجارية، ولطالما اعتبرنا ذلك من أولويات اهتماماتنا.

صالة عرض جديدة

■ ما هي خطتكم السوقية التي تعتمدونها لتحريك عجلة البيع؟

– نطرح باستمرار عروضاً مميزة وتخفيضات بالأسعار على العديد من أصنافنا ومنتجاتنا بهدف بناء علاقات مع الزبائن واكتسابهم عملاء دائمين، بالإضافة الى توفير المساحات الشاسعة لعرض البضائع بطريقة مميزة تساهم الى حد كبير في استقطاب العدد الأكبر من الزبائن.

■ ما هي التحديات التي تعترضكم ؟

– تشكل الأوضاع السياسية والإقتصادية المتردية التي يمر بها لبنان التحدي الأكبر بالنسبة للتجار المحليين، ولكننا مستمرون في الاستثمار في بلدنا، وطالما اننا نؤمن بمستقبل أفضل فلن نستسلم. ونحن نطمح لبناء مؤسسة ناجحة ونرضى بالربح المادي الزهيد.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– من المتوقع ان نفتتح صالة عرض أخرى، لكن لم نحدد بعد مكانها، إذ ان هذه الخطوة تتطلب الكثير من الجهد والوقت. وقد قررنا استكمال الطريق في سبيل الوصول الى أكبر عدد من المستهلكين وتقديم خدماتنا النوعية لهم. ■



على طول مدعوم

مش مجرد كلام... إهتمامنا فيك وإنتباهنا عليك بخليك تشعر بالأمان. منقدملك جميع أنواع التأمينات ريح بالك إنت على طول مدعوم.

المركز الرئيسي:
بناية شبلي، ساحة ساسين، الاشرفيه، هاتف: ٢١٣ ٢١٢ ١ ٠٠٩٦١
فاكس: ٢١٨ ٢١٢ ١ ٠٠٩٦١ ص.ب.: ١٦٦٣٥٧ بيروت-لبنان. البريد الالكتروني:
info@liberty-ins.com

ليبرتي للتأمين ش.م.ل
LIBERTY INSURANCE S.A.L.

Georges Elias (COO Robert's Group):

Robert's Group provides superior services and good quality products in entertainment industry



Al Bayan Magazine met Georges Elias, COO of Robert's Group who gave us an idea about their company and what makes it special and different. He further talked about their main projects and the idea behind the Cosmocity project. Elias said that they aren't expensive as people might think and they provide custom fit complete entertainment solution.
Below is an account of the interview:

*** Can you give us an idea about Robert's Group?**
Robert's Group - is a distribution company, with a long history in the amusement industry. Being based in Beirut it operates all over the region, leading in supply of arcades and fun centers in Levant and Africa. A company with a competitive edge and more than 43 years of experience in operations, products, knowledge, design and architecture needs understanding. Our portfolio includes successful entertainment projects in Baghdad, Algeria, Central Africa, West Africa, North Africa, including biggest chain of arcade centers in Lebanon. In addition to our supply and distribution business, Robert's Group are launching a new project the biggest gaming and arcade park in Lebanon, marking 2015 as an evolving year for the entertainment industry in the region.

In the 1960's, my father Robert Elias started trading arcade games, focusing mainly on pinball, which back then was one of the most popular games. He then founded Eliasco in 1972 which was based in Beirut and became one of the Middle East's principal suppliers of arcade games. In 1987 Eliasco got involved in sales and operations in Nigeria, later on growing into a large network of operation in arcades centers. By 1991 Eliasco was renamed to Robert's Group SARL. The company continued specializing in wholesale, distributions, operations, design and management of Family Entertainment Centers and Amusement Centers. Taking advantage of its position as a major distributor, Robert's Group involved in operations joint ventures in Egypt and Jordan and 2001 renamed to Robert's Group SAL becoming a subsidiary of the family's holding company. By the end of 2012 Robert's Group started providing Food & Beverage products, mainly equipment and supplies.

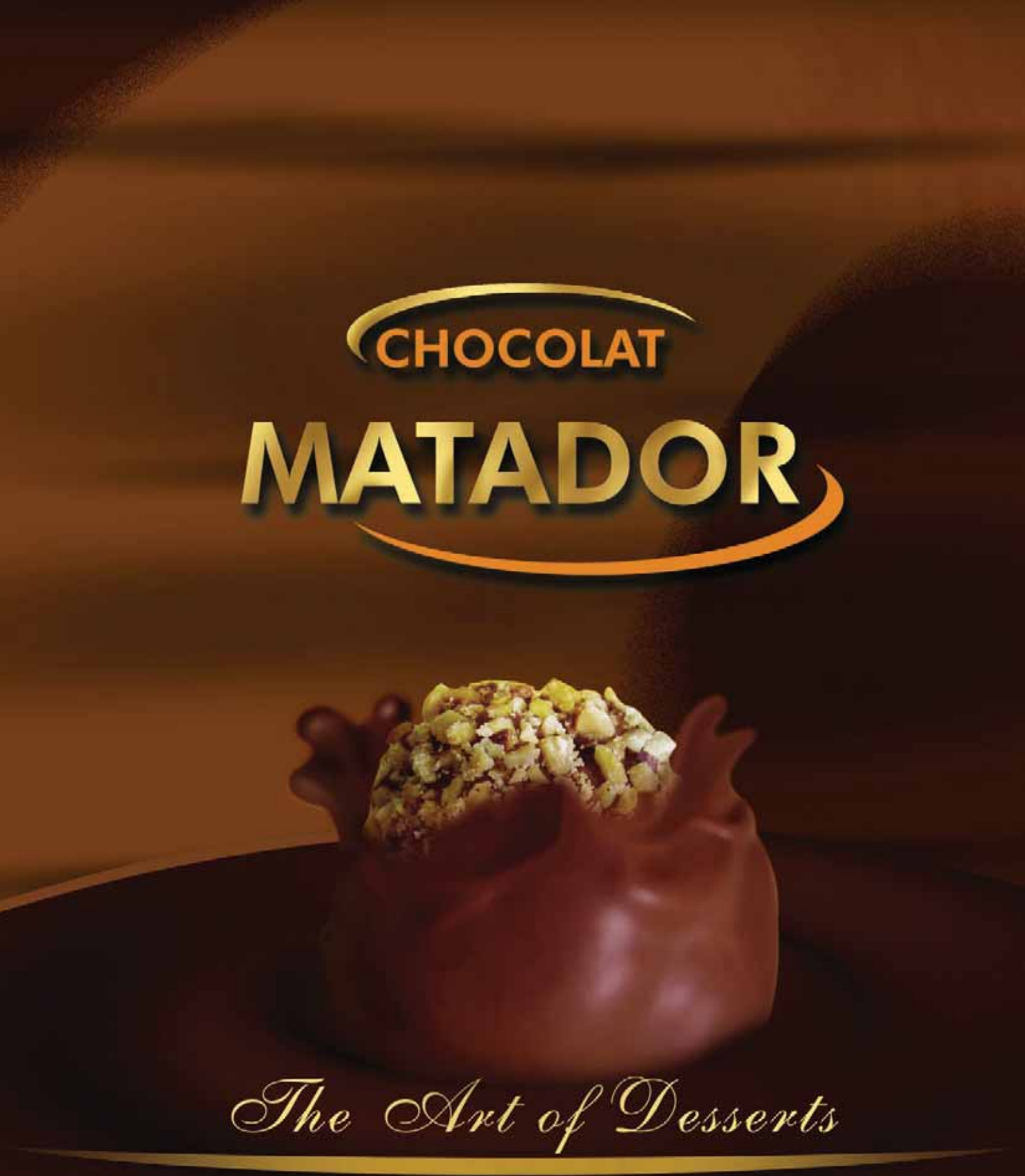
*** What makes Robert's Group special and different?**
- Robert's Group provides superior services and good quality products with a personal touch, to its partners and customers in entertainment industry. We made it our mission to provide custom fit complete entertainment solution (from the concept thinking process into the implementation to the operations follow-up) in a way that is sustainable and profitable to its partners and customers.
We are also distributors of 45 brands and have turnkey solutions (payment system, management system, debit card system). We do initial consultancy and project management as well & have our technical and maintenance team.

*** What are the main projects of Robert's Group?**
We have provided our services for Baghdad leading entertainment centers. For one of the biggest entertainment projects on the Mediterranean (in Algeria), we have provided turnkey solutions including project advisory, training, supply, and installation. Our advisory, supply & installation services included Central Africa, West Africa, and North Africa entertainment centers. When it comes to Lebanon, we've been establishing trend of climbing walls and rope structures (ABC Achrafieh iPlay). Apart from that Robert's Group has the biggest chain of arcade centers in Lebanon and interconnected chain under the Electro Bob brand name. Examples: Republic Zouk, Fun Zone, Antelias, Frenzy Amchit, Las Salinas Chekka, 360 Saida, Dunes Verdun, Espace Zouk, and much more. Our recent project is Cosmocity, an entertainment center that will open its doors this October.

*** What is the idea behind the Cosmocity project?**
The first Cosmocity will open this fall in Beirut Central District's Beirut Souks. Cosmocity is an entertainment center, developed for gamers by gamers. It will include 1500 square meters of fun games, great prizes to win, fun events and yummy foods. Games will include most recent games and unique simulators. Our goal is to cater for many various age groups, and we hope to pleasantly surprise all age categories and help them build unforgettable memories on a fun virtual Cosmo trip.

*** What activities & Group Packages you offer at Cosmocity?**
Cosmocity will provide several packages, such as: private Parties for all age groups, any thematic parties of your choice, birthdays and half year parties, corporate events, team building activities, scout and summer camp seminars for schools and universities. We will also include festival and fundraising events. Periodically we are planning to do gaming tournaments for various age categories: children, teenagers and adults with various prizes. There will be various gaming spaces, such as kinetic interactive space, laser based challenging & fun attractions, shooting attractions, very exciting selection of the latest & most-engaging arcades & redemption games.

*** What are your expectations after opening Cosmocity?**
We expect that we will do well and that a lot of people will come and have fun but most importantly return to discover new arcades that we will be eventually adding to the space. Cosmocity is not expensive as people might think and our goal is to offer everyone entertainment value and great memories. We hope to grow gaming community in Lebanon, giving them space to compete and make new friends who share same interests.



Factory Lebanon
Matador Road - Ankoun - Saida
Tel: +961 7 20 50 54
Fax: +961 7 20 55 79
E-mail: info@matador-chocolate.com
www.matador-chocolate.com

Dubai Office:
Jebel Ali Free Zone
Cell: +971 50 6964407

Saudi Arabia Office:
Cell: +966 55 9334312

فادي الجميّل (رئيس جمعية الصناعيين اللبنانيين):

الاوضاع المحلية والمأسوية المحيطة أوصلت اقتصادنا الى حافة حرجة



تعتبر عائلة الجميّل السبّاقة في ادخال الصناعات الورقية والكرتون الى لبنان منذ العام ١٩٢٩، حيث أسس الشيخ جوزف الجميّل أول مصنع في بكفيا لإعادة تدوير المخلفات الورقية تحت اسم «شركة الجميّل اخوان» وما لبث شقيقه الياس ان طوّر هذه الصناعة مطلقاً صناعة الكرتون المضلع في نهاية العام ١٩٥٦.

واليوم يواصل مسيرة العائلة الشيخ فادي الجميّل رئيس نقابة الصناعات الورقية والكرتون، ورئيس جمعية الصناعيين اللبنانيين الذي يرى في حديث لـ «البيان الإقتصادية» ان الحروب والأوضاع المأسوية في المنطقة أثرت سلباً على الواقع الإقتصادي اللبناني، مؤكداً ان هذا الإقتصاد وبكافة قطاعاته الخدماتية والتجارية والزراعية والصناعية يمر بفترة حرجة.

ويستشهد الجميّل بالتدبير الذي اعتمدته الولايات المتحدة الأميركية وبعض الدول الأوروبية عقب الازمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨ القائم على إطلاق القيّمين على الإقتصاد حزمة تحفيزات جديدة للإقتصاد، تشمل القطاعات كافة، بهدف تأمين النمو والمحافظة على فرص عمل اللبنانيين وخلق فرص جديدة.

ويذكر الجميّل بالمعاناة التي تعيشها المؤسسات الصناعية اللبنانية المتمثلة بالمنافسة الطارئة داخلياً والناتجة عن دخول مصنّعين جدد ينقلون مصانعهم من سوريا الى لبنان دون احترام القوانين المرتبطة بالعمال والضرائب والجودة.

■ كيف تصفون الوضع الاقتصادي الوطني في ظل الظروف الصعبة التي يمر بها لبنان والمنطقة؟

– من المؤكد ان لبنان يمر حالياً بأوضاع اقتصادية صعبة، وذلك يعود الى الظروف المحلية والاقليمية التي يعيشها. فعلى الصعيد المحلي هناك شلل شبه كامل للمؤسسات الدستورية بدءاً من رئاسة الجمهورية، حيث لا رئيس منذ ما يزيد عن السنة والنصف، ومجلس النواب مقفل بسبب الاوضاع الدستورية المعقدة، والحكومة لا تجتمع ولا تعمل مجتمعة، فالوزارات تعمل منفردة كل ضمن نطاقه وليس على الصعيد التنفيذي العام. اما اقليميا فالحروب والاوضاع المأسوية حولنا اثرت دون شك على الواقع الاقتصادي اللبناني، هذه الاسباب اوصلت الاقتصاد الى حافة حرجة، مع الاشارة الى انه كان في الاساس يشكو ضعفاً نتيجة ازمة الدين العام ومالية الدولة مع ركود اقتصادي يعيشه العالم، وأود ان ألفت الى انه بعد الازمة المالية والاقتصادية العالمية عام ٢٠٠٨ سجلت الدول الاميركية والاوروبية تراجعا واضحا بنسب النمو، الا ان المفارقة كانت بارتفاع معدل النمو في لبنان حيث بلغ عام ٢٠١٠ حوالى ٩٪، وذلك يعود الى الاستقرار الذي كان ينعم به لبنان، في حين ان النمو بدأ بالتراجع حتى وصل الى ١٪ عام ٢٠١٤. واعود واؤكد ان الاقتصاد الوطني بكافة قطاعاته الخدماتية والتجارية والزراعية والصناعية يمر بفترة حرجة.

لاتخاذ قرار لمواجهة التحديات

■ برأيكم ما هي الخطوات الانقاذية لانعاش الاقتصاد والاستثمار لتحقيق آمال اللبنانيين؟

– علينا كلبنانيين اتخاذ قرار لمجابهة هذه التحديات عوض ربط اوضاعنا السياسية والاقتصادية بما يجري في المنطقة متّكلين على الطاقات اللبنانية المتوافرة في لبنان وفي الانتشار اللبناني. وعلى القيمين على الاقتصاد اطلاق حزمة تحفيزات جديدة للاقتصاد، تشمل كافة القطاعات من دون استثناء، لتأمين النمو والمحافظة على فرص عمل للبنانيين وخلق فرص جديدة، وقد لجأت الى هذا التدبير الولايات المتحدة الاميركية وبعض الدول الاوروبية عقب الازمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨.

■ تشتد المنافسة بين المؤسسات الصناعية توخياً للاستمرارية او توفير المزيد من الارباح، كيف تنظرون الى هذه المنافسة وهل تؤثر على مؤسستكم؟

– المنافسة التقليدية والشرعية موجودة داخل القطاعات كافة، وهذا امر بديهي وعادي، ونحن نتطلع لادارة مؤسساتنا على المدى الطويل من خلال نسج علاقات ثقة مع العملاء، والسعي الى علاقات مودة مع الزملاء، الا ان ذلك لا يمنعنا من العمل على تطوير منتجاتنا لتحاكي التطور والحداثة اضافة الى توسيع الاسواق عبر الدخول الى اسواق جديدة بمنتجات جديدة. انما ما تعاني منه المؤسسات الصناعية اللبنانية هي دخول بعض المؤسسات المستثمرة خصوصاً تلك التي تصدّر الى الاسواق المجاورة وتعمل في لبنان من دون الخضوع لشروط العمل فيه، ونحن وجميع زملائنا الصناعيين نعاني من هذه المنافسة الطارئة داخل الاراضي اللبنانية، والناتجة عن دخول مصنّعين جدد ينقلون مصانعهم من سوريا الى لبنان دون التقيد بالقوانين المتعلقة بالعمال والضرائب والجودة.

■ ما هي المنتجات الجديدة التي تقدمونها للمستهلك وما هي فوائدها؟

– نحن دائماً في مصانعنا نعمل على تقديم منتجات جديدة، انطلاقا من التعامل والتواصل الدائم مع عملائنا، حيث نقدم لهم حلولاً متكاملة، لذلك ادخلنا تقنيات جديدة في مصانعنا معززة بالطباعة ما يؤدي الى تعزيز دور التغليف بكامل ادواره، فالغاية من تطوير تقنية التغليف والتعليب باتت حاجة تتصل بضمان جودة المواصفات كشرط اساسي لمنتج قادر على المنافسة في الاسواق الداخلية والخارجية، فمفهوم التعبئة والتغليف الحديث اصبح يدخل في جميع الصناعات كمكون اساسي من السلع والمنتجات وعامل اساسي في تسويقها ورواجها، وتكمن الفائدة اضافة الى ما ذكرنا في المحافظة على المنتج النهائي من التلف واضفاء رونق على المنتج وزيادة في جماليته.

> ■■■
> **على المعنيين إطلاق حزمة تحفيزات جديدة للإقتصاد وتشمل القطاعات كافة**
> ■■■

نأمل فتح أسواق جديدة لتمرير الأزمة الإقتصادية

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠١٥؟ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٦؟

– تتعرض الدورة الاقتصادية في لبنان لثغرات ومطبات كثيرة، وضعف القدرة الشرائية لدى المواطن يؤثر على تسويق سلع ومنتجات عملائنا، لا شك ان الظروف الاقتصادية صعبة تفرض علينا مزيداً من الصمود والتعاون مع زملائنا. وكلنا امل في توسيع وفتح اسواق جديدة كي تمر هذه الازمة الاقتصادية بأقل اضرار ممكنة ونأمل ايضا بانتخاب رئيس جديد للبلاد لما له من دور اساسي وتأثير مباشر على الاستقرار في كافة الميادين وما يتيح للمستثمرين اللبنانيين والأجانب ويشجعهم على الاستثمار والعمل في لبنان، وأعود فأكرر ان نسبة النمو بلغت ٩٪ عام ٢٠١٠ وذلك بفضل الاستقرار الذي كان ينعم به لبنان والمنطقة. ■



EXCLUSIVELY MADE IN ITALY & AVAILABLE AT:
Paul&Shark Boutique - 27/6 Allenby Street • **ABC Dbayeh -** ABC Mall, L3 • **ABC Ashrafieh -** ABC Mall, L3
Paul&Shark Boutique - El Mina Street, Tripoli • **City Centre Beirut -** Hazmieh, L2
Customer Care + 961 1 97 18 18 • www.paulshark.it

MALIAMODA
Member of Malia Group

جوائز العام ٢٠١٥!



بقلم المهندس زياد زخور

مع نهاية كل عام، لا بد من توزيع الجوائز على الفائزين بها من مختلف الفئات.

في الدول المتحضرة توزع عادة الجوائز على المتفوقين والمتميزين المستحقين. اما عندنا في لبنان، فمعظم الجوائز لا تمنح عادة الا للفاشلين!

في البلدان المتحضرة يحظى الناجحون والمتفوقون بالدعم والمساندة من حكومات بلدانهم، لانها تعتبرهم رأسمالا يمكن استثماره مستقبلا. اما عندنا في لبنان، فالمتفوقون والناجحون مغيبون ومهمشون لا حول لهم ولا قوة.

جرت العادة في نهاية كل سنة، ان توزع معظم الجوائز عندنا على الوزارات والمؤسسات الرسمية بالرغم من غرق معظمها في بحر من الهدر والفساد.

الا ان توزيع الجوائز للعام ٢٠١٥ له طعم آخر.

فالواجب، في بلد موبوء كلبنان، ان تمنح تلك الجوائز لمعظم بلديات المدن، البلدات والقرى اللبنانية، خصوصا لبلدية بيروت «الممتازة» وبعض بلديات جبل لبنان!

فقد فضحت ازمة النفايات الحالية تقصير تلك البلديات بشكل مدو عندما لم تتمكن من ان تقوم بأبسط واجباتها تجاه قاطنيها، الا وهي المحافظة على النظافة والصحة العامة.

فمع دخول ازمة النفايات شهرها السادس لا تزال معظم البلديات تتخبط في نفاياتها، عاجزة تماما عن تأمين حلول منطقية ولو مرحلية لتلك المشكلة البيئية والصحية الخطيرة.

قلة قليلة جدا من البلديات قامت بوضع آلية لفرز النفايات، لكن النتيجة لم تأت على المستوى المطلوب، في ظل جهل السواد الاعظم من المواطنين الواجبات المطلوبة منهم للمحافظة على البيئة بسبب عدم جدية البلديات في تنظيم عمليات الفرز من جهة وتوعية الناس على مخاطر انتشار الاوبئة والامراض من تراكم النفايات من جهة اخرى.

اما المضحك والمبكي في الموضوع فهو غياب اتحادات البلديات وتقاعسها عن القيام بالعمل المطلوب منها، والمتمثل بتنظيم التنسيق والتعاون بين البلديات لايجاد الحلول الناجعة لمشكلة النفايات.

لقد ترك لكل بلدية ان تكون «فاتحة على حسابها» ما ادى الى ان تكون عمليات الفرز غير مجدية وغير فاعلة.

فبعض رؤساء البلديات يفضلون تصدر الحفلات والسهرات على تشغيل رؤوسهم ليل نهار لتأمين النظافة والمحافظة على البيئة في مدنهم، او بلداتهم او قراهم، حتى ان عددا منهم لم يتورع عن رمي القمامة والنفايات في الوديان وعلى ضفاف الانهر وفي الشوارع بوقاحة ودون ان يرف لهم جفن.

ان الهم الاول عند هؤلاء رؤساء البلديات كان وما يزال تأمين الاموال فقط لبناء مقرات بلدية ضخمة وفخمة، مجهزة بأحدث وسائل الراحة بتكاليف باهظة تبلغ مئات الآلاف من الدولارات.

نعم ان الجهل المتفشي هو الذي يتحكم بشؤون الناس وشجونهم، نحن في القرن الواحد والعشرين، في ظل تحكم تكنولوجيا المعلومات بكل تفاصيل الحياة اليومية للمواطنين. فمن السخف ان نبدّد أموال البلديات على بناء مقر بلدي ضخم مؤلف من طوابق عدة، ويضم عدداً كبيراً من الغرف والمكاتب لا حاجة لها!

فالعمل البلدي يتطلب مقرا متواضعا يؤمن وسائل الراحة للعاملين فيه وللمواطنين المتعاملين معه، ويكون مجهزا بحاسوب متصل بشبكة الانترنت، من دون الحاجة الى جيش من الموظفين...

فالبلدية الالكترونية هي المستقبل، والمستقبل بدأ البارحة!

بكل اسف، الهدر، التخلّف، سرقة المال العام والوجاهة هي دائما من ابرز صفات معظم المسؤولين الذين شاركوا في اقتسام السلطة في لبنان!

على هذا الاساس يجب ان تكون الجائزة الكبرى للعام ٢٠١٥ وبكل تقدير ومحبة من نصيب بلدية بيروت.

بيروت عاصمة لبنان.

انعم القدر علينا وعلى اهالي بيروت ببلدية لا تملك حتى موقعا الكترونيا رسميا، نعم اليوم في سنة ٢٠١٦!

فهي التي تسبح في بحر من مئات الملايين من الدولارات، غير قادرة او جادة في تأمين ابسط الحلول الحياتية لاهالي بيروت!

قد يكون هناك تضارب في الصلاحيات بين بلدية بيروت ومحافظ بيروت والتنظيم المدني في بيروت... الخ... الا ان كلمة الفصل يجب ان تكون للبلدية، فهي سلطة منتخبة مباشرة من الشعب، وشرعيتها اقوى من الجميع، ومن اولى واجباتها تأمين حقوق اهالي العاصمة وحماية مصالحهم بعيدا عن اي اعتبارات اخرى.

ان بلدية بيروت لم تكن في اي يوم من الايام على مستوى تطلعات اهلها!

فمن فوضى بناء الابراج التي لا تعدّ ولا تحصى، وزحمة السير الخانقة، وعدم تأمين مواقف للسيارات، والمساحات الخضراء، وصولا اخيرا الى كارثة تكدس النفايات.

فمن الذي منع حتى اليوم بلدية بيروت الاغنى في لبنان من وضع خطة فرز واعادة تدوير النفايات طبقا لاعلى المعايير والمواصفات الدولية؟

لو قامت بلدية بيروت بواجباتها لما كنا وصلنا الى الكارثة التي نعاني منها اليوم، ولكانت عاصمتنا اوجدت حلا شاملا صحيا، بيئيا ونهائيا لمشكلة النفايات، تماما كالمدن الاوروبية والاميركية المتطورة.

لكن لاسباب معلومة واخرى مستورة نعيش في بلد معظم مسؤوليه يستفيدون من استمرار الهدر والفساد والجهل!

ان اللبنانيين مدعوّون في صيف هذا العام لانتخاب مجالس بلدية جديدة، عسى ان لا يسلب منهم هذا الحق كما جرت العادة، فيشغلون عقولهم وينتخبون النخبة من المرشحين الذين يتمتعون بالعلم والمعرفة ونظافة الكف، وذلك من اجل تفعيل العمل البلدي على اسس علمية، حضارية وبيئية.

ان مهزلة النفايات متواصلة وهي التي عرّت الجميع من دون استثناء من ورقة التوت.

الى اللقاء وعلى امل توزيع الجوائز في نهاية العام الحالي على مستحقيها الحقيقيين... ■

UNISHIP GROUP

SINCE 1977

GROUP COMPANIES:

ELIE ZAKHOUR ESTABLISHMENT.
UNITED MIDDLE EAST SHIPPING CO. SARL.
ALLIED LEVANT LINES LTD. SARL.
UNITED MIDDLE EAST SHIPPING AGENCY SAL. (OFF SHORE)

And now General Agents of:

KRAFTMAR CONTAINER LINE

Offering regular services between ports of:

VALENCIA / BARCELONA / ALEXANDRIA / BEIRUT

NOVOROSSIJK / ODESSA / CONSTANZA / ALEXANDRIA / BEIRUT

AMONG OTHERS, OUR SERVICES INCLUDE:

- **LINER AGENTS**
- **CHARTERING & TRAMP VESSEL AGENTS**
- **WORLDWIDE NVOCC - SERVICES**
- **FREIGHT FORWARDERS**
- **WAREHOUSING / FREE ZONE/ TRANSIT SERVICES**
- **PROJECT CARGO**
- **STEVEDORES**





PROJECT CARGO HANDLING SERVICES

UNITED MIDDLE EAST SHIPPING Co. sarl.

HEAD QUARTERS:
ASHRAFIEH - RMEIL - KOBAYAT STREET - LIBERTY BUILDING
BEIRUT - LEBANON
TEL (961-1) 580398 - 580376 - 584734- 561866
FAX (961-1) 584621
E-MAIL: info@unishipgroup.com
WEB SITE: www.unishipgroup.com

الوزير ابو فاعور: شركات الدواء تتصرف من منطلق الربح المادي ولا تهمها سلامة المواطن



يتأكد لوزير الصحة **وائل ابو فاعور** يوما بعد آخر ان شركات الدواء تتصرف من منطلق الربح المادي وليس من منطلق مسؤوليتها عن سلامة المواطن وهذا ما صرح به علنا بعد وصول شكاوى اليه عن اخفاء اللقاحات بينما هي موجودة في وزارة الصحة.

واذ نعترف هنا بأن شركات الدواء هي شركات تجارية تبغي الربح ويحق لها ان تحقق الربح بطريقة مشروعة وغير ملتوية اي عن طريق الاحتكار او التلاعب بأحجام الادوية واسعارها، نشير الى ما صرح به الوزير **ابو فاعور** قائلا «ان هناك مستوى مفقودا من الالتزام لدى شركات الادوية المعنية باستيراد اللقاحات تجاه صحة المواطن»، لافتا الى «ان المشكلة مزدوجة، فأولا ثمة مشكلة في الشركات التي تتذرع بنقص كميات اللقاحات عالميا وبالتالي عدم حصول لبنان على كمية اللقاحات الكافية، وثانيا هناك مشكلة الاطباء الذين يقولون للاهالي ان لا وجود للقاحات، في حين انها موجودة في الوزارة»، ومعلنا عن انه سيتم اجبار الشركات على توقيع تعهد امام الوزارة بأن لا يتم قطع السوق من اللقاحات.

ومما قاله، ان اي شك لم يراوده مرة واحدة حول ان الشركات وحتى شركات الدواء تتصرف من منطلق الربح المادي وليس من منطلق مسؤوليتها عن سلامة المواطن»، لافتا الى «ان المبررات التي قدمتها الشركات تشير الى ان هناك نقصا في اللقاحات في السوق العالمية، وان هناك نقصا في الانتاج، وبالتالي لم يستطع لبنان ان يحصل على الكمية الكافية من اللقاحات»، واردف: «لا اعرف مدى صدقية هذا الكلام، انما ما اعرفه ومتأكد منه ان هناك مستوى مفقودا من الالتزام لدى هذه الشركات تجاه المواطن، فالصنف المربح يتم ادخاله والصنف غير المربح لا يتم ادخاله».

الياس بو صعب الوزير الاوحد في الحكومة الذي يهتم بالشأن الانساني ومتقاعدي وزارته



اظهر وزير التربية والتعليم العالي **الياس بو صعب** انه اكثر الوزراء الحاليين والسابقين انتاجا ونشاطا في وزارته وعلى المستوى الحكومي ككل.

كثيرون يتساءلون كيف يجد هذا الوزير الوقت الكافي للقيام بهذه النشاطات العديدة والمثمرة، ويزول العجب عندما يعرف القارئ ان هذا الانسان كان اول من وحّد الطوائف في بلدته ضهور الشوير واول من أمّن للبلدة الكهرباء ٢٤ على ٢٤ بأرخص الاسعار.

والذي يلفت النظر ان الوزير **بو صعب** يهتم كثيرا بالشأن الانساني، وبتكريم المتقاعدين في وزارته وفي دور المعلمين.

ومما قاله الوزير **بو صعب** خلال الاحتفال الذي نظمه المركز التربوي للبحوث والانماء في الشهر الماضي في قاعة المدرسة الفندقية في الدكوانة بمناسبة العيد الـ ٤٤ لتأسيس المركز:

ان المركز عمل ويعمل في ظروف صعبة. وعلى الرغم من ضعف الامكانات المادية لديه فقد تابع التطوير التربوي من اجل تطوير المناهج وجعلها تفاعلية. فالدولة مقصرة ابتداء بسلسلة الرتب والرواتب وصولا الى عدم توفير الدعم للمدرسة الرسمية، لكن يبقى لدينا العنصر البشري والكفاءات وثقة المجتمع الدولي بنا. ومن خلال ذلك نستطيع تأمين التمويل والنهوض بالمناهج وتطويرها، خصوصا وان خيّرة الاساتذة يذهبون الى التقاعد ولا يتم تأمين بديل عنهم.

وكشف عن ان البنك الدولي مستعد لتأمين مشروع لدعم وتطوير المناهج وتحويلها الى برامج تفاعلية وتدريب الاساتذة عليها.

اخطاء غير مبررة في عدد الشهر الماضي

ظهرت أخطاء معيبة في عدد «البيان الإقتصادية» الصادر في شهر كانون الأول الماضي الخطأ الأول ظهر في الصفحة ١٨ في توزيع عناوين المقال حيث نشر عنوان رئيسي في غير محله المحدد في رأس الصفحة نظراً لأهميته وهو يقول:

«مخاوف من ان تطال هجمات داعش امدادات الطاقة من نفط وغاز في الشرق الأوسط».

الخطأ الثاني ظهر في الصفحة ٢٧ تحت اسم القاضي الكبير **سمير حمود** حيث ذكر بأنه النائب العام الاستئنافي في بيروت بينما هو النائب العام التمييزي لكل لبنان.

الخطأ الثالث ظهر في الصفحة ٧٨ حيث كتب اسم **لطفي الزين** تحت صورة **لمجد بو خريص** رئيس شركة أي ام اي التونسية.

اننا نعتذر عن مرتكب الخطأ غير المقصود بالطبع ونأمل ان لا تتكرر أية أخطاء معيبة مماثلة.

(أ.ز)

في حوار حول المشهد السياسي - الاجتماعي ودور القطاع الخاص

كاغ: انهيار المؤسسات العامة يفاقم الوضع

رأت المنسقة الخاصة للأمم المتحدة في لبنان **سيغريد كاغ** ان الاندماج الإقتصادي أصبح مسألة حيوية على نحو متزايد للبنان في ظل الاضطرابات الإقليمية السائدة، فيما أصبح الاندماج مسألة استقرار بشكل متزايد ومسألة اعتدال في مواجهة مد التطرف.

وأضاف **كاغ** في لقاء حواري حول المشهد السياسي الاجتماعي في لبنان ودور القطاع الخاص بحضور أعضاء مجلس إدارة جمعية تجار بيروت وبنك لبنان والمهجر وفاعليات اقتصادية ورؤساء الجمعيات ولفيف من رجال الأعمال اللبنانيين، أضافت ان هذا كان بشكل دائم تحدياً عالمياً، وتحدياً محلياً للبنان نفسه.

وإذ أشارت الى ان القطاع المصرفي يبقى مرناً، قالت: «إن تفاقم الوضع بسبب انهيار المؤسسات العامة وآليات صنع القرار، والتعثر الفعلي في جدول الأعمال التشريعي في خلال ٢٠١٥، أذى لبنان اقتصادياً وسياسياً ويؤذي سمعته دولياً».

بدوره لفت رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لبنك لبنان والمهجر **سعد أزهري** الى الأعباء التي يتحملها لبنان من جراء تداعيات الحرب في سوريا والاضطرابات السياسية الداخلية على اقتصاده وعلى قدراته الاستيعابية ما يفرض على القطاع الخاص ان يتحمل المزيد من الأعباء الإنسانية والتنموية من خلال جهوده في المسؤولية الإجتماعية.

في المقابل أكد رئيس جمعية تجار بيروت **نقولا شماس** ان التعاون بين لبنان والأمم المتحدة قائم منذ سبعين سنة وان لقاء اليوم يمثل خطوة إضافية على طريق التعاون بين المنظمة والمجتمع التجاري في المسار الإجتماعي والإقتصادي في لبنان، خصوصاً في ظل النزوح السوري وتداعياته على البنية الإقتصادية والاجتماعية.

يذكر ان هذا الحوار يأتي ضمن سلسلة المحاضرات التي تعقد على مدار العام وللسنة الثالثة على التوالي في مركز محاضرات جمعية تجار بيروت برعاية بنك لبنان والمهجر.

FROM CARDBOARD, WE CREATE EXCELLENCE

Gemayel Freres s.a.l.

corrugated cardboard and packaging

Since 1929, Lebanon's Professionals' Packaging Partner



SINCE 1929 GEMAYEL FRÈRES SAL HAS PIONEERED THE CARDBOARD INDUSTRY IN LEBANON. OUR MANUFACTURING FACILITIES WERE BOMBED TWICE, WITH FAITH IN LEBANON AND IN ITS INDUSTRY WE HAVE REBUILT, TO BECOME ON MARCH 1998 THE FIRST CORRUGATED CARDBOARD AND PACKAGING COMPANY IN LEBANON AND THE REGION TO BE ISO CERTIFIED. OUR COMPANY IS BACKED BY MODERN TECHNOLOGY AND BY ITS LONG YEARS OF EXPERIENCE. COURTEOUS, COMPETENT, EXPERIENCED AND CREATIVE, OUR STAFF MEMBERS ARE READY TO LISTEN TO CUSTOMERS TO BECOME "THE" PRIVILEGED SUPPLIER. WE LOOK FORWARD TO THE FUTURE WITH CONFIDENCE, TO PROUDLY KEEP ON PRODUCING "MADE IN LEBANON" TO THE WORLD!

FROM CARDBOARD WE GENERATE BEAUTY

Bickfaya's Industrial Park; Phone: 961 4 980122 - 961 4 985 048 Fax: 961 4 980 111 P.O.Box 111 Bickfaya, Lebanon
SNA Bldg. 7th Floor, Tabaris Square; Phone: 961 1 203000 - 961 1 203 323 www.gemayelfreres.com gf@gemayelfreres.com

المجلس الجديد لنقابة مقاولي الاشغال العامة برئاسة مارون حلو خلفا لفؤاد الخازن



الحلو والخازن يتوسطان اعضاء المجلس

امضى الشيخ **فؤاد الخازن** في خدمة قطاع المقاولين مدة ٤٥ عاما عضوا ورئيسا بدون انقطاع.

مؤخرا اعرب الشيخ **فؤاد** عن رغبته بأخذ قسط من الراحة وعدم الترشح لرئاسة النقابة مؤيدا المهندس **مارون الحلو** لخلافته.

وبالفعل فاز **مارون الحلو** بالاجماع برئاسة نقابة مقاولي الاشغال العامة مسميا الشيخ **فؤاد** رئيسا فخريا للنقابة.

وقد تشكل مجلس النقابة كما يلي:

المهندس **مارون الحلو** رئيساً، المقاول **جهاد العرب** نائبا للرئيس، المقاول **سليم بشعلاني** امينا للسر، المهندس **عصمت صعب** امينا للصندوق والمهندسون **جوزف المعلوف**، **عبده سكريه**، **حسن الموسوي**، **شارل اده**، والمتعهدون **حسيب الريس**، **ايلي خوري**، **جواد عنتر**، **محمود مهدي** اعضاء مستشارين.

عند التسلم والتسليم بين الشيخ **فؤاد الخازن** والرئيس الجديد **مارون حلو** القيت كلمات مؤثرة صبت جميعها في الاشادة بالشيخ **فؤاد الخازن** الذي رفع من شأن المقاولين وحافظ على مستوى المهنة ومطالب المتعهدين وقد تعهد الرئيس الجديد باكمال المسيرة التي سلكها **الخازن** لتخطي جميع المصاعب.

نذكر ان للمتعهدين في ذمة الدولة مليارات الليرات عملت النقابة السابقة كثيرا لتحصيلها بدون نتيجة وربما كان هذا السبب لقرف الشيخ **فؤاد** وعدم ترشحه مرة جديدة.

رازي الحاج (شاتو فقرا CHATEAU FAKRA):

نعمل على إبراز العلامة اللبنانية القادرة على المنافسة عالمياً



«شاتو فقرا» معروف في أوساط منتجي النبيذ عدم ايلائه أهمية للكميات المنتجة بقدر اهتمامه بآراء جمهور المستهلكين ومتذوقي النبيذ الفاخر.

رازي وديع الحاج مدير عام مساعد في الشركة اعتبر صناعة النبيذ ذات مميزات تفاضلية، وذكّر بحصد جوائز وميداليات ذهبية وفضية في منافسات مع آلاف المشاركين، مشدداً على نوعية الانتاج والعمل على إبراز العلامة اللبنانية القادرة على المنافسة عالمياً مضيفا ان المطلوب دعم الدولة وجهد اضافي منها، خصوصا في كل ما يتعلق بمفهوم التجارة الجديد اي تشجيع المزايا التفاضلية في القطاعات كافة. من جهة اخرى، الجدير تسليط الضوء على اهمية المعهد الوطني للكرمة والنبيذ، هذه المؤسسة التابعة للدولة يرأسها حاليا رئيس مجلس ادارة شركة «شاتو فقرا» الدكتور **كارلوس العضم** كما تتمثل في المعهد وزارات الزراعة، الصناعة، والاقتصاد والتجارة، اضافة الى القطاع الخاص من خلال ممثلين عن منتجي النبيذ من نقابة وصناعيين ومنتجين ومزارعي الكرمة . هذا ويعتبر اداء المعهد جيدا من خلال تنظيمه يوم النبيذ اللبناني في عدد من العواصم العالمية، في وقت يجهد قطاع النبيذ لان يكون قدوة لبقية القطاعات بغية اظهار الابداع اللبناني في الخارج وايجاد فرص عمل متخصصة في هذا القطاع.

المستشفيات الدكاكين يكشفها الصليب الأحمر

تتسبب بعض المستشفيات التي تمارس عملها على أساس تجاري بحت، بالإساءة الى المستشفيات التي تمارس عملها وفقاً لما هو مطلوب منها في رسالتها المهنية والإنسانية.

ولا يكفي المستشفيات التجارية الابتزازية بأن تسيء الى غيرها، فهي تحرج نقيب المستشفيات الذي يضطر للدفاع عنها عند تعرضها لعقوبات من قبل وزير الصحة وعند تعرضها لملاحقات أهل المرضى الذين يتضررون أو يموتون من غرف عملياتها وتحت أيدي أطباء يكونون عادة من مستواها.

لا يمر أسبوع أو شهر إلا ونرى رئيس نقابة المستشفيات المهندس **سليمان هارون** يقابل وزير الصحة للبحث في شكوى ضد مستشفى وليطالب أيضاً بحقوق المستشفيات من وزارة الصحة والضمان الاجتماعي وغيرهما، وبالطبع تشمل مطالبة **هارون** «بحقوق» المستشفيات المشكو من تعاملاتها وابتزازاتها واستغلالها للمرضى.

المطلوب من نقيب المستشفيات ان يضع جدولاً يسمي فيه المستشفيات التي تسيء الى سمعة القطاع والى المرضى أكثر من مرة في السنة، فلا يأخذ بالاعتبار أية مصلحة شخصية أو نقابية تمنعه عن التفريق بين الجيد والسيئ، فالأمر هنا له علاقة بمصير المرضى، بحياتهم أو موتهم.

بعد ٥٠ عاما توقف صدور ملحق النهار

بأسف شديد اعلنت الزميلة «النهار» قرار وقف اصدار الملحق الذي تصدره منذ ٥٠ عاما وينتظره آلاف القراء اسبوعيا.

وبكلمة مؤثرة قالت النهار «انه قرار صعب لم يولد من عبث او سوء تقدير وانما من حاجة وضيق».

وقالت النهار انها «قبل سنتين قررت وقف طباعة الملاحق اليومية، وتحويلها الى الموقع الالكتروني، لخفض تكاليف الطباعة اولا ولبلوغ عدد اكبر من قراء الفضاء الالكتروني ثانيا، وارجأنا قرار تعليق صدور الملحق لتعلقنا به قيمة ثقافية حقيقية تعود الى خمسين سنة مضت...».

بدوره المسؤول عن اصدار الملحق الكاتب المعروف **عقل العويط** ودّع قراءه تحت عنوان «خاتمة» معلنا اغلاق الصفحة «وهي ذات انفه، لنولد – ولا بد من جديد».

الى مشتركي واصدقاء مجلة «البيان الاقتصادية» اكدوا لنا استلام مجلتكم في موعدها

يشكو الكثيرون من مشتركي واصدقاء مجلة «البيان الاقتصادية» عدم استلامهم للعدد الشهري الذي يرسل اليهم في مطلع كل شهر بصورة منتظمة ودائمة.

وبعد التحقيق مع موزعي المجلة كثرت الاعذار وكثر تحميل شركة ليبان بوست مسؤولية عدم التسليم والتأخير.

فيرجى من القراء الكرام تأكيد وصول المجلة اليهم، كما يرجى اعلامنا في حال عدم الاستلام او التأخير عند حصولهما.

نؤكد للاصدقاء ان اسماءهم مدونة في الكمبيوتر وهي ترسل اليهم شهريا وفقا لترتيبها، إما باليد وإما بالبريد السريع، وقد اتخذنا كل الاجراءات لتأمين وصولها اليهم بدون تأخير.

Teska

By Karout Grand Stores



YOU CAN FIND IT ALL

YOU CAN FIND IT ALL
KAROUT MALL



Beirut - Hadat - Boulevard Camille Chamoun | Tel.: 01542077 |

www.karoutmall.com
www.teskags.com

karoutmall
Teska.gs

ادوار قصرملّي (شاتو كفريا CHATEAU KEFRAYA):

صناعة النبيذ في لبنان مفخرة



مساعد مدير عام شاتو كفريا CHATEAU KEFRAYA ادوار قصرملّي وصف صناعة النبيذ في لبنان بالمفخرة والرائدة مذكراً بحضور «شاتو كفريا» منذ مدة طويلة في السوق المحلية، مشيراً الى تصديره ٤٠ في المئة من إجمالي إنتاجه. اضاف: أطلقنا هذا العام حلّة جديدة لنبيذنا الاحمر المعروف بـ LES BRETECHES، كما أضفنا النوعين الابيض والزهري منه وقد لمسنا طلبا واسعا واستحساناً لكل منهما.

كل سنة نعهد باعطاء غلاف هذا المنتج لفنانٍ لبناني حيث يصمم غلاف LES BRETECHES بطبعة خاصة من فنّه. كان **مازن كرباج** من قام بالعمل في السنة الماضية أمّا السنة الحالية فقد وقع اختيارنا على فنان لبناني آخر وهو الشاب **يَزَن حلواني** الذي معه حملت LES BRETECHES 2013 توقيعاً فريداً خاصاً حيث أنّه رسم على غلافات هذا المنتج فأظهر باخوس اله الخمر بغلاف فنيّ مميزورائعٍ وراقٍ بخطه العربي المذهل.

هادي كحالة (مدير عام إكسير IXSIR):

لا سبيل للمقارنة بين أسعار النبيذ الوطني والأجنبي



مدير عام شركة إكسير IXSIR لصناعة النبيذ هادي كحالة نفى وجود أي منافسة بين الشركات اللبنانية، ورأى ان لا سبيل للمقارنة بين أسعار النبيذ الوطني والأجنبي، عارضاً لمزايا نبيذ «إكسير» قائلا: أنه نبيذ الجبال اللبنانية وليس نبيذ منطقة لبنانية واحدة، بحيث يتوزع انتاجنا على ستّ مناطق يتراوح ارتفاعها بين ٤٠٠ و١٨٠٠ متر عن سطح البحر. من جهة أخرى، فقد أدرجت مباني «إكسير» من قبل محطة «سي ان ان» الأميركية ضمن لائحتها لأهم المباني الخضراء في العالم، وصنّفت واحدة من المباني الاثني عشر حول العالم التي تتصف بمعايير بيئية نموذجية LIST OF THE 12 GREENEST BUILDINGS IN THE WORLD لتكون الشركة الوحيدة من الشرق الأوسط وشمال افريقيا التي تم تصنيفها ضمن هذه اللائحة، عدا عن فوز «إكسير» أيضاً بجائزة GREEN GOOD DESIGN AWARD التي تعرف بجائزة الهندسة الخضراء العالمية لعام ٢٠١١.

الزراعة أولوية في مؤتمر باريس للمناخ



* بقلم ميشال عقل

أفضى «مؤتمر باريس بشأن تغير المناخ»، المنتهي في ١١ كانون الاول ٢٠١٥، الى حضّ الدول بخاصة تلك الصناعية على خفض استخدام الطاقة الأحفورية كالنفط والفحم والغاز، وشجع على اللجوء الى مصادر للطاقة المتجددة، وتغيير أساليب إدارة الغابات والأراضي الزراعية، واستغلال صيد الأسماك.

وأقرّ في الإتفاق النهائي: بـ «الأولوية الجوهرية لحماية الأمن الغذائي والقضاء على الجوع، وبتعرُّض نُظم إنتاج الأغذية على نحو خاص لآثار التغيّر المناخي». وترى منظمة الأغذية والزراعة (الـ «فاو») وفق مديرها **جوزيه غرازيانو دا سيلفا**، أن «الزراعة والغابات ومصايد الأسماك واستخدام الأراضي أصبحت عوامل بارزة في معظم المساهمات المعتزمة والمقررة وطنياً، أي الإجراءات القطْرية التي تنوي البلدان اتخاذها بموجب اتفاق باريس الجديد– بما يؤكد الحاجة إلى الاستثمارات الهادفة في مجال الزراعة المستدامة».

أمام هذه الوقفة العالمية الثابتة، والإلتفات الصارخ إلى الآثار السلبية لتدهور التربة والحال الزراعية في العالم، يجب استنهاض واقع الحال الزراعي في لبنان، والسعي الجدّي إلى تطوير الزراعة فيه وتنويع الأطر الزراعية والأخذ بما هو مستحدث من تجهيزات وأنماط تُسهم في احتباس مادة الكربون الملوّثة، للحد من الاحتباس الحراري ولتكثيف اختزان كميات المياه المتساقطة، وحفظ التربة من التعرية والإنهيارات والانزلاقات.

وبعد الندوة الإرشادية التي عقدتها وزارة الزراعة اللبنانية في عكار حول «الزراعة الذكيّة»، وإجراء مصلحة البحوث العلمية الزراعية نماذج بقاعية محدودة في «الزراعة الذكيّة»، يبقى المطلوب، على صعيد القطاعين العام والخاص، النهوض بالقطاع الزراعي واحتضانه بأنواعه النباتية والغابوية والمائية، بما يُلبي النداءات الأممية لآفاق ٢٠٣٠ موعد تصفية الفقر وانتشال فقراء الكرة مما هم فيه، مع بلوغ السكان ٨ مليارات نسمة.

والزراعة الذكيّة، أو «الزراعة الحافظة»، تستند إلى تعزيز العمليات البيولوجية الطبيعية فوق سطح التربة وتحتها، وتخفيض معدلات استعمال مدخلات الإنتاج الزراعي الخارجية (الأسمدة الكيماوية والمبيدات) إلى الحد الأدنى، بما يضمن المحافظة على إنتاجية الأرض والمحصول، والحد من تلوُّث التربة، والمياه السطحية والجوفية، لكنها لا تمنع استخدام مبيداتٍ للأعشاب الضارّة والأدوية الزراعية.

وهي، إضافةً إلى الفوائد الاقتصادية الناتجة عن تطبيقها، تحسِّن بناء التربة وتُخفّف من تأثير التغيّرات المناخية الناجمة عن زيادة انبعاث «غازات الدفيئة» بسبب انحسار غطاء نباتي يمتص ثاني أوكسيد الكربون. وهذه آلية صديقة للبيئة.

ولكن، حتى مع تعميم أساليب الزراعة الذكيّة أو الحافظة بما يتلاءم والمعطيات البيئية والمناخية، لا بدّ في لبنان من تعزيز الزراعة في أنماطها التقليدية إنما بأساليب حديثة تحد من الإهدار في التكاليف وتُعزّز البيئة بتحصين التربة واستغلالها الأمثل. ويمكن حفظ التربة من الإنجراف بسبب الهواء والمطر والحرث المتواصل، وبتحصين حدود الحيازات الزراعية.

ونحن في لبنان، علينا استنهاض وزارة الزراعة والعاملين في القطاع الزراعي، إلى مواكبة ما تُحضّر له الدول في العالم من اهتمامٍ بزراعاتٍ تحفظ البيئة وتصونها وتُثمرُ غلالاً تكفي سكان الكوكب في ٢٠٣٠ وتقضي في الوقتِ ذاته على الفقر.

*** رئيس جمعية مستوردي وتجار مستلزمات الإنتاج الزراعي في لبنان**

خليك عالخط الأصلي



شركة كهرباء زحلة

EDZ
Électricité de Zahlé

www.edz.com.lb

theresesyared@hotmail.com

فؤاد بطرس



وفي اليوم الثالث من العام ٢٠١٦ غادرنا **فؤاد بطرس** الى دنيا الحق.

غادرنا والغصة التي عصرت قلبه وانطبعت على محياه طوال العقود الاربعة رافقته حتى اليوم الاخير من عمره.

وتلك الغصة هي التي تحكمت بمواقفه السياسية وجعلته يتخوف باستمرار على مستقبل لبنان، حتى بات في نظر العامة والخاصة الرجل المتشائم باستمرار والذي لا يرى منفذا من النفق الطويل الذي ادخل فيه لبنان.

ولقد جاءت السنون لتبين ان تشاؤمه كان في محله وانه منذ نهاية الستينات ما فتئ لبنان ينتقل من مرحلة سيئة الى مرحلة اسوأ.

ولبنان الذي انتخب فيه **فؤاد بطرس** نائبا وشغل فيه مناصب وزارية عديدة، هو لبنان آخر لم يكن قد لوثته الاصطفافات الطائفية ولم تكن هيبة الرئاسات والوزارات وحتى عضوية مجلس النواب قد تراجعت الى المستوى الذي هي عليه حاليا.

وكانت كلمات «السيادة والحرية والاستقلال»، توضع في عداد المقدسات الوطنية والتي لا يجوز لأحد ان يمسها او ان يعبث فيها.

وبنظرته الثاقبة رأى **فؤاد بطرس** ان المناصب الرسمية بدأت في مرحلة «ما بعد اتفاق القاهرة» تفقد حرماتها ومعانيها الحقيقية ولم يعد لها شأن او مكانة في حسابات الدول العربية والاجنبية. وهذه الحقيقة هي التي جعلته يستنكف عن الترشح للنيابة او ان يتسلم منصبا وزاريا، وكان يكتفي بزيارات يقوم بها الى المرجعيات الزمنية والدينية لينبه ويحذر من مغبة الاستمرار بالاستخفاف بمقومات الوطن والامعان في تفكيك مؤسساته. ومع ذلك فإن الذين تعاقبوا على السلطة في مرحلة ما بعد اتفاق القاهرة حرصوا على ان يستعينوا به في اطار البحث عن حلول تخرج الوطن المعذب مما هو فيه من عثرات وازمات حادة.

حتى ان احدى حكومات الرئيس **رفيق الحريري** استعانت بالوزير **بطرس** واوكلت اليه ترؤس لجنة قانونية انيطت بها مهمة إعداد مشروع قانون للانتخابات . ولقد نفذت اللجنة مهمتها ورفعت الى السلطات المختصة مشروع قانون عرف بمشروع **فؤاد بطرس** لقانون الانتخابات النيابية في لبنان. الا ان المشروع بقي حبرا على ورق. ولم يجرِ إقراره لانه لم يكن يرضي مطامع جميع السياسيين.

ويقول خبراء القانون ان مشروع قانون **فؤاد بطرس** هو الحل الوحيد المتاح، ولا بد ان يعود المجلس النيابي اليه ويتبناه ولو معدلا بعض الشيء للخروج من ازمات التمديد للنواب.

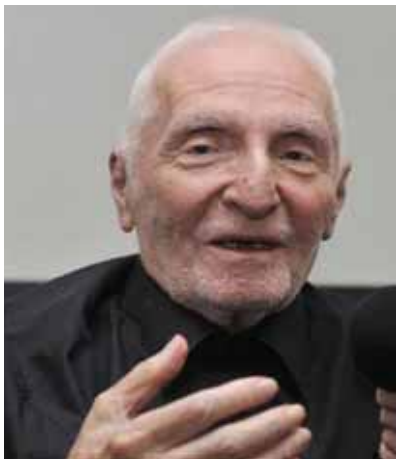
بغياب **فؤاد بطرس** فقد لبنان لبنانيا صلبا ومحاميا بارعا وقاضيا فوق الشبهات ووزيرا وثق به الرئيس **فؤاد شهاب** وارتاح الى مشورته في تلك المرحلة التي شهد فيها لبنان وللمرة الاولى قيام مؤسسات تضمن الامن الاجتماعي وتخضع نفقات الدولة للرقابة والمحاسبة، كما وثق به في ما بعد الرئيس **شارل حلو** واوكل اليه وزارة الخارجية على امتداد السنوات الست التي امضاها في رئاسته للجمهورية.

وكذلك ركن الى حنكته وسعة نظره الرئيس **الياس سركيس** واولاه منصب المستشار الدائم، واليد اليمنى لرئاسة الجمهورية.

الى السيدة **تانيا شحاده** قرينته ونجله المتفوق **ميشال** وعائلته الكريمة نتقدم بأحر التعازي ضارعين الى الله تعالى ان يتقبله بين الابرار في ملكوته السماوي.

أ.ز.

وداعاً غريغوار حداد مطران الفقراء والأوادم لحام: أيدت كل ما طرحه للتجديد والتغيير ولكن..



لبنان العلماني، الإنساني، الحضاري بكى عند سماعه بوفاة «مطران الفقراء» «مطران الآوادم» **غريغوار حداد** وقد عانى قبل وفاته من داء ترقرق العظم مدة تزيد على ثلاث سنوات. صحيح انه لازم دير الراحة لعجزه عن المشي إنما بقي ملاحقاً لمشاريعه الخيرية والتنموية ليواصل مساعدة حركته الإجتماعية لمئات الجمعيات والتعاونيات والأشخاص المسنين والمعوزين، وذلك بمساعدة فريق عمله الذي لم يتركه ساعة واحدة ضارعاً الى الله لشفائه ولإطالة عمره ومؤدياً دوره في تأمين الخدمات والمساعدات التي تقدمها الحركة الاجتماعية ويسهر على تطويرها وتوسيع خدماتها مطران الفقراء كما يلقبه كل من عرفه أو كان يتعرف عليه.

أقيم للراحل الكبير مأتم جمع النخبة من المتابعين لرسالته ولأعماله بحضور من كان يتجنبهم من المسؤولين وحشد من الفاعليات وممثلي الهيئات يتقدمهم السفير البابوي المونسنيور **غبريال كاتشيا.**

ألقى البطريرك **غريغوريوس الثالث لحام** عظة تناول فيها مزايا المثلث الرحمة المطران **غريغوار حداد** مشيراً الى انه أيده «في كل ما طرحه للتجديد وللتغيير لكن آباء السينودس لم يقبلوا به في ذلك الحين».

وأكد «ان لا غبار لاهوتياً على طروحات المطران **غريغوار حداد**، لذا نقول إنه ظلم حيناً، ولكن ما بعد أسندت اليه مهمات كثيرة في أبرشيات عدة. وأكرر أني كنت من المؤيدين لأفكاره لأنه آمن بالإنسان، كل إنسان وكل الإنسان، وخصوصاً التغيير وفق ما خرج به من توصيات، المجمع الفاتيكاني الثاني الذي شارك في مراحله الأخيرة».

وقال ان المطران الراحل «هدف من كل الجمعيات والأعمال التي قام بها الى خدمة الإنسان، وأنا أدعو أبناءه وتلاميذه الى مواصلة المسيرة لبناء دولة مدنية وتيار علماني مؤمن يفصل بين الدين والدنيا».



صوت الذين لا صوت لهم

في البيان قبل ٤٢ عاما

حكم هام لغرفة الرئيس خوّام وعضوية الاستاذين متى وطباره في دعوى المطران عبدالله نجيم على الدولة اللبنانية

منع مواطن لبناني من العودة الى وطنه بدون ان يكون قد صدر حكم بحقه يمنعه من العودة يعتبر تعديا من قبل الدولة، ويحق لمن مُنع من العودة مقاضاة الدولة للحصول على العطل والضرر.

هذه خلاصة لحكم اصدرته محكمة بداية بيروت – الغرفة الخامسة – برئاسة القاضي موريس خوام لمصلحة المطران عبدالله نجيم ضد الدولة اللبنانية وألزمتها بتسليمه المستندات كافة التي تمكنه من العودة الى لبنان.

وكان المطران نجيم قد اشترك في عملية تزييف العملة اللبنانية وصدر بحقه في ٦/ ١/ ١٩٦٧ حكم من قبل محكمة الجنايات دون ان ينص على منعه من الاقامة في لبنان.

في ٥ آب ١٩٧٠ اصدر رئيس الجمهورية مرسوما منح المطران عفوا خاصا شمل العقوبة والجزاء النقدي وسائر العقوبات الاضافية.

وفي ما يلي نص الحكم الذي صدر في ٢٨ كانون الاول ١٩٧٢ وتم نشره في هذه المجلة في آذار (مارس) ١٩٧٣ في العدد ٣٢ في الصفحة ٨ (اي قبل نحو ٤٢ سنة).

«وحيث من المبادئ المسلم بها انه لا قيد للحرية ولا حد لها بدون نص قانوني.

وحيث ان الدستور اللبناني ينص على حماية الحريات الاساسية، وان التعدي على الحرية الفردية هو عمل تعسفي لانه عمل مخالف للقانون مخالفة فاضحة، وهو غريب بصورة واضحة عن الاطار الاداري.

وحيث ان الدولة بعدم السماح للمدعي بالعودة الى لبنان تكون قد خرقت احدى الحريات الاساسية دون وجه حق ودون توفر اي نص قانوني يجيز ذلك.

وحيث ان عمل الدولة هذا يشكل تعديا باعتباره ينطوي على مخالفة صارخة للقانون ويقع على الحرية الفردية.

وحيث ان تعدي الجهة المدعى عليها المشار اليه اعلاه غير مرتبط بتطبيق اي نص قانوني او تنظيمي.

وحيث ان العلم والاجتهاد فسرا المخالفة الفاضحة بانها الفعل الذي لا يمكن اسناده الى اي نص قانوني او تنظيمي.

وحيث ان حرية التنقل هي من الحريات العامة التي تنطوي تحتها حرية الفرد الشخصية والتي كفلها الدستور اللبناني وشرعة حقوق الانسان التي ساهم بها لبنان.

وحيث ان وضع المدعي خارج الاراضي اللبنانية بدون جواز سفر يجعله بمنزلة المبعد عن وطنه فضلا عن انه لم يرتكب جرما جزائيا تنطبق عليه عقوبة الابعاد عن لبنان (المادة ٣٨ عقوبات) لكي يصبح رفض الدولة الضمني لمنحه جواز السفر بمثابة الابعاد الفعلي سيما وان ما ارتكبه المدعي اعفي عنه كما رأينا اعلاه.

وحيث انه مع هذا التعليل ترى المحكمة انه يحق للمحاكم العدلية خلافا لمبدأ انفصال السلطات التدخل في حالات التعدي على الحريات الاساسية (التعدي على الملكية الفردية او على الحرية الفردية) والزام الادارة بازالة التعدي او بوضع حد له لان الادارة في تلك الحالات الاستثنائية تنزل امام المحاكم العدلية منزلة الشخص العادي وتتجرد من امتيازاتها كسلطة عامة.

وحيث ان موقف الجهة المدعى عليها من المدعي يعتبر تعديا، لان التعدي لا يكون بالاعمال الايجابية فحسب، بل بالامتناع وبالموقف السلبي وهذا التعدي واقع على حرية اساسية من الحريات التي كفلها الدستور اللبناني.

وحيث، فضلا عن ذلك، ان وجود لبناني في الخارج بدون جواز سفر من شأنه ان يجعله رهينة المكان الذي هو فيه ويحد من حريته ويجعله بحكم المحجوز عليه وذلك بدون مبرر قانوني وفي ذلك ايضا وجه من وجوه التعدي وهو عمل تعسفي يمس الحرية الشخصية.

وحيث انه لا يمكن بالتالي ان تكون الحرية الفردية موضوعا اداريا واذا كانت المحاكم العدلية هي الحامية الطبيعية للملكية الخاصة فان الحرية الفردية وتوابعها هي اثمن من الملكية الخاصة.

وحيث انه ترتيبا على ما تقدم من اسباب تعليل ومقدمات ترى المحكمة ان عدم تسليم المدعي جواز سفر ومنعه من العودة الى بلاده هما من الاعمال التي تشكل خرقا للحريات الاساسية وتدخل بحد ذاتها ضمن اعمال التعدي ويدخل امر النظر بها الى المحاكم العدلية.

وحيث ان ما اثارته الجهة المدعى عليها في لوائحها من دفوع وادعاءات لا يوجب وجهة غير التي اقرتها المحكمة اعلاه.

وحيث انه يقتضي بالنتيجة إلزام الجهة المدعى عليها بتمكين المدعي من العودة الى لبنان دون الزامها بغرامة اكراهية عن كل يوم تأخير مع حفظ حق المدعي باقامة دعوى العطل والضرر على حدة امام المرجع الصالح اذا توفرت لتلك المقاضاة شروطها الشكلية والجوهرية.

وحيث ان المحكمة بالنظر للعجلة الماسة وظروف القضية ترى اعطاء حكمها صفة التنفيذ على الاصل.

وحيث انه لا يكون بالتالي من ضرورة لاستفاضة في تحقيق او اجراء او لبحث سائر الاسباب الزائدة او المخالفة.

لهذه الاسباب،

تقرر المحكمة بالاتفاق:

اولا: حفظ اختصاصها للنظر بالدعوى.

ثانيا: الزام الجهة المدعى عليها بان تسلم المدعي المطران عبدالله نجيم المستندات كافة التي تمكنه من العودة الى لبنان.

ثالثا: حفظ حق المدعي بمطالبة المدعى عليها بالعطل والضرر بدعوى على حدة امام المرجع الصالح اذا توفرت لتلك المقاضاة شروطها الشكلية والجوهرية.

رابعا: تضمين المدعى عليها الرسوم والمصاريف القانونية ومبلغ خمسين ليرة لبنانية بدل اتعاب محاماة وعدم الزامها بعطل وضرر عن هذه المحاكمة لعدم ثبوت سوء النية خلالها او الخطأ الفادح المعادل لها.

خامسا: رد المطالب الزائدة او المخالفة كافة.

قرارا معجل التنفيذ على اصله اعطي وافهم علنا بتاريخ صدوره الواقع نهار الخميس في الثامن والعشرين من كانون الاول سنة ١٩٧٢.

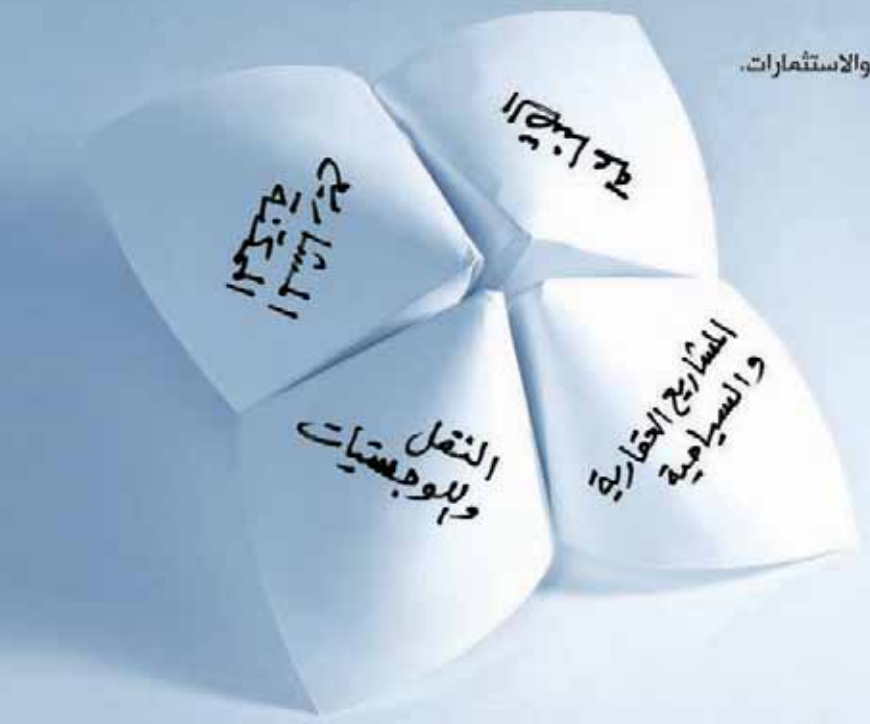
(قرار رقم ٦٢ اساس ٢٠٨)».

فـــرص استثمارية
علـــى أرض صلبـــة

تعتبر مدينة العقبة القوة الدافعة لنمو الإقتصاد الأردني، حيث تعمل شركة تطوير العقبة، شركة التطوير المركزية لسلطة منطقة العقبة الإقتصادية الخاصة على تعظيم مشاركة القطاع العام والخاص بكفاءة لخلق منهاج لحياة خالية من الضغوطات في ظل مدينة تعد نموذجا يحتذى به للإستثمار والسياحة .

استثمر في العقبة،

- ٥٪ ضريبة دخل فقط على الدخل الصافي.
- لا قيود على نسبة مساهمة الاستثمارات الاجنبية.
- اجراءات مبسطة ومباشرة لتصاريح العمل وسمات الدخول.
- اعفاء كافة واردات المنطقة من الرسوم الجمركية ورسوم الاستيراد والضرائب الأخرى (*).
- لا قيود على التعامل بالعملات الاجنبية.
- لا قيود على نقل الارباح ورأس المال الى الخارج.
- لا ضريبة مبيعات باستثناءات محدودة (**).
- اعفاء المؤسسات المسجلة من ضريبة الابنية والاراضي.
- اعفاء من ضريبة الخدمات الاجتماعية.
- اعفاء من ضريبة توزيع الاسهم والحصص.
- بدائل وحلول مرنه ومتعددة للأراضي من حيث الاستعمالات والاستثمارات.
- إستخدام لغاية ٧٠٪ من العمالة الوافدة.



(*) باستثناء المركبات
(**) البدلات الرجالية الرسمية وأطقم الملابس النسائية الرسمية، مستحضرات العطور والتجميل، الأجهزة الكهربائية "مجفف الشعر، آلات الحلاقة، مكواة الملابس، الهواتف (عدا الهواتف الخلوية)، أجهزة النداء الآلي، أجهزة التسهيل والتشغيل السمعي والبصري، أجهزة الراديو والتلفزيون والكاميرات الثابتة والمتحركة، الكاميرات، ساعات اليد الثمينة، النظارات الشمسية الثمينة، قطع غيار السيارات، الإطارات، الاسمنت، حديد التسليح، الخدمات الفندقية، وخدمات تأجير السيارات السياحية.

العقبـــة
مركـــز الأعمـــال للشـــرق الأوســـط علـــى البحـــر الأحمـــر

شركة تطوير العقبة
AQABA Development Corporation
www.adc.jo

سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة
AQABA SPECIAL ECONOMIC ZONE AUTHORITY
www.aqabazone.com

Audi
التقدم عبر التكنولوجيا



جناح سبع نجوم.
Audi Q7 الجديدة كلياً.

لتصل للمجد، لا تتوقف.

استعد لترى الكون يتألق بأضواء جديدة. تم تجهيز مقصورة Audi Q7 الجديدة كلياً بأضواء صممت لترتقي بالأجواء وتمنحك إحساساً أكثر روعة وخصوصية. اختر اللون الذي يناسب ذوقك من أضواء LED التفاعلية واستمتع برحلة ولا أجمل في سيارتك التي تشبه بفخامتها أجنحة الفنادق الفاخرة بفضل لمسات مهندسينا التي طالت أدق التفاصيل. الطريق إلي المجد يبدأ مع Audi Q7 الجديدة كلياً.

لمزيد من المعلومات، تفضل بزيارة الموقع audi-me.com/ar/q7

المجلة الاقتصادية 1

البيان الاقتصادية

ALBAYAN

مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

العدد ٥٣٠ • السنة السادسة والأربعون • كانون الثاني (يناير) ٢٠١٦
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 530 • 46 YEARS • JANUARY 2016



Arab & World Economy
Insurance | Social | Auto
Tourism | Real Estate

Bahrain: BD6 • Egypt: EP60 • France: Euro10 • Jordan: JD10 • KSA: SR50 • Kuwait: KD4 • Lebanon: LL15,000 • Morocco: Dhs100 • Oman: OR6 • Qatar: QR50 • Syria: S£400 • UAE: Dhs50 • Yemen: YR2,700

PART II الجزء الثاني

Special Issue
New Year

2016

عدد خاص
بالسنة الجديدة

SAMSUNG Galaxy Note5

سابق عصره



حماية مثلى للمعلومات - إنتاجية فائقة – معد لاستخدام الشركات

- حماية فورية من خلال تقنية KNOX للأجهزة و البرمجيات.
- تجربة مطورة لاستخدام البريد الإلكتروني، ومجموعة من تطبيقات الأعمال.
- أجهزة متكاملة ومدعومة من قبل شركاء سامسونج المقدمين لخدمة التحكم بأجهزة المحمول (MDM).



SAMSUNG KNOX

قلم S Pen حدسي ومطور

شاشة 5.7 بوصة مصممة خصيصاً لقبضة اليد الواحدة

شحن من 0 إلى 100% خلال 90 دقيقة

SAMSUNG

للمزيد من المعلومات، يرجى زيارة الموقع الإلكتروني: www.samsung.com/business

١٦ مليار ريال قيمة مشروعاتها الإنشائية في قطر

احتفال مجموعة بن لادن السعودية والديار بإنجاز ٣٥ مليون ساعة عمل من دون حوادث



رفيق ساروفيم
مجموعة بن لادن السعودية



احمد محمد دبوس
الديار القطرية



العميد محمد مبارك ومحمد بن لادن وعدد من الحضور

احتفلت مجموعة بن لادن السعودية للمقاولات وشركة الديار القطرية بإنجازها ٣٥ مليون ساعة عمل من دون حوادث، وذلك في مشروع معسكر قوة الأمن الداخلي «لخويا» في الدحيل والذي يعد من أضخم المشروعات الإنشائية في قطر.

وحضر الحفل الذي أقيم في فندق دبليو الدوحة العميد محمد مبارك المشرف العام على المشروع من قبل «لخويا» ومحمد بن لادن واحمد محمد دبوس المدير التنفيذي لشركة الديار القطرية ومجموعة بن لادن السعودية للمقاولات ومدير المشروع رفيق ساروفيم وعدد من المديرين وكبار الموظفين ومسؤولي الصحة والسلامة في الشركة.



تقديم درع الانجاز الى العميد محمد مبارك

احمد دبوس: استدامة الأعمال أهم التزامات الشركة تجاه المجتمع

وللمناسبة قال **دبوس**: «ان النجاح الذي حققته الشركة بتحقيق ٣٥ مليون ساعة عمل من دون حوادث يأتي في إطار التزام إدارة المجموعة وفريق العمل بالأمن والسلامة البيئية، بالإضافة الى دعم المساهمين»، لافتاً الى انه تم كذلك إنجاز ١٠ ملايين ساعة عمل في مشروع طريق دخان من دون وقوع حوادث.

وأضاف **دبوس**: «إن إدارة الشركة تسعى جاهدة لجعل الديار القطرية ومجموعة بن لادن السعودية للمقاولات أكثر الشركات التزاماً بالأمن والسلامة في عملياتها في قطر»، مشيراً الى انه «طوال ٤ سنوات من العمل داخل البلاد كان الهدف الرئيس للشركة هو العمل من دون إصابات». وأشار الى أنه كجزء من التزاماتها تجاه المجتمع، فإن الديار القطرية ومجموعة بن لادن السعودية للمقاولات تنفذ حالياً برنامج المواطنة، والذي سيمكن الشركة من خلق قيم طويلة الأجل في المجتمع القطري، معتبراً ان استدامة الأعمال تعتبر أيضاً من أهم التزامات الشركة تجاه المجتمع.

وأوضح **دبوس** انه وفي إطار التزام الشركة تجاه البيئة في قطر، فإنها تعمل جنباً الى جنب مع المنظمة الخليجية للبحث والتطوير من أجل إنشاء مشروع «إيكو فيلا» في مدينة لوسيل، والذي يعزز من ممارسات الاستدامة من خلال توفير نموذج عملي لمنزل يتوافق في بنائه مع اللغة المعمارية الموروثة في منطقة الخليج، وفي الوقت ذاته يكون قاعدة لتطبيق أفضل الأنظمة والمواد المتوافرة عالمياً في مجال الأبنية الخضراء التي تتناسب مع الظروف الخاصة بالمنطقة.

رفيق ساروفيم: الصحة والسلامة العامة في سلم أولوياتنا خلال تنفيذ المشروع

من جهته قال **رفيق ساروفيم** مدير مشروع معسكر قوة الامن الداخلي «لخويا» ان شركة الديار القطرية ومجموعة بن لادن السعودية للمقاولات "QDSBG" تضع الصحة والسلامة العامة في سلم أولوياتها خلال تنفيذ المشروع، منوهاً بأن الشركة تقوم بتنفيذ برنامج تثقيفي للعاملين في المشروع حول العمل الآمن وسلامة العمال، لافتاً الى ان العمل بروح الجماعة قد مكّن الشركة من إنجاز ٣٥ مليون ساعة عمل حتى الآن من دون إصابات أو حوادث عمل مقعدة، معرباً عن شكره لمالك المشروع قوة الأمن الداخلي «لخويا» وفريق إدارة المشروع واستشاري المشروع، معرباً كذلك عن الشكر لحكومة دولة قطر على اهتمامها بسلامة العمال من خلال سن قوانين وتشريعات تلزم المقاولين باتباع وسائل السلامة العامة في المشروعات.

وقال **ساروفيم** عقب الحفل ان المشروع يتضمن ثكنات قوة الأمن الداخلي «لخويا» ومرافق رياضية وسكنية ويعد من أكبر المشروعات الإنشائية في قطر، ويضم ١٢ حزمة أعمال بناء، لافتاً الى ان شركة الديار القطرية ومجموعة بن لادن السعودية للمقاولات تقوم بتنفيذ حزمتين من المشروع وسيتم الانتهاء منهما خلال سنة ونصف، منوهاً بأن المشروع يحتاج الى نحو ٥ سنوات لكي يكتمل، مضيفاً: «سوف يتم طرح الحزم الأخرى بمناقصات عامة وربما يحالفنا الحظ بالفوز بالمناقصات الأخرى في المشروع».

وأشار الى ان شركة الديار القطرية ومجموعة بن لادن السعودية للمقاولات تقوم حالياً بتنفيذ مشروعات في قطر تقدر قيمتها بنحو ١٦ مليار ريال من ضمنها تطوير طريق دخان ومشروع للبنية التحتية في وسط مدينة لوسيل تتضمن مواقف للسيارات والحافلات النفقية، منوهاً الى ان هذا المشروع تم البدء فيه قبل نحو شهرين وسيتم الانتهاء منه وتسليمه لمدينة لوسيل خلال ثلاث سنوات ونصف.

خالد بن كلبان (العضو المنتدب في شركة دبي للاستثمار DUBAI INVESTMENTS):

الاعتماد على مصدر واحد للدخل سيؤدي الى نتائج غير جيدة



«شركة دبي للاستثمار نجحت في تعزيز تواجدها على الساحة الداخلية والاقليمية، وهي تسعى لتعزيز حضورها على الساحة العالمية» بهذا الكلام المعسول بدأ خالد بن كلبان العضو المنتدب كبير المسؤولين التنفيذيين في شركة دبي للاستثمار أجوبته على اسئلة «البيان الاقتصادية» مضيفا ان لشركة دبي للاستثمار تاريخاً حافلاً بالمحطات التي تستوجب الوقوف عندها وقراءتها.

واذ عدد هذا المسؤول المحلّق ما حققته شركة دبي للاستثمار في كل محطة منذ تأسيسها في العام ١٩٩٥ قال على طريقة القائد المنتصر في معاركه «من الانجازات التي تحسب لشركة دبي للاستثمار استقرارها وصمودها المالي خلال الازمة المالية العالمية والتي انعكست سلبا على معظم الشركات المحلية والعالمية، بينما خرجت شركة دبي للاستثمار بدون اي تأثر يذكر نتيجة سعة وثراء محفظتها الاستثمارية وتعدد مجالات استثمارها».

وعلى نحو اجوبته على سؤالنا الاول رد خالد بن كلبان على بقية الا سئلة المتعلقة بدخول شركة دبي للاستثمار في مجالات جديدة في العقار والصناعة والخدمات المالية ودمج الشركات ودور الشركة الاجتماعي بشكل علمي وموضوعي وصريح جدا.

في ما يلي نص الاسئلة والاجوبة:

الأمن الاقتصادي يبني مجتمعات مستقرة

■ احتفلت «دبي للاستثمار» بعيدها الـ ٢٠، ما هي أبرز محطات الإنجازات التي حققتها؟

– تاريخ شركة دبي للاستثمار حافل بالمحطات التي تستوجب الوقوف عندها وقراءتها، وليس من السهل اختصارها ببضعة أسطر. في السياق العام نجحت الشركة في تعزيز تواجدها على الساحة الداخلية والإقليمية، وهي تسعى لتعزيز حضورها على الساحة العالمية بما يتوفر من فرص وإمكانيات تحددها استراتيجية الشركة والفرص التي تقدمها الأسواق.

تأسست شركة دبي للاستثمار سنة ١٩٩٥، ودخلت عالم الاستثمار انطلاقا من إيمانها بأهمية التنمية الاقتصادية في بناء الدولة الحديثة، وفي تحقيق التنمية الاجتماعية التي تربطها بالاقتصاد علاقة جدلية، إضافة إلى إيمانها بأن الامن الاقتصادي للمنطقة والعالم مقدمة لبناء مجتمعات مستقرة. وعملت على تنويع نشاطها الاستثماري بين الصناعة والمال والتطوير العقاري.

كانت المحطة الأبرز في مسيرة شركة دبي للاستثمار، اطلاق مشروع مجمع دبي للاستثمار الأول من نوعه في الشرق الأوسط، وهو عبارة عن مدينة داخل مدينة بكل ما تحمله كلمة مدينة من تكامل في المرافق وأنماط الحياة.

كما شكل دخول شركة دبي للاستثمار مجال الاستثمار الصناعي علامة فارقة ليس فقط في مسيرة الشركة بل وفي مسيرة الاقتصاد الإماراتي بشكل عام، حيث نوعت الشركة محفظتها الاستثمارية ومصادر دخلها، وعززت من وجودها في السوق المحلية والإقليمية من خلال منتجاتها التي تركزت في مجالات الصناعات الاستكمالية للإنشاءات والعقارات، من معادن وزجاج ومعدات وأدوات كهربائية. كل هذا ساهم أيضاً في تنويع أشكال الاستثمار في السوق الإماراتية وعزز من الناتج الإجمالي المحلي مما جعل الإمارات من أفضل دول المنطقة من حيث التنوع في مصادر الدخل العام.

ومن الانجازات التي تحسب لشركة دبي للاستثمار استقرارها وصمودها المالي خلال الأزمة العالمية التي انعكست سلبا على معظم الشركات المحلية والعالمية، فقد خرجت الشركة بدون أي تأثر يذكر نتيجة سعة وثراء محفظتها الاستثمارية وتعدد مجالات استثمارها. هذه التجربة كانت بمثابة درس في غاية الأهمية، إذ أظهرت أن الاعتماد على مصدر واحد للدخل سواء على صعيد الشركات او على صعيد الحكومات سيؤدي إلى نتائج غير جيدة. واستفادت الشركة كما استفادت السوق الإماراتية من هذا الدرس لتواصل التوسع في الأسواق وتعزيز حضورها في كافة المجالات.

التكامل لإغناء الاقتصاد الاماراتي

■ تنوعت مجالات الاستثمار في شركة «دبي للاستثمار» وكنتم دخلتم في مجالات جديدة في العقار والصناعة والخدمات المالية، ما تعليقكم على هذه التجارب وبرأيكم اين تكمن الفرص الاستثمارية: في اي مجالات واي بقع جغرافية؟

– هذه التجارب تترجم ثقافة شركة دبي للاستثمار: الإبداع، الرغبة في النجاح والتميز، الجرأة المبنية على المعرفة والحقائق، الثقة الكاملة بما لدينا من كفاءات وخبرات.

الهدف الأساسي الذي قاد مسيرتنا، كان ولا يزال تحقيق التكامل في محفظة شركة دبي للاستثمار، وإغناء الاقتصاد الإماراتي بالمزيد من الاستثمارات والمنتجات. نستطيع القول أن هذه الاستراتيجية تنسجم بشكل كبير مع رؤية الدولة الإماراتية، وتسهم في تحقيق استراتيجيتها للسنوات المقبلة.

من جانب آخر، تسعى «دبي للاستثمار» لدخول مجالات جديدة من الاستثمار، فهناك عدة عوامل تحدد هذه المجالات مثل حاجة السوق المحلية والإقليمية، واتجاهات السوق المستقبلية وأين تؤدي. نحن الآن نركز اضافة الى السوق المحلية، على أسواق دول مجلس التعاون الخليجي والقارة الإفريقية والأسواق العالمية. لن نتأخر في دخول أي مساحة جغرافية جديدة، فالتوسع الجغرافي والعالمي جزء أساسي من استراتيجية الشركة، ويبقى العامل الحاسم الذي يحدد أين نذهب، هو دراساتنا وقراءاتنا لفرص النمو وكيف يمكن الاستفادة منها.

أما المجالات التي ترسخ الشركة عملها فيها فهي القطاع التربوي حيث تم الاتفاق مع مؤسستين عريقتين في المجال التربوي لافتتاح فروع لهما في دبي، منها جامعة البلمند التي دخلنا في شراكة استراتيجية معها، وجامعة موديول النمساوية لافتتاح فرع لها في دبي. كما نركز في استثماراتنا على القطاع الصحي حيث ندخل أيضا في شراكات مع مستشفيات عريقة لافتتاح فروع لها في دولة الامارات، ومؤخرا أعلنا عن شراكتنا مع مستشفى كينجز كوليدج البريطاني، حيث سيتم افتتاح فرع له في دبي. كما وقعنا اتفاقية ثانية مع مستشفى ان ام سي لافتتاح فرع له في مشروع تلال مردف الذي نعمل على تطويره في منطقة مردف، بعد نجاح تجربتنا معه في مجمع دبي للاستثمار.

اضافة الى ذلك تدخل شركة دبي للاستثمار في قطاع الضيافة من خلال فنادق تقام ضمن المشاريع العقارية التي تعمل الشركة على تطويرها.

■ في ظل الظروف السياسية في المنطقة وانخفاض سعر النفط، كيف تقرأون الاوضاع الاقتصادية العالمية والإقليمية؟

– قراءة الشركة للتوجهات العامة للاقتصاد الإقليمي على ضوء المستجدات، وعلى ضوء تراجع أسعار النفط، تنطلق من مبدأ أن كل مرحلة مهما كانت ظروفها تحتاج إلى اختيار الشكل الاستثماري الملائم لطبيعة ظروفها. تراجع أسعار النفط يستدعي توسيع القاعدة الاقتصادية لاقتصاد دول مجلس التعاون الخليجي وبقية الدولة المصدرة للنفط، وليس الانكفاء والتوقف عن العمل، لأن النتيجة في هذه الحال ستكون

تعميق الآثار السلبية للمستجدات، كما يستدعي وضع القطاعات غير النفطية في مقدمة اهتمام الشركات والمؤسسات الاستثمارية للحد من تأثير أسعار النفط على واقع التنمية في دول الخليج العربي.

أما المستجدات الإقليمية الأخرى، فلدي جواب واحد يختصر كل حلول هذه المشكلات، وهو التنمية. تنمية شاملة تطال كافة نواحي الحياة، الاجتماعية والاقتصادية والثقافية. تنمية تحقق العدالة في التوزيع والكفاية في الموارد والتكافؤ في الفرص بين الجميع.

تجربة ناجحة على صعيد الاستحواذ

■ هل تؤيدون فكرة دمج الشركات، وفي اي مجالات تحبذون الاستحواذ على شركات؟

– يعتبر قرار الدمج أو الاستحواذ أو التخارج من القرارات المهمة التي تحدد مصير الشركات، لذا لا يمكن الحكم عليها بتأييدها أو بمعارضتها بالمطلق، إلا في إطار الفوائد الناتجة عن هذا القرار، ومدى عمق الدراسة وموضوعيتها التي على أساسها سيتم الإقدام على هذه الخطوة.

تشكل عمليات الاستحواذ أحد أهم عناصر استراتيجية شركة دبي للاستثمار، والهدف منها تعزيز محفظة الشركة وأدواتها وزيادة خبراتها في كافة المجالات. لدينا تجربة ناجحة ومميزة على صعيد الاستحواذ من خلال شركة «مشاريع» المتخصصة في الاستثمار في صناديق الملكية الخاصة، حيث نضيف الكثير من الجهد والإصلاحات على مستوى إدارة وبنية الشركة، ونستثمر فيها بسخاء ثم نطلقها للعمل في السوق، سواء بقيت تحت مظلة شركة دبي للاستثمار أو بعد التخارج منها.

التنمية الشاملة هي الحل لكل المشكلات وهي التي تحقق العدالة بين الجميع

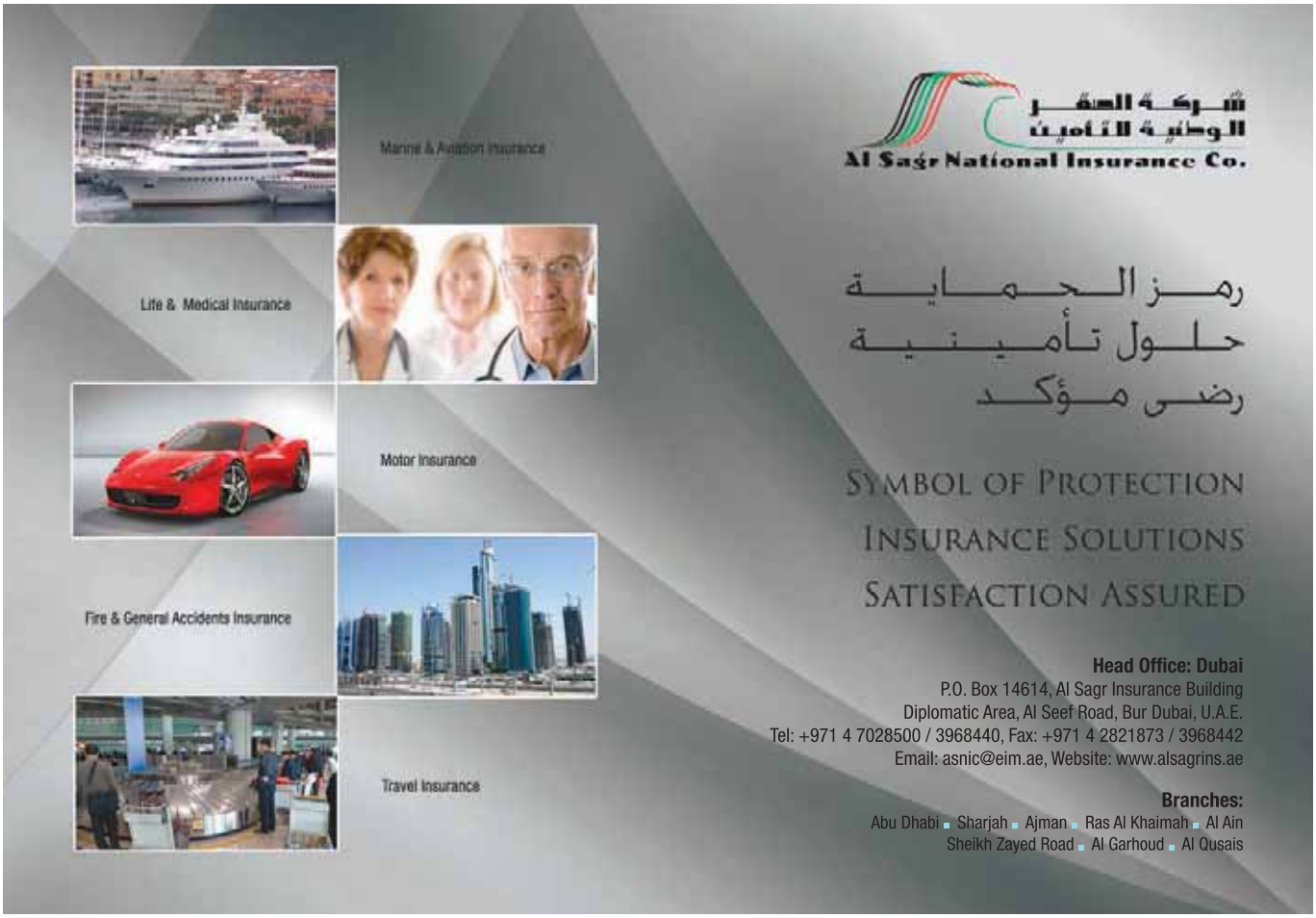
ليس هناك شكل واحد لتوحيد الخبرات والجهود، لدينا تجارب أخرى نعتبرها أكثر من شراكة وأقل من الاندماج، مثل جمع عدد من الشركات التي تعمل في نفس المجال تحت مظلة واحدة، وقد كنا أول شركة تطلق شركة قابضة لصناعة الزجاج، هذا بالإضافة للشراكات الاستراتيجية داخل دولة الإمارات وخارجها. نحن نؤمن بأن التعاون بين كافة الشركات ومختلف القطاعات شرط هام وضروري لتعزيز عناصر السوق، ولحمايتها من أية أزمات، فمن خلال هذا التعاون يتم تبادل الخبرات والمعارف والاطلاع على أوسع مساحة ممكنة من الآراء التي تضيف الكثير للعمل الاقتصادي.

دعم متواصل لمتطلبات المجتمع

■ ما الدور الذي تولونه للمسؤولية الاجتماعية؟

– هذا الدور يحدده واجب الشركات والمؤسسات كافة تجاه المحيط الاجتماعي الذي يحتضنها وتتحرك في إطاره. لا يمكن اليوم قياس التطور الاقتصادي لأي دولة إلا من خلال الدور الذي يقوم به هذا الاقتصاد في التنمية الاجتماعية، ومن خلال المبادرات التطوعية لشركاته ومؤسساته تجاه المجتمع. المسؤولية الاجتماعية للشركات، هي ترجمة للعلاقة بين المواطن بوصفه رأس مال اجتماعياً هاماً في عملية التنمية وبين الاقتصاد بوصفه أحد عوامل النهضة الاجتماعية. إن تعزيز هذه العلاقة يحتاج إلى رعاية وتطوير مستمر، وإلى توسيع نطاق المبادرات التي تطلقها الشركات في إطار تحقيق مسؤوليتها الاجتماعية لتصبح أكثر استدامة واكثر فاعلية.

ونحن في شركة دبي للاستثمار نحرص على القيام بمسؤوليتنا تجاه المجتمع من خلال المبادرات والدعم الذي نقدمه في مختلف المجالات البيئية والصحية والتربوية والانسانية.. وغيرها. ■





CHEVROLET
COMPLETE CARE

ساعة واحدة لإنجاز الصيانة
يومين كحد أقصى لتحديد الموعد

*3 سنوات ضمان اقليمي
*4 سنوات مساعدة اقليمية على الطريق

الإمارات العربية المتحدة: 800 020 0 0257 • المملكة العربية السعودية : 800 8200 048
الأردن : 800 2 2482 • اليمن : +20 (2) 3827 2817



اكتشف آفاقاً جديدة مع تاهو **Z71** بمحرك **V8** سعة **5.3** لتر بقوة **355** حصان وإلواجهة الأمامية المرتفعة وإطارات مخصصة للاستخدام على جميع الطرقات مع المقياس الرقمي لمركز الجاذبية. أضف لكل ذلك حيز الأمتعة الرحب سعة **2,682** لتر الذي يتيح لك اصطحاب كل ما تشاء من الأمتعة.

شفروليه تاهو Z71

*تطبق الشروط والأحكام

chevroletarabia.com youtube.com/chevroletarabia facebook.com/chevroletarabia @chevroletarabia chevroletarabia

• البحرين : 8000 4434 • قطر : 8000 163 • عُمان : 800 7 7607

• لبنان : 2817 3827 (2) 20+ • الكويت : 0508 2160 (2) 20+

فيصل بن قاسم آل ثاني (رئيس شركة الفيصل القابضة):

الفيصل القابضة تضيء سماء قطاع الضيافة



الفيصل هولدينغ اسم لمع في القطاعات الاستثمارية المتنوعة التي تعمل فيها مباشرة او عبر الشركات التابعة لها، وازداد اسم الفيصل القابضة لمعاناً وتألقا في انخراطها الكبير في قطاع الضيافة اذ افسح لها في المجال نتيجة نجاحها الواسع في مجالات استثماراتها وفي قطاع الضيافة بخاصة ان تستحوذ على اكبر الفنادق في اميركا واوروبا (واشنطن، نيويورك، روما) هذا الى الفنادق المملوكة لها في الدوحة وباقي الدول.

«البيان الاقتصادية» وكعادتها عند اصدارها عددها الممتاز اختارت الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني رئيس الشركة لتحاوره حول نتائج «الفيصل القابضة» في العام ٢٠١٥، فكان يرد على اسئلتنا بما عرف عنه من صراحة وموضوعية مرفقا اجوبته باعتزاز وفخر بالانجازات الجديدة التي تحققت والنمو الكبير الذي شهدته الفيصل القابضة والشركات التابعة على صعيد القطاعات الاستثمارية المختلفة التي تعمل فيها، لافتا الى ان النمو الاكبر باستمرار التوسع الاستثماري محليا واقليميا وعالميا.

وينهي الشيخ فيصل حديثه متوقعا المزيد من الازدهار والتطور لقطر في ظل قيادتها الرشيدة الممثلة بحضرة صاحب السمو الشيخ تميم بن حمد آل ثاني.

■ بداية، كيف تقرأون استمرار انخفاض سعر النفط؟ وما هو تأثير ذلك على اقتصادات الخليج و تحديداً دولة قطر؟

– بالطبع هنالك تأثُّر بإنخفاض سعر النفط عالمياً وعلى اقتصادات الخليج. ولكن يمكنني القول بأنني أؤمن بأنه لن يكون له ذلك الأثر السلبي الكبير في منطقة الخليج وبالأخص على دولة قطر، والتي حرصت على تنويع مصادر دخلها، وبالذّات الغاز الطبيعي، الذي لم يتأثّر سعره كما طرأ على سعر النفط، كما قامت الدولة بوضع ميزانيّتها للعام ٢٠١٦ على أساس سعر منخفض نسبياً للنفط، وقامت بإعادة النظر في المصاريف التشغيلية للدوائر الحكومية وبعض المشاريع. أمّا عن المشاريع الكبرى فقد أكدت الحكومة بأنها ستتم بنفس الوتيرة. وإذا أردنا أن نرى الوضع الاقتصادي الراهن من منظور إيجابي فإن هذه تعدّ فرصة لأن نواصل التخطيط الاستراتيجي بطريقة كفوءة وفعّالة.

جدولة المشاريع ظاهرة صحية

■ أعلنت بعض حكومات الدول الخليجية أنها ستحد من الإنفاق على بعض المشاريع. ما تعليقكم على هذه الخطوة؟

– تعدّ خطوة إيجابية في ظل الظروف الاقتصادية الراهنة، حيث أن التخطيط المدروس والمتأنّي والمرونة في وضع الخطط الاستراتيجية لاستيعاب الظروف الراهنة يُعدّان من أهم عوامل الاستراتيجية الاقتصاديّة السليمة. ومن الضروري الإشارة إلى أنه لم يتم إلغاء أي من المشاريع الرئيسية، بل يتم التخطيط لإعادة جدولة مراحلها، الأمر الذي يمكن اعتباره ظاهرة صحيّة حيث تتم إعادة دراسة الجدوى الاقتصادية لبعض المشاريع وترتيبها حسب الأولويّات.

للقطاع الخاص دور حيوي

■ أشرتم في حديث سابق إلى مجلة «البيان الاقتصادية» إلى الدور البارز الذي يؤديه القطاع الخاص لاقتصاد كل بلد. ما ضرورة ذلك اليوم؟ وكيف يمكن لهذا القطاع أن يؤدي دوراً مكملاً للقطاع العام؟

– تكمن أهمية القطاع الخاص في البلاد في الدور التنموي الكبير الذي يؤدّيه وهو في تنامٍ مستمر، إذ أنّ قوة القطاع الخاص في أي بلد هي أحد المؤشرات الهامة التي تعكس قوة اقتصاده. كذلك فإن للقطاع الخاص دوراً حيوياً في التنمية الاقتصادية للبلاد ومكمّلاً للقطاع العام وتنويع مصادره، حيث لا يمكن أن يكون للقطاع العام الدور الاقتصادي الوحيد في البلاد، بل يعدّ القطاع الخاص محرّكاً هامّاً للعمليّة الاقتصادية. وبالنسبة لنا في قطر فقد أطلقت حكومتنا الرشيدة العديد من المبادرات والبرامج التي تشجّع وتدعم القطاع الخاص. كما وهناك العديد من الفرص الاستثمارية الواعدة التي يمكن الاستفادة منها، وقد قامت الدولة بسنّ العديد من التشريعات والقوانين التي تحفّز الاستثمار في البلاد وتجعلها تتمتّع بمناخ استثماري واقتصادي مميّز.

الافكار المميزة والمبتكرة اهم عوامل النجاح

■ قامت مجموعة «الفيصل القابضة» بتنويع استثماراتها في مجالات عدة أبرزها الضيافة، و العقار، والصحّة، وغيرها. برأيكم أين تكمن الفرص الاستثماريّة اليوم؟

– الفرص الاستثمارية موجودة في جميع المجالات، حيث أسهمت زيادة الكثافة السكّانية والإنفاق الحكومي لمشاريع البنية التحتيّة والامتداد العمراني للمدن في توفير العديد من الفرص الاستثمارية. والجدير بالذكر هنا أن الطلب على المشاريع ذات الأفكار المميّزة والمبتكرة والبعيدة عن التقليد والتكرار هو في زيادة ملحوظة، حيث تعتبر هذه من أهم عوامل نجاح المشاريع الاستثمارية الجديدة.

استحوذنا في العام ٢٠١٥ على ثلاثة فنادق عالمية بواشنطن ونيويورك وروما

■ ماهي أبرز الإنجازات التي حققتموها خلال العام ٢٠١٥ محليّاً، إقليميّاً و عالميّاً؟

– بالنظر إلى الإنجازات التي تمكّنا من تحقيقها خلال العام ٢٠١٥، فقد شهدت مجموعة «الفيصل القابضة» نمواً مشهوداً على صعيد القطاعات الاستثماريّة المختلفة التي تعمل بها، ومن أهمّها العقارات والتجارة والخدمات. إلاّ أن قطاع الضيافة تمكّن من تحقيق النمو الأكبر، فقد شهدت شركة الريّان للاستثمار السياحي ARTIC آرتِك استمرار التوسّع الاستثماري لها محليّا وإقليميّاً وعالميّاً عن طريق امتلاكها لمجموعة من الفنادق الفخمة محليّاً وعالميّاً، فقد قامت الشركة في العام الماضي بالاستحواذ على ثلاثة فنادق وهي سانت ريجيز واشنطن، وفندق مانهاتن تايمز سكوير في نيويورك وفندق الف في روما. هذا وتم افتتاح فندق شانغرلا الدوحة. بالإضافة إلى ذلك فقد حققت شركة أعمال ش.م.ق.، والتي تعتبر «الفيصل القابضة» أكبر مساهميها، نمواً في صافي الأرباح بنسبة ٢٣,٧٪ خلال الأشهر التسعة المنتهية في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠١٥.

المزيد من الازدهار والتطور لقطر

■ ما هي توقعاتكم لعام ٢٠١٦؟

– أتوقع المزيد من الازدهار والتطوّر لقطر في ظل قيادتها الرشيدة الممثلة بحضرة صاحب السمو الشيخ **تميم بن حمد آل ثاني**، كما أتمنّى أن تنعم دول الخليج العربي والمنطقة العربية بالمزيد من الأمن والأمان والاستقرار على جميع المستويات. ■

نحسن الإختيار.. فنزدهر بالعقار



دراسات الجدوى الاقتصادية والتسويقية والفنية للمشاريع العقارية



تنفيذ البنى التحتية والخدمات



إنشاء المشاريع السكنية والتجارية



تسويق وبيع المشاريع العقارية

لقد تمكنت شركة عقارات التي تدعمها قاعدة صلبة من القدرات المهنية والفكرية والخبرات العملية من تحقيق إنجازات رائدة ونجاحات متواصلة في غضون سنوات قليلة من إنطلاقها. الأمر الذي عزز قدرتها التنافسية وريادتها للقطاع العقاري بالمملكة. وبفضل التزامها الصارم بمعايير الجودة في كل منتجاتها العقارية عالية الجودة، فقد حظيت بالرضا التام من قبل عملائها.

الرقم الموحد: ٩٢٠٠٠٨١٨٥
www.aqarat.com.sa

عقارات

شركة عقارات للتطوير والتنمية
AQARAT REAL ESTATE DEVELOPMENT CO.
إحدى شركات مجموعة عمر قاسم العيسائي

استراتيجيتها تتمحور حول تنفيذ البنى الأساسية لتشجيع السياحة وجذب الاستثمارات

شركة تطوير العقبة إحدى ضمانات نجاح منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة

تأسست عام ٢٠٠٤ بهدف اطلاق الامكانيات والمزايا الاقتصادية الكاملة وذلك من خلال بناء البنية الاساسية وتطوير القائم منها، وايجاد العوامل الممكنة للأعمال الضرورية للمنطقة وادارة و/او تشغيل مرافقها الرئيسة، وهي الذراع التطويرية لسلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة صاحبة الولاية التشريعية والتنظيمية والبيئية في المنطقة.

وتمتلك شركة تطوير العقبة المملوكة للحكومة الاردنية وسلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة كافة الأصول الاستراتيجية في مدينة العقبة المتمثلة بموانئ العقبة ومطار الملك الحسين الدولي ومساحات من الأراضي ذات المواقع الاستراتيجية والصفة الاستثمارية، وتتولى الشركة مسؤولية ادارة وتطوير هذه الأصول بما يخدم مدينة العقبة، وضمن المخطط الشمولي والفلسفة والرؤى المتعلقة بالمنطقة.

وتعتبر شركة تطوير العقبة AQABA DEVELOPMENT CORPORATION بحكم المهام الموكلة اليها احدى المقومات الرئيسية لنجاح منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة كرافعة تنموية للمكانة الاردنية ومحرك اساسي في تعزيز وتيرة الاقتصاد الوطني حيث احسنت الشركة التعامل مع اهم ٣ محاور في نجاح المنطقة والمتمثلة في رؤية جلالة الملك **عبدالله الثاني بن الحسين** للعقبة الخاصة فيما تمثل المحور الثاني باستراتيجية المكان للعقبة التي تربط القرن العربي الآسيوي بالقرن الافريقي والذي يمثل مسارا بحريا بديلا لطريق الحرير ويتمثل المحور الثالث بالتفاعل الايجابي لذهنية المجتمع المحلي مع مشروع وفلسفة المنطقة الاقتصادية.

لذا جاء انشاء شركة تطوير العقبة كذراع تطويرية لسلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة لتطبيق الرؤية والخطة الاستراتيجية وتطوير المنطقة والحد من تضارب الصلاحيات بين الدورين التنظيمي والتطويري لسلطة منطقة العقبة، وهذا جزء اساسي لمنهج المناطق الاقتصادية الخاصة، فهي تدار بأسلوب القطاع الخاص من خلال استقطاب مطورين ومشغلين وفق افضل الاسس العالمية وتعظيم مشاركة القطاع الخاص من خلال تبني سياسة وحدات الاعمال المستقلة والشراكة الحقيقية والفاعلة بين القطاعين، ولتسريع تنفيذ المخطط التنظيمي الشمولي لمدينة العقبة بطريقة تكفل صناعة التنمية المستدامة والتكاملية بمفهومها الشمولي، وتحويل العقبة الى مركز للأعمال ومقصد استثماري عالمي ووجهة سياحية جاذبة ومميزة لخليج العقبة. كما أن تواجد الشركة كمحرك رئيس في ميادين اقتصاد العقبة يحل المعادلة الصعبة لمنظومتي التشريع والتطوير في المنطقة، بحيث



المهندس غسان غانم

شركة تطوير العقبة

تقوم سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة بالتشريع والتنظيم والرقابة وتقديم الخدمة بينما تقوم شركة تطوير العقبة بالتطوير والتمكين ضمن أطر التسهيلات التي يتميز بها القطاع الخاص وفي ظل المميزات والبيئة الاستثمارية التي تقدمها المنطقة، ودون اجحاف لحقوق المال العام.

وضمن التزام شركة تطوير العقبة بتعزيز اعتماد نموذج الشراكة بين القطاعين والمؤسسات المدنية للمجتمع المحلي، فقد حرصت الشركة على الالتزام بتطبيق مبادئ التنمية المستدامة بتلبية احتياجات النمو المحلي والمجتمع الدولي الشمولي الهيكلي المقيم في مدينة العقبة، وبحكم امتلاكها لحقوق التطوير في مدينة العقبة، وبموجب الاتفاقيات الناظمة لعمل شركة تطوير العقبة لتنفيذ المخطط الشمولي لمنطقة العقبة الاقتصادية الخاصة، فقد تم اعداد مخطط الاستثمارات في المنطقة الخاصة حسب القطاعات، حيث يستحوذ القطاع السياحي ما نسبته ٥٠٪ من الحجم الكلي للاستثمارات والصناعي ٣٠٪ واللوجستي ٢٠٪، وشركة تطوير العقبة تضع الضوابط والمعايير القابلة للقياس في كل الاتفاقيات التي تتم مع المطورين والتي يجب الالتزام بها كاملا للتأكد من كفاءة التشغيل والادارة.

تتبع شركة تطوير العقبة خطة استراتيجية ثلاثينية، فلديها بنية تحتية مميزة في الكثير من مناطق مدينة العقبة وبما يضمن تحويل هذه المناطق الى فرص استثمارية مختلفة القطاعات والمساحات من خلال جاهزيتها الخدمية وعلى مثال هذه المناطق ترتكز عمليات التسويق والترويج للمنطقة بما فيها المناطق الجديدة والقرى اللوجستية ويتم تحديث هذه الخطة بصفة دورية لتواكب المستجدات والمتطلبات على مستوى المنطقة والمملكة والاقليم.

انفردت شركة تطوير العقبة بأعظم مهمة اقتصادية على مستوى المملكة الاردنية الهاشمية والتي تمثلت بتبنيها عمليات التنفيذ والاشراف المباشر لخطة نقل ميناء العقبة الرئيسي لمنطقة الجنوب وانشاء وبناء وتأهيل منظومة الموانئ الاردنية وفي مقدمتها موانئ الطاقة التي كان لها اهم واسرع الاثر في تخفيض فاتورة الطاقة على خزينة الدولة، وليس تمكن الدولة من تصدير الغاز بعد إن كانت تستورده الا مثالا حيا على ديناميكية عمل الشركة ونتائجها المتحققة على الارض.

اما مطار الملك الحسين الدولي فقد تم تطويره ملاحيا ولوجستيا على احدث المعايير الدولية لزيادة طاقة الاستيعاب الى ٢ مليوني مسافر سنويا.

وتتمحور الاستراتيجية المتبعة في الشركة للمرحلة المقبلة في تنفيذ البنى الاساسية لتشجيع السياحة وجذب الاستثمارات بكافة انواعها كمنظومة متكاملة حيث تنظر شركة تطوير العقبة الى فلسفة تحويل المدينة لمنطقة اقتصادية خاصة بمنظور شمولي يحاكي تكاملية مقومات المنطقة حيال صناعة التنمية المستدامة بمفهومها الشامل، ما يمكنها من تحقيق التكامل وربط كافة عناصر التنمية من مشاريع موجودة على أرض الواقع، ومشاريع قيد التنفيذ، بما يضمن تلبية احتياجات المواطن والمستثمر، من خلال تدفق مالي مدروس لا يرتب أعباء مالية ضاغطة على الشركة، ومن أهم المشاريع التطويرية التي تضطلع بها شركة تطوير العقبة تلك المشاريع التي تؤلف منظومة الموانئ الأردنية التي تضمن للمملكة الأردنية الهاشمية أمنا مينائياً ولمدة خمسة عقود على الأقل.

تمكنت شركة تطوير العقبة منذ انشائها عام ٢٠٠٤ وبالتعاون مع سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة وعدد من وزارات ومؤسسات الدولة والعمل بروح الفريق من انشاء وبناء وتأهيل ١٢ ميناء متخصصا وثلاثين رصيفا، الامر الذي يعتبره اقتصاديون انجازا استراتيجيا على المستوى الوطني وذروة انجازات المنطقة الخاصة حيث أن ٧٥٪ من صادرات وواردات المملكة تعبر من خلال هذه الموانئ.

وانطلاقاً من التزام شركة تطوير العقبة الدائم بأعلى معايير الجودة البيئية والأمان وحرصها المستمر على الحفاظ على البيئة وحمايتها في المنطقة الاقتصادية الخاصة ، فقد كان الحفاظ على البيئة من اولويات الشركة وشركائها في كافة المشروعات التي تقيمها او تشرف عليها..

كما جذرت شركة تطوير العقبة مبادئ التعاون التنموي مع ابناء المجتمع المحلي باعتبارهم شركاء في صناعة التنمية المحلية التي تعتبر احد اهداف شركة تطوير العقبة من خلال تفعيل المسؤولية الاجتماعية للشركة على صعيد الدفع بتنمية القطاعات الحيوية التي تمس حياة المواطن كالتعليم والصحة والتدريب والتأهيل باختصاصات مختلفة. ■

THE Curve
HOTEL فندق ذا كيرف
BY EZDAN



EZDAN PALACE
HOTEL



OPENING SOON

Where **Business** and **Leisure** meets Value

Ezdan Hotels West Bay comprises of unparalleled luxury rooms and apartments. Ezdan Hotels invites you to indulge in an exclusive lifestyle of comfort and convenience in the heart of Doha City, Qatar.

Overlooking the Arabian Gulf, the hotel boasts 3,000 units that caters to both business and leisure travelers. It brings together a combination of spectacular views and premium location in a comfortable setting.

www.ezdanhotels.qa

EZDAN
HOTELS ازدان للفنادق
West Bay



فيصل منصور صرخوه (الرئيس التنفيذي في شركة كامكو للاستثمار KAMCO - الكويت) :

ضرورة تنويع مصادر الدخل من خلال التطبيق التدريجي لسياسات الترشيد ورفع الدعم ودفع عجلة المشاريع



تعد شركة «كامكو للاستثمار» KAMCO INVESTMENT Co. احدى كبريات الشركات الاستثمارية في المنطقة من حيث حجم اصولها المدارة، بنشاط متميز في تقديم خدمات إدارة الاصول والثروات والاستثمارات المصرفية والمعروفة بحسن تقييمها للمخاطر.

الرئيس التنفيذي للشركة فيصل منصور صرخوه المعروف بخبرته العملية المكثفة الممتدة لأكثر من ١٦ عاماً في مجال الاستثمارات المصرفية وادارة الاصول والمنتجات الاستثمارية والتمويل، إستعرض التأثير السلبي للوضع العام المضطرب الذي تشهده المنطقة وانعكاسات هبوط اسعار النفط عالمياً، وتوقع صرخوه استمرار تأثير انخفاضه في المدى المنظور على انكماش موازنات الدول المنتجة للنفط، مشدداً على ضرورة تنويع مصادر الدخل ولكن بشكل مدروس ليشمل مختلف القطاعات الانتاجية، وإيجاد المشاريع التي من شأنها المساهمة في تنمية قدرات الكوادر الشابة وخلق المزيد من فرص الوظائف وتأمين الفرص الاستثمارية للقطاع الخاص مع التركيز على تمويل المشاريع المتوسطة والصغيرة.

وعلى صعيد قطاع الاستثمار ، تطرق صرخوه إلى تذبذب الاسواق العالمية وتأثيرها على الاستثمارات القائمة، متوقعاً عودة حركة قطاع الخدمات المالية بصورة ايجابية مع بدء العمل بالمشاريع الحكومية المدرجة ضمن خطة التنمية، ودعم ميزانيات المصارف المحلية، داعياً الى أهمية توسيع مساهمات القطاع الخاص في تنويع إيرادات الدولة، واجداً في موضوع الضرائب الجديدة ترتيباً لعلاقة الحكومة مع المكلف من القطاع الخاص، مطالباً بتوجيه هذه الضرائب إلى تطوير البنية التحتية، لافتاً إلى وجود فرص استثمارية في قطاعات العقار والطب والتعليم والنقل اي تلك التي تتوافر فيها متطلبات التطوير، إضافة الى قطاع التكنولوجيا الذي ما زال خجولا في المنطقة، معتبراً الفرص ذات العوائد والخاضعة لإطار قانوني مطلوبة اكثر، مذكراً بإنجازات «كامكو» في هذا المجال، وواصفاً السوق الكويتية بالجاذبة استثمارياً.

انكماش في الموازنات

■ كيف تقرأون انخفاض اسعار النفط وانعكاساته على دول الخليج والكويت تحديدا؟

– للوضع العام المضطرب تأثير سلبي على نفسية المستثمر حيث أن التذبذب الحاد في أسعار النفط العالمية أدى إلى تدني ثقة المستثمرين، يضاف إلى ذلك ما نشهده من أوضاع غير مستقرة جيوسياسياً في المنطقة، الأمر الذي لا يساعد على عودة الثقة.

وتشير الارقام إلى ان أسعار النفط قد تراجعت أكثر من ٥٢ في المئة في العام الماضي واستمر هذا الانخفاض على مدار عام ٢٠١٥ حيث خسرت أسعار النفط ما يقارب الـ ٢٠ في المئة من قيمتها مع استمرار ارتفاع المعروض النفطي وتراجع الطلب بسبب التباطؤ في معدلات النمو للاقتصاد العالمي.

وفقا لصندوق النقد الدولي فانه من المتوقع ان يتراجع عائد تصدير النفط في دول مجلس التعاون الخليجي ليصل إلى ٢٧٥ مليار دولار خلال ٢٠١٥ منخفضاً مقارنة مع العام ٢٠١٤.

وبناءً على ذلك فإن استمرار هذا المنحى السلبي سيتسبب في تعرض العديد من الدول الغنية بالنفط إلى انخفاض ملحوظ في الإيرادات في حين تتجه النفقات بقوة نحو الأعلى. لا سيما أن أسواق الطاقة وصلت لنقطة تحول، ومن المتوقع أن يكون انخفاض أسعار النفط القاعدة الثابتة خلال الأجلين القصير إلى المتوسط.

ولأن توليد عائدات جديدة مثل الضرائب يتطلب سنوات عديدة لتطوير آلياتها، فإن الحكومات، خاصة في منطقة الخليج العربي، بحاجة إلى التركيز على الأدوات غير المستغلة على المدى القصير مثل الترشيد الاستراتيجي للميزانية.

■ ألم يدفع هذا الانخفاض الدول لاتخاذ الاجراءات والاستعدادات لمواجهته؟

– لا اعتقد ان أحدا قد جهّز نفسه لهذا الهبوط الحاد الذي حصل ولو اعتمدت هذه الدول سياسات الترشيد مسبقاً لما رأينا زيادة في الانفاق.

في دول مجلس التعاون الخليجي يتم إنفاق أكثر من ٥٠٪ في المتوسط من ميزانياتها على بند الرواتب والإعانات. وفي الكويت، نرى تصاعد نسق الانفاق بشكل خاص، حينما رفعت الحكومة ميزانيتها بشكل ملحوظ خلال مرحلة ما بعد ٢٠٠٣، مع انطلاق الطفرة النفطية، ونما الانفاق على الأجور والإعانات ليحذو بذلك حذو نمو اسعار النفط.

والآن يدق ناقوس الخطر منذراً بالخطر – خصوصاً وأن الميزانيات ارتفعت بمعدل أسرع بكثير من معدل التضخم. ولكي تصحح الكويت مسارها فينبغي عليها وكذلك باقي دول مجلس التعاون الخليجي أن تعتمد تدابير واقعية لتحسين الهيكلة المالية وذلك من خلال إصلاح النظام العام للرواتب، والحد من بعض الإعانات والدعم المنفق، والسيطرة على نمو بعض بنود الميزانية، وتطبيق الضرائب بشكل تدريجي.

وفي الوقت نفسه، ينبغي للحكومات أن تقدم تدابير للتعويض من أجل المحافظة على مستويات رفاهية المواطنين مع الحد من التشوهات الاقتصادية وتصحيح مسألة عدم المساواة الحاصلة في نظام توزيع الثروة، والتي في الغالب تفيد المواطن ولا تضر بالأسر الغنية.

■ كيف ترى نوعية الانفاق المطلوبة في الفترة الحالية، هل المطلوب هو الانفاق الكمي أم الكيفي وايهما أفضل من وجهة نظرك؟

أعتقد أن كلاهما مطلوب وفقاً للغاية أو الحاجة إليهما، وباعتبار اهمية كل قطاع، وكيفية تعزيز ايرادات القطاعات التشغيلية، وحجم الايرادات التي تولدها لميزانية الدولة، لا سيما وأن العديد من المخاطر المؤسسية والاجتماعية، والسياسية وكذلك في البنية التحتية تلوح في الأفق، ومن الهام جداً أن نضع نصب اعيننا هذه التحديات إذا أريد لها أن تحل.

وإذا ما تم تخفيف حدة مخاطر الميزانية لن نتمكن من تحقيق وفورات ورصد عائدات أكبر على الميزانية. وأرى أن تدابير الترشيد ذات فائدة كبيرة في المديين القصير إلى المتوسط، حيث تساهم في إعطاء الحكومات فسحة للتنفس وقدرة أكبر على إعادة توجيه اقتصاداتها. وهما بالأهمية القصوى، من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة.

وتشير التقديرات المحافظة إلى أن الاصلاحات المالية في الكويت قد تثمر عن ادخار ما يقارب الـ ٢٠ مليار دولار سنويا ومن ايرادات إضافية، بحيث يمثل ترشيد الانفاق منهما الثلث تقريباً. ومع ذلك، يجب أن يكون ترشيد الميزانية مكملاً للإصلاحات في السياسات على المدى الطويل والتي من شأنها تمكين الكويت من تحقيق طموحاتها الاستراتيجية ومساعدتها في تنويع اقتصادها بعيدا عن النفط.

ومن ناحية أخرى فإن تنفيذ مشروعات التنمية من شأنه أن يخلق قيمة ملموسة في القطاع المالي، حيث سيزيد الناتج المحلي الاجمالي بقيمة تصل الى ١٠ مليارات دولار بحلول عام ٢٠٢٥، و٥٥ مليار دولار نمواً تراكمياً خلال الفترة من ٢٠١٦ الى ٢٠٢٥.

وهذا يؤكد على أن الكويت تعد إحدى الدول التي تملك القدرة المالية والرغبة في الانفاق خلال هذه المرحلة، خصوصاً مع خطط استثمار ٩٣ مليار دولار في ٢٩ مشروعاً من مشاريع البنية التحتية الرئيسية في خطة التنمية الجديدة حتى عام ٢٠٢٠.

أضف إلى ذلك أن البنية التحتية في المنطقة في حاجة الى التطوير، إذ أن ديموغرافية المنطقة تميل الى الفئات الشابة. ومن الضروري ايجاد المشاريع المساهمة في تنمية قدرات هذه الفئات وايجاد الوظائف وتأمين الفرص الاستثمارية لها، والتركيز على المشاريع المتوسطة والصغيرة التي زادت بشكل كبير خلال العام الماضي. حيث تشير التوقعات الى ان تنفيذ خطة التنمية سيساهم في زيادة عدد وظائف الكويتيين في القطاع الخاص بين

٦٥ ألفاً و ١١٠ آلاف، هذه الوظائف ستساهم في رفع الوظائف الجدد في القطاع الخاص بنسبة (٣٠ الى ٥٠٪).

احترافية في إدارة الأصول

■ المعروف ان لشركة "كامكو" استثمارات متنوعة داخل الكويت وخارجها، فكيف استطاعت استيعاب الظروف الحالية، وكيف تمكنت من تحقيق الانجازات المطلوبة؟

– لقد كان العام ٢٠١٥ صعباً للغاية على قطاع الاستثمار حيث شهدت أسواق المال في المنطقة تراجعاً دراماتيكياً في الأشهر التسعة الأولى من العام، كما كانت الأسواق العالمية غير مستقرة، وعانت بعض الأسواق تراجعاً وأخرى تميزت بالصعود، لكن عموماً كان أداء الأسواق المالية متذبذباً مما أثر على الشركات العاملة فيها ومن ضمنها شركة «كامكو».

إن تركيزنا اليوم في عملنا ينصب على إدارة الاصول وتقديم الخدمات المالية المتنوعة، على الرغم من انخفاض قيمة الاصول المدارة وتأثيره على الأداء المالي، الى جانب تأثر الاستثمارات الموجودة بتراجع الاسواق، لكن في قطاع الخدمات المالية كانت الحركة ايجابية مع بدء العمل بالمشاريع الحكومية وإعادة دعم ميزانيات المصارف الكويتية.

وباعتبار «كامكو» مديراً مشاركاً في غالبية الاصدارات التي أطلقت خلال السنوات الخمس الماضية، قامت الشركة بتقديم خدمات استثمارية عدة، لذا كان قطاع الخدمات المالية في نشاط جيد وأفضل في ٢٠١٥ مما كان عليه في ٢٠١٤. وقد زادت بعض صناديقنا الاستثمارية من احتياطها خلال العام ٢٠١٥، وأصبحت تدار بطريقة أكثر احترافية خصوصاً في القطاع العقاري، إذ تمكن صندوقنا العقاري من تحقيق نجاح كبير في إدارة أموال المستثمرين.

■ مع هذا الهبوط بأسواق المال هل نحن على شفير أزمة عالمية كما حدث عام ٢٠٠٨؟

– استفادت الدول العربية من تغيير هيكلة اعمالها على أثر الأزمة المالية العالمية في ٢٠٠٨، لكن تكمن الصعوبة الآن في عدم تحسن وضع الأسواق خلال العام ونصف العام الماضيين. لقد تعافت السوق عام ٢٠١٣ واستمرت في تعافيها الى منتصف العام ٢٠١٤ إلى أن بدأت سوق الكويت بالهبوط، ثم تلتها اسواق الخليج، ومع ارتفاع وتيرة الأحداث الامنية والجيوسياسية في العالم أجمع، أصبح من الصعب التكهن بما ستؤول إليه الأحداث في المستقبل، إلا أن الدخول في أزمة جديدة كالتي شهدناها في عام ٢٠٠٨ منوط بتردي الأوضاع الحالية، ولا أتوقع أن يحدث هذا بشكل مفاجئ انما بشكل متدرج.

اننا في كامكو دائماً ما نتبنى سياسة التفاؤل الحذر في النظر إلى أوضاع السوق المستقبلية، لذا فإننا نتطلع في ٢٠١٦ إلى عام أفضل على المستوى الجيوسياسي والتنموي المحلي، وهما العنصران اللذان سيدعمان بشكل أساسي النمو الاقتصادي وعودة الثقة لدى المستثمرين.

دور القطاع الخاص في تنويع الايرادات

■ قلتم سابقاً بضرورة تعاون القطاعين العام والخاص في مواجهة التحديات الاقتصادية، فهل ما زلتم على رأيكم، وكيف يجب أن يكون دورهما الآن؟

– القطاع العام في الخليج هو الأكبر في المنطقة ولديه الحصة الأوفر من الاعمال في دولة الكويت، بينما القطاع الخاص يركز على مسائل معينة مثل الربحية وغيرها. وبرغم ذلك فإن مساهمته مع القطاع العام جيدة وحيوية، ونسعى الى تعظيم دوره، ودفعه نحو المزيد من التوسع ليكون له دور في تنويع ايرادات الدولة. على صعيد آخر يجري الحديث حالياً عن فرض ضرائب على الشركات، فاذا كان القطاع الخاص يتمتع بمداخيل أكبر ستستفيد الدولة من هذه الضرائب بشكل أفضل.

وبالعودة الى موضوع الانفاق في الميزانية، أرى أن الفوائد المرتبطة بترشيد الانفاق تمتد إلى ما وراء ميزانية متوازنة. ويمكن أن يؤدي إلى مزيد من الفعالية الشاملة في تخطيط السياسات وتسريع التنفيذ، مما يتيح المزيد من الشفافية والفعالية في تنفيذ الوظائف التي يتعين عليه القيام بها. لذا فان وجود حكومة فعالة هو أحد المطالب الأساسية لتحقيق التنمية الاقتصادية الناجحة ويساهم ذلك ايضاً في تعظيم دور القطاع الخاص، لا سيما وأن حكومات دول الخليج لا تزال تلعب الدور الرئيس في التشكيل الاقتصادي.

■ هل تؤيدون فرض الضرائب؟

على النحو الموصى به من قبل صندوق النقد الدولي، فإن على الكويت إدخال نظام الضرائب الذي يستهدف الشركات والدخل الشخصي، وضريبة القيمة المضافة. ووفقاً لتقديرات وزارة المالية الكويتية فانه يمكن توليد ما يصل إلى ٣,٣ مليارات دولار مع إطلاق مشروع الضريبة، ويساهم ذلك في تمويل أكثر من ٩٠ في المئة من العجز في أول ٥ أشهر من هذا العام.

ولكن يظل هناك شروط ومعايير مدروسة في ما يتعلق بالتطبيق، حيث ينبغي أن يكون تطبيق ضريبة الشركات على سبيل المثال تدريجيا لتجنب الركود والتأثير السلبي على الأعمال التجارية في وقت يتباطأ فيه النشاط الاقتصادي بالفعل.

أما في ما يتعلق بالضرائب على الدخل الشخصي، والتي تفرض على الأجانب والوافدين العاملين، فتشير التقديرات إلى انها ستولد إيرادات كبيرة تصل قيمتها إلى مليار دولار تقريباً، حيث أن عددهم في الكويت يصل الى ١,٨ مليون، وسيساعد هذا التوجه في تسهيل عملية التكويت في القطاع الخاص، وهو أمر ضروري للحد من الضغط على القطاع العام. وسيدعم توظيف الكويتيين في القطاع الخاص من خلال تحسين نظام دعم العمالة الحالي. ومع ذلك، فمن المهم إدخال مثل هذه السياسات تدريجيا حتى لا تحدث أضرار في الهيكلة النقدية.

ومن جهة أخرى، يمكن للحكومة جني المزيد من الايرادات من خلال فرض ضريبة القيمة المضافة والتي تستهدف الضرائب على البضائع الفاخرة. وقد حققت هذه الضرائب نجاحاً في جميع أنحاء العالم، بما في ذلك دولة الإمارات العربية المتحدة حيث يتم تطبيق ضريبة ٥ في المئة على الخدمات الفندقية والترفيه. وفي ما يتعلق بتنفيذ ضريبة القيمة المضافة فإنه ينبغي أن تتم على المدى المتوسط. ومن المتوقع أن يولد هذا الرافد بين ١,٧ مليار دولار الى ٢,٧ مليار.

الامان ركيزة السيولة

■ تؤمنون بتوافر الفرص الاستثمارية المناسبة في الاوقات الصعبة، ففي اي مجالات وأي اسواق؟

– تتباين الفرص التي يسعى اليها المستثمرون بين تحقيق الدخل المتنامي أو الثابت، وهو عنصر موجود في ظل هذه الظروف التي نعيشها في القطاع العقاري، وفي الشركات العاملة في قطاعات الطب والتعليم والنقل، أي القطاعات التي تتوفر فيها متطلبات التطوير. وهذه الفرص الاستثمارية تحقق على المدى المتوسط عوائد جيدة، كما يوجد أيضا فرص مهمة في قطاع التكنولوجيا الذي ما زال خجولا في المنطقة إلا انه يبشر بعوائد مهمة. في النهاية اللاعبون كثر لكن فئة قليلة منهم بإمكانها تحقيق النجاحات المرجوة.

■ هل هذه الفرص متوافرة في منطقة الخليج او خارجها؟

– إنها متوافرة في العالم بأسره، ولكن عندما ينتقل المستثمر من منطقة إلى أخرى فإن عليه النظر إلى سعر صرف العملة والتغييرات التي تطرأ عليها وعوامل دخول وخروج رؤوس الاموال، حيث أن ثمة دولاً في المنطقة تتوافر فيها فرص ممتازة، الا انه احياناً ما تجد رؤوس الاموال صعوبة في الخروج منها.

وفي دول اخرى هناك الفرص العادية لكنها آمنة. وغالبية المستثمرين اليوم ينظرون إلى الامان كركيزة أساسية للسيولة، ولهذا نلحظ ان الفرص المطلوبة هي ذات العوائد والخاضعة لإطار قانوني يحافظ على الحقوق في الاستثمار والملكية واستخراج العوائد.

■ ما هي آخر التطورات لدى شركة "كامكو" وما هي خططها للعام ٢٠١٦؟

– خلال العام ٢٠١٥ حقق الصندوق العقاري كما سبق وذكرنا نجاحا ملحوظا من حيث الأداء وتوزيع الارباح على المساهمين، كما قامت كامكو بإدارة واحد من أكبر اصدارات سندات الدين المساندة لصالح بنك الكويت الوطني ش.م.ك.ع. (الوطني) بقيمة ١٢٥ مليون دينار كويتي تستحق بعد ١٠ سنوات، وغير قابلة للاسترداد خلال السنوات الخمس الأولى، بالشراكة مع شركة الوطني للاستثمار.

ويعد هذا الإصدار هو الأول من نوعه لسندات مساندة مصنفة بدرجة استثمار Baa1 من قبل وكالة موديز، ومتوافقة مع متطلبات بازل ٣ وتدرج من ضمن رأس المال المساند (الشريحة الثانية) capital Tier 2 في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، مما يعكس قوة التصنيف الائتماني لبنك الكويت الوطني. ويعد هذا الإصدار هو الأكبر من نوعه في تاريخ الكويت على مستوى القطاع الخاص.

ونتوقع في ٢٠١٦ أن تشارك كامكو في إدارة المزيد من إصدارات السندات لصالح المؤسسات المالية والبنوك، خصوصاً بعد النجاح الذي حققناه محلياً مع بنك الكويت الوطني، والذي فاق التوقعات، لنؤكد بذلك سبقنا في اتخاذ خطوات بناءة لتعزيز دور القطاع الخاص محلياً، وهذا بدوره يؤكد ريادتنا في قطاع الاستثمار وإدارة الأصول وتقديم الخدمات المصرفية الاستثمارية، وسيساهم أيضاً في إحداث انفراج في سوق السندات المحلي ونقلة نوعية سينعكس تأثيرها على الاقتصاد الكويتي ككل.

ونحن متفائلون بتطور الاعمال خلال ٢٠١٦ مع تحرك المشاريع الحكومية التي بدأ تنفيذ بعضها خلال العام ٢٠١٥ وسينفذ المزيد منها مستقبلا. كما نتوقع رؤية مشاريع حيوية مهمة في القطاع النفطي وفي البنية التحتية والقطاع الطبي. لقد اضحت السوق الكويتية جاذبة للاستثمار، ما سيسهم بصعود الكويت في ترتيب الاسواق المالية. اما في الخليج فالصورة برأيي ضبابية برغم احتمال التعافي، الذي لن يكون واسعا انما محكوماً بالانفراجات السياسية. ■

عبدالله محمد الفوزان (رئيس شركة مجال الفا المحدودة ALFA ZONE - السعودية):

انجازاتنا المحققة أهّلتنا لنكون في طليعة الشركات السعودية المتخصصة



من أهداف شركة مجال الفا المحدودة ALFA ZONE التحول الى مجموعة قابضة تتبعها شركات متعددة الاختصاص، وتعد حالياً وبعد أربع سنوات على انطلاقتها من الشركات السعودية الرائدة في مجال الأغذية والضيافة والتجارة العامة والاستثمار في الأوراق المالية وتقنية المعلومات.

رئيس مجلس ادارتها عبدالله محمد الفوزان وفي حديث الى «البيان الإقتصادية» رأى ان انجازاتها المحققة أهلتها بكل جدارة لتكون في طليعة الشركات السعودية المتخصصة، وشدّد على توزيع استثماراتها خارج الحدود بما يخولها التحول من الطابع العائلي الى المؤسساتي، ناصحاً المستثمرين الجدد بالاستفادة من تجارب الآخرين، معتبرا قطاع التطوير العقاري الأفضل استثمارياً في الوقت الراهن، مقللاً من حجم انعكاس انخفاض أسعار النفط على الإقتصاد السعودي في مجال استمرار الحكومة بالإنفاق العام.

تنويع الأنشطة الاستثمارية والتجارية

■ هل لنا بلمحة موجزة عن شركة مجال الفا المحدودة وما هي اهدافها؟

– « مجال الفا المحدودة» هي شركة عائلية قابضة تعمل في استثمارات ضخمة ومتنوعة مثل الأوراق المالية والصناديق الاستثمارية والعقارية وتأسيس الشركات وصناعة الاغذية التي تعتبر احد اهم استثمارات الشركة الضخمة، وهي تمتلك سلسلة من المطاعم المنتشرة في الخليج، كما لديها شراكات في مجموعة من الشركات المالية. تمتلك الشركة العائلة المكونة مني شخصياً ومن اخواني اما الهدف منها فهو ان تكون مجموعة قابضة تتبعها شركات متعددة الاختصاص، تعمل على تنويع الاستثمار في قطاعات مختلفة بدل التخصص في قطاع واحد، وهي بذلك تعمل على توزيع المخاطر الى جانب تسهيل حوكمة الشركات التابعة، والشركة اليوم بعد أربع سنوات من انطلاقتها هي من الشركات السعودية الرائدة في مجال الاغذية والضيافة والتجارة العامة والاستثمارات وتقنية المعلومات. وقد حققت الكثير من النجاحات من خلال انجازها العديد من المشاريع الضخمة وبمستويات عالية اهّلتها بكل جدارة لتكون في طليعة الشركات السعودية المتخصصة. وقد استمرت في تنويع انشطتها الاستثمارية والتجارية لتشمل العديد من المجالات والقطاعات محليا وعالميا.

توزيع الاستثمار خارج الحدود

■ هل ستتوجهون لشراء شركات عاملة في السوق ام ستتولون تأسيس المزيد منها؟

– سنقوم بالخطوتين معا وذلك بحسب الفرص المتاحة، مع تركيزنا على امر شديد الاهمية لدينا وهو توزيع الاستثمارات حتى خارج حدود السعودية في تركيا او الولايات المتحدة وغيرهما، اي أن الاستثمار الذي يساعدنا على الخروج من الطابع العائلي الى المؤسساتي، وانجاز هذه القفزة يتطلب بعض الوقت.

■ ما هي نصيحتكم للمستثمرين الجدد في السوق؟

– عليهم التعلم والاستفادة من تجارب الآخرين فالمستثمر في اي قطاع او سوق عليه قراءة كل الاشكاليات التي وقعت في السوق، وأن يعي تماما اسبابها لكي يتجنبها، وللأسف الكثير من المستثمرين يكررون التجربة ولا يتعلمون من اخطاء الآخرين. مثلا في صناعة الأغذية والمطاعم لا ينظر بعض المستثمرين الا الى التجارب الناجحة ولا يلتفتون الى الفاشلة، ولا يهتمون بمعرفة اسباب الفشل. من الجيد ان يقرأ المرء اسباب النجاح، لكن من الافضل له الاطلاع على اسباب الفشل ايضا وتجنبها في عمله.

قطاع التطوير العقاري الأفضل

■ ما هي القطاعات التي تنصحون المستثمر باللجوء اليها حاليا في السعودية او في دول الخليج عموما؟

– لكل قطاع استثماري ايجابياته وسلبياته، لكن في اعتقادي الشخصي ان قطاع التطوير العقاري هو افضلها، خصوصاً في حال الخوض فيه وفق شروط ملائمة والمتطلبات العصرية، ثم يأتي القطاع الصناعي في المرتبة الثانية مع مراعاة توفر الشريك صاحب الخبرات التقنية. حاليا البنى التحتية موجودة والاراضي لبناء المصانع ايضا متوفرة وكذلك الدعم الحكومي المتاح بدون فوائد، تبقى فقط الحاجة الى شريك صناعي أو تقني او اقله الاختيار المناسب للصناعة المطلوبة.

■ هل ستستثمرون في الاوراق المالية؟

– بالتأكيد، فكل اللوائح التنفيذية والتشريعات الحديثة تصب في اتجاه حوكمة الاسواق، وأن تكون مسألة جمع او توظيف الاموال وادارتها في عهدة جهات مرخص لها او متخصصة.

خفض الانفاق الحكومي

■ كيف تنظرون الى مستقبل المملكة في ظل انخفاض اسعار النفط والأزمات الامنية الحاصلة في المنطقة؟

– يعيش العالم كله حاليا حال عدم استقرار وتخبط، لكن الحكومة السعودية رغم كل ذلك تملك حاليا احتياطات هائلة هي ، ولا تزال منذ العام ٢٠٠٣ اكبر منتج للنفط في العالم. لكن المشكلة اليوم ليست في سعر النفط، انما في الصراع على الحصص، كما ان معدل الانفاق في السعودية ومنذ اعوام طويلة على المشاريع الضخمة لا زال عالياً، وقد ضخت الحكومة رؤوس اموال ضخمة في هذه المشاريع. وعلى القطاع الخاص اليوم واجب المساهمة في ذلك، لقد عرفت السعودية وضعا اسوأ بالنسبة لسعر النفط خلال السنوات السابقة اذ تدنى سعر البرميل الى ٧ دولارات وقد اجتازت تلك الأزمة بأقل خسائر ممكنة. في اعتقادي ان الخوف في هذه المسألة مبالغ فيه، لكننا ربما نحتاج الى ترشيد الانفاق الحكومي، في وقت ينشغل المجلس الاقتصادي الاعلى في التحفيز على ايجاد الوظائف ومشاركة اوسع للقطاع الخاص فلدينا قيادة شابة تتطلع للأفضل ومن أهم ذلك تنويع مصادر الدخل وحل اشكالية تملك المساكن وخلق الوظائف ويمتد ذلك إلى الوصول إلى التنمية المستدامة . ■



the family company...
...that cares

Every Project Deserves Our Full Attention

Consolidated Contractors Company
www.ccc.me

مؤكدا سلامة المناخ الاستثماري في المملكة الاردنية وثقة المستثمرين فيها

الدكتور جلال محمد الدبعي (الرئيس التنفيذي لشركة المدن الصناعية الاردنية JIEC):

الإنجازات في شركتنا لن تتوقف عند هذا الحد



يعمل دائما على تشجيع الابتكار والابداع في المجال الصناعي الذي يعد سمة العصر، ويؤكد على ضرورة تعزيز اوجه التكامل الصناعي العربي والرقي به لمصاف الدول المتقدمة.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة المدن الصناعية الاردنية JIEC الدكتور جلال الدبعي في حديث لـ «البيان الاقتصادية»:

«لقد وصلت مشاريع الشركة لغاية اليوم الى ٦ مدن صناعية في مختلف مناطق المملكة، فيما ستقيم الشركة خمس مدن صناعية مستقبلية في كل من مأدبا والطفيلة والسلط وجرش تعزيزا للتنمية الاقتصادية في المملكة وتوفير فرص العمل والتخفيف على الكلف الاستثمارية للمشاريع الصناعية المقامة في المحافظات، حيث ستشكل ركيزة اساسية لتعزيز الاستثمار في المحافظات».

يؤكد الدبعي سلامة المناخ الاستثماري في المملكة وثقة المستثمرين فيه على رغم الاوضاع الصعبة التي تعصف بالمنطقة، لافتا الى مجموعة من الحوافز التي توفرها الشركة لمستثمريها.

ويوضح ان الشركة وقعت عدداً من الاتفاقيات وذلك من ضمن التعاون الاستراتيجي الممتد بين الشركة وبين نقابة المهندسين الاردنيين.

ويختم الدبعي مشددا على ان استراتيجية الشركة لا تختلف مع الاهداف الوطنية للحكومة الرامية الى دفع عجلة التنمية الاقتصادية في المملكة وتأتي انسجاما مع التوجيهات الحكومية في هذا الشأن.

■ تسلمتم مؤخرا الرئاسة التنفيذية لشركة المدن الصناعية الاردنية، فعلامَ ترتكز استراتيجيتكم؟

– تعد شركة المدن الصناعية الأردنية من أكبر الشركات الحكومية في المملكة والتي تناط بها مهام النهوض بواقع القطاع الصناعي وتقدمه من مختلف الجوانب، لذا فإن استراتيجيتنا في الشركة لا تختلف مع الأهداف الوطنية للحكومة المتفقة مع الرؤى الملكية السامية الرامية إلى دفع عجلة التنمية الإقتصادية في المملكة والتوجيهات الحكومية بخصوص ذلك، ولا مع الأهداف المؤسسية المتعددة التي تسعى الشركة إلى تحقيقها منذ تأسيسها ولغاية يومنا هذا.

فالنهوض بواقع القطاع الصناعي والتغلب على العقبات التي يواجهها بطرح المزيد من الحلول والأفكار المشتركة مع الجهات ذات العلاقة، إضافة إلى استقطاب المزيد من الإستثمارات الصناعية المشغلة للأيدي العاملة للتخفيف من البطالة والتوسع الأفقي والعمودي في إنشاء المدن الصناعية وفقا للحاجة التنموية لكل محافظات المملكة سيكون في صميم عملنا واستراتيجيتنا للمرحلة المقبلة، وبذلك نصل إلى توزيع مكاسب التنمية وتنمية المحافظات التي لطالما نادى بها سيد البلاد في مختلف المناسبات.

انجزنا ٦ مدن صناعية حتى الآن

■ ما هي ابرز انجازات شركة المدن الصناعية الاردنية؟ وما هو الدور الذي تلعبه في تحقيق التنمية الاقتصادية للمملكة الاردنية الهاشمية؟

– إن حجم الإنجازات لدى شركتنا يقاس بمدى قدرتها على تحقيق العائد ببعديه الإقتصادي والتنموي معا على الدولة الأردنية، فبحمد الله استطاعت الشركة منذ تأسيسها إلى يومنا هذا اقامة (٦) مدن صناعية في مختلف مناطق المملكة وهي : مدينة عبدالله الثاني بسحاب ومدينة الموقر الصناعية ومدينة الحسن الصناعية بمحافظة اربد، ومدينة الحسين الصناعية بمحافظة الكرك، ومدينة العقبة الصناعية اضافة الى مدينة المفرق الصناعية.

ويضاف إلى ذلك واستجابة للتوجيهات الملكية بتنمية المحافظات وتوسيع رقعة التنمية في المملكة، باشرت الشركة بطرح عطاء أربع مدن صناعية جديدة ستقيمها في كل من جرش والبلقاء والطفيلة ومأدبا وبتمويل مشترك مع حكومة المملكة العربية السعودية الشقيقة ممثلة بالصندوق السعودي للتنمية الذي نقدم لهم شكرنا من هذا المنبر الإعلامي على جهودهم الرائدة في دعم مسيرة التنمية بمختلف مجالاتها في المملكة الأردنية الهاشمية.

والإنجازات في شركتنا لن تتوقف عند هذا الحد، فقد استطعنا وبحمد الله استقطاب قرابة (٧٤٦) شركة صناعية لمختلف المدن الصناعية العاملة المذكورة وفرت قرابة (٤٦) الف فرصة عمل لأبناء وبنات الوطن الباحثين عن فرص العمل، لنؤكد للجميع أن الشركة ستواصل وبكل حزم وجدية خططها لإستقطاب المزيد من الإستثمارات من خلال سياسة ترويجية متكاملة سننطلق بها قريبا إضافة إلى توفير فرص العمل ودعم اصحاب المشاريع والأفكار الريادية للنهوض بالصناعة الوطنية لتكون منافسة وبجودة عالية.

مشروع استراتيجي في منطقة عجلون التنموية

وضمن التعاون الإستراتيجي الممتد بين شركة المدن الصناعية

الأردنية ونقابة المهندسين الأردنيين لخدمة الإقتصاد الأردني وتعزيز مسيرته، وقعت الشركة مؤخرا اتفاقية تعاون مع النقابة شملت اتفاقية شراء أراضٍ من النقابة لتوسعة مدينة السلط الصناعية التي ستقيمها الشركة في محافظة البلقاء التي أعلن عنها مؤخرا ضمن الخطط المستقبلية للمدن الصناعية، كما وقعت مذكرة تفاهم لإدارة وتسويق المباني الصناعية التي ستقيمها النقابة على الأراضي التي تملكتها في مدينة الموقر الصناعية التابعة للشركة، بحيث سيؤطر هذا التعاون الذي وقع لمزيد من الشراكات في المستقبل القريب أهمها الترتيب مع النقابة والضمان الإجتماعي لإقامة مشروع استراتيجي سيعلن عنه قريبا في منطقة عجلون التنموية.

مناخ استثماري جاذب

■ **توفر شركة المدن الصناعية حوافز عدة للاستثمار، ما هي هذه الحوافز؟**

– توفر الشركة لمستثمريها حوافز عدة اضافة إلى المناخ الإستثماري في المملكة بشكل عام وما يمتاز به من عوامل الأمن والإستقرار والموقع الجغرافي المتميز والإتفاقيات التجارية الموقعة بين الأردن والعديد من الإئتلافات التجارية العالمية منها:

– الإستفادة من الإعفاءات التي يقدمها قانون الإستثمار.
– إعفاء كامل من الضرائب والرسوم على الموجودات.
– قطع أراضٍ مطورة ومبانٍ صناعية جاهزة .
– حزمة متكاملة من خدمات البنية التحتية.
– اجراءات عمل مبسطة من خلال النافذة الاستثمارية الواحدة.
– إمكانية الاستئجار أو التملك للأراضي والمباني.
– سهولة الوصول الى الأسواق العالمية.
– عمالة مدربة ومؤهلة وبأجور منافسة.
– تطبيق معايير دولية لحماية البيئة من التلوث.
– الحق بتملك كامل المشروع للمستثمر الأجنبي.
– حرية تحويل عوائد الاستثمار إلى الخارج.
– الإستفادة من الحوافز التي يمنحها قانون الإستثمار الجديد، حيث ستتمتع الشركات القائمة في المدن الصناعية بالحوافز والإمتيازات والإعفاءات التي يمنحها قانون الإستثمار والمتمثلة بما يلي:

– ٥٪ على الدخل المتأتي من النشاط الإقتصادي داخل المناطق التنموية.
– ٠٪ على السلع والخدمات التي يتم شراؤها أو استيرادها لغايات ممارسة النشاط الإقتصادي.
– ٠٪ على جميع المواد والمعدات والآلات والتجهيزات الداخلة في بناء وإنشاء وتجهيز وتأثيث المشاريع في المناطق التنموية.
– ٠٪ على الدخل المتحقق للشركة داخل المناطق التنموية أو خارج المملكة.
– ٠٪ على الدخل المتأتي من النشاط الإقتصادي داخل المناطق التنموية.
– حوافز جديدة للإستثمار في مدينتي الموقر والحسين الصناعيتين، حيث طرحت الشركة حزمة حوافز جديدة تستهدف المصانع القائمة خارج المدن الصناعية الأردنية، حيث شملت تقديم تخفيض بنسبة ١٠٪ على أسعار الأراضي في مدينتي الموقر والحسين الصناعيتين، بحيث يدفع المستثمر ٢٠٪ كدفعة أولى عند توقيع عقد البيع في حين يقسّط الباقي على (٦٠) دفعة متساوية وعلى مدار ٥ سنوات بموجب شيكات آجلة وبدون فوائد، وتشكل هذه الحوافز التي أقرها مجلس الإدارة مؤخرا وتسري لغاية سنتين اعتباراً من تاريخ ٢٠١٥/٨/١١ اضافة جديدة لحزمة الحوافز والتخفيضات التي تقرها الشركة عاما بعد عام بهدف خلق بيئة إستثمارية جاذبة للإستثمارات الصناعية، داخل المدن الصناعية القائمة في كل من عمان والموقر واربد والكرك والمفرق، كما تأتي هذه الحوافز لجمع المصانع المنتشرة في المناطق العشوائية والأخرى خارج التنظيم داخل المدن الصناعية المهيأة بكافة الخدمات لتمكينهم من الإستفادة من الحوافز التي تقرها المدن الصناعية لتشجيع الإستثمار فيها.

عوامل مشجعة للاستثمار في المملكة

■ **مع تنامي المدن الصناعية في دول منطقة الشرق الاوسط والخليج، هل تواجهون منافسة حادة؟**

– أؤكد لكم سلامة المناخ الإستثماري في المملكة وثقة المستثمرين على الرغم من المحيط الملتهب نظرا للأحداث السياسية والأمنية التي يمر بها عدد من الدول الشقيقة والمجاورة، حيث تمتاز المملكة بعدة عوامل مشجعة للإستثمار أهمها:

– الموقع الجغرافي المتميز
– الإتفاقيات التجارية الموقعة مع الإئتلافات العالمية.
– إمكانية تملك المشروع الصناعي للمستثمر الأجنبي بالكامل وبدون قيود.
– قانون عمل وعمال مرن يخدم البيئة الإستثمارية.
– الحوافز التشجيعية للمستثمرين.
– قانون استثمار عصري ومتميز.
– توفر الأيدي العاملة المدربة والمؤهلة.
– توفر ميناء بحري.
– مدن صناعية بمواقع حدودية محاذية لعدد من الدول المجاورة.

لذا فإن هذه العوامل تعتبر عوامل محفزة لإستقطاب الإستثمارات، إلا أننا لا ننكر أن ارتفاع كلف الطاقة واسعار الكهرباء تبقى الشغل الشاغل للمستثمرين الصناعيين لدينا، ومن هذا المنطلق تسعى الشركة للإستثمار بمجال الطاقة المتجددة وتوفير الطاقة من مصادر متعددة ستكون بداية الحل لهذه العقبة استكمالا لحلقة كاملة من الإجراءات الحكومية لتوفير مصادر طاقة بديلة للصناعة وبأسعار مناسبة تواكب كلف الإنتاج.

من جانب آخر، تعتبر التجربة الأردنية في مجال المدن الصناعية تجربة متميزة ورائدة ومن هذا المنطلق سعى عدد من الدول العربية الشقيقة للإستفادة من تجربتنا في مجال انشاء وادارة وتسويق المدن الصناعية العصرية على غرار المدن المقامة على الأرض الأردنية.

■ **كلمة أخيرة؟**

– نقدم شكرنا لمجلة البيان الإقتصادية ونتمنى لها مواصلة طريقها نحو خدمة الإقتصاد العربي ونقل انجازاته، ونتمنى أن تصل رسالة شركة المدن الصناعية الأردنية من خلالكم لكافة المستثمرين الباحثين عن فرص استثمار متميزة في المملكة للإطلاع على الحوافز المشجعة التي نقدمها، وليكون الأردن منطلقا لصناعاتهم نحو العالمية. ■

سليمان محمد خليفة السويدي (الرئيس التنفيذي لشركة صناعات كاست المينيوم - الامارات):

سنباشر ببناء مصنع في أبوظبي ولدينا خطة توسعية على مستوى الخليج



الرئيس والمدير التنفيذي لشركة صناعات كاست المينيوم CAST ALUMINIUM INDUSTRIES سليمان محمد خليفة السويدي أجاب على اسئلتنا من منطلق خبرته الواسعة في مجال اختصاصه لاسيما بالنسبة الى صناعة الالمنيوم حيث يعتبر من روادها الاوائل، ربط هبوط أسعار الألمينيوم بالأحداث التي تشهدها المنطقة، ورأى في تراجع حركة البورصات العالمية تأثيراً سلبياً على مختلف قطاعات الإنتاج، متطرقاً الى مشاريع الشركة في أبوظبي وتوسعها خليجياً والى الاتفاق مع أحد مصانع المعادن في السعودية للتعاون معه في مجال إعادة تدوير الألمينيوم.

تراجع في الانتاج

■ كيف تقيّمون الوضع الاقتصادي في دولة الامارات تحديدا وفي المنطقة عموما في ظل المستجدات القائمة وكيف انعكس على قطاع الالمينيوم؟

– يشهد قطاع الالمينيوم حاليا انخفاضا بالاسعار ادى الى تراجع في انتاجه، ثم ان السوق العالمية للالمينيوم تشهد تدهورا في الاسعار سواء لدى الشركات المساهمة او شركات المقاولات الكبرى، هذا كله مرتبط بالاحداث التي تشهدها المنطقة، نأمل ان يكون العام ٢٠١٦ افضل من سابقه وان تكون النتائج افضل.

■ لماذا تراجع سعر الالمينيوم غير المرتبط اصلا بانخفاض سعر النفط في حين انه من المهم التركيز على هذه الصناعة في ظل الظروف المستجدة؟

– الموضوع لا يتعلق بصناعة وانتاج الالمينيوم فقط انما هو مرتبط بالتكامل الاقتصادي عموما. ان كل المنتجات الصناعية كالحديد والألمينيوم ومنتجات النفط هي الى انحدار يضاف اليها تراجع حركة البورصات العالمية التي كان لها تأثيرها على مختلف القطاعات الاقتصادية بما فيها قطاع العقار. لقد كان سعر الانتاج الصناعي للالمينيوم ١٩٠٠ دولار للطن الواحد وهو اليوم في حدود ١٤٠٠ دولار.

■■■

الامور في الدولة كلها مدروسة جيدا في البنى التحتية أو سواها

■■■

العرض والطلب

■ هل هذا الانخفاض هو نتيجة المنافسة بالاسعار ايضا؟

– كلا، انها فقط الظروف الاقتصادية التي ادت الدور الاساسي. سوق الالمينيوم خاضعة لقاعدة العرض والطلب.

■ للأمن والاستقرار اللذين تتمتع بهما دولة الامارات دور مهم في النمو الاقتصادي، بم تعلقون؟

– للدولة استراتيجية معينة تعمل وفقها في جميع القطاعات الاقتصادية، كما لديها خطط مدروسة وبرامج خاصة. تطلق الدولة المشاريع التي تحتاجها وتعمل على تنفيذها سنة بعد اخرى. اذا الامور في الدولة كلها مدروسة جيدا، سواء في البنى التحتية او سواها.

خطة توسعية

■ لقد اشرتم في احاديث سابقة عن تواجدكم خارج الامارات في دول متعددة، وتحدثتم عن مشاريع عدة تعدون لها خلال العام ٢٠١٥، فماذا نفذتم منها؟

– لقد حصلنا على التراخيص المطلوبة لمشروعنا في ابو ظبي، وخلال العام ٢٠١٦ سنباشر ببناء المصنع، كما لدينا خطة توسعية على مستوى الخليج وسنبدأ بها مع بداية العام ٢٠١٦ في البحرين، وهناك مفاوضات بيننا وبين شركة معادن في المملكة العربية السعودية للتعاون في مجال اعادة تدوير الالمينيوم.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى استقرار الامور وان يعود الوضع الاقتصادي الى افضل حال، وان تنتعش الاسواق. ■

DUBAI
FALCONCITY
OF WONDERS PROJECT
THE WORLD IN A CITY

ادفع ١٠% وانتقل فوراً
لبداية جديدة في فيلا
إيجيان المبهرة





سانتا في | نيوورلد | ملاعب أطفال | ملعب كرة السلة | مركز طبي | مركز تسوق | نادي صحي واجتماعي



مكتب المبيعات: 1711 327 4 971+ | فاكس: 6703 335 4 971+

البريد الإلكتروني: sales@falconcity.com
falconcity.com | 800-falcon

إكسبو EXPO 2020
دبي، الإمارات العربية المتحدة
DUBAI, UNITED ARAB EMIRATES

خاضعة للشروط والأحكام/ مسجلة في موسسة التنظيم العقاري/ اسم المطور: فالكن سيتي اوف وندرز ذ.م.م/ رقم المشروع في موسسة التنظيم العقاري: ٣٢/
/اسم المشروع: المنطقة السكنية الغربية شمال ٢٤٢/ اسم المشروع: المنطقة السكنية الغربية جنوب ، رقم المطور ٧



انطوان عبود (شركة قطر كونكريت QATAR CONCRETE):

منتجاتنا ذات معايير بيئية ونتمتع بقدرة استيعاب المشاريع التي تتطلب تقنيات مميزة

طمأن المدير التنفيذي في شركة قطر كونكريت QATAR CONCRETE انطوان عبود الى الوضع الإقتصادي في قطر والى تنفيذ غالبية المشاريع الضخمة وبدء مرحلة تشييد المقرر منها لسنة ٢٠٢٢، وذكر بإنجازات الشركة التي حققت العديد من خطوات التطوير وضاعفت انتاجها وأصبحت تتمتع بقدرة استيعاب المشاريع التي تتطلب تقنيات مميزة، مشيراً الى تمايز منتجاتها من أنواع الخرسانة بالمعايير البيئية وبأسلوبها المبتكر وتوسعها العمودي والعمل على تحقيق النتيجة المرجوة.

تنفيذ المشاريع بنجاح

■ تمر المنطقة حاليا بظروف مضطربة لها تأثيرها الكبير على الاوضاع الاقتصادية، كيف تقيّمون هذا التأثير على الاقتصاد القطري عموما؟

– الوضع الاقتصادي العام في قطر خلال العام ٢٠١٥ كان افضل من السابق، حيث كانت حركة السوق افضل بفضل المشاريع الضخمة القائمة المتعلقة بالبنى التحتية والتي نفذت كلها تقريبا لتبدأ مرحلة تشييد المشاريع المقررة لسنة ٢٠٢٢، وقد عمل القطاع الخاص على تطوير مشاريعه على اختلاف انواعها، لكن وجود المشاريع الضخمة هذه لم يساعد الشركات الصغيرة اذ استفادت منها الشركات المتوسطة والضخمة فقط. وبرغم التوقعات بأن العام ٢٠١٦ سيكون صعبا بعد الاعلان عن الموازنة العامة والتوجه للحد من المشاريع القائمة وعدم تنفيذ العديد منها، فإننا لا نستطيع التكهن بما سيكون عليه الوضع مستقبلا. اننا كتجار نعاني مشكلة تحصيل مستحقاتنا في الوقت المحدد ونسأل هل سيساعدنا ذلك في السير بمشاريعنا كما يجب؟ لكن الاجابة على هذه التساؤلات غير ممكنة حاليا، ونحن بانتظار وقائع المستقبل الجديدة، لكن ما يمكن قوله حاليا ان لدينا ثقة كبيرة باقتصاد قطر الثابت والافضل من اقتصادات دول اخرى مجاورة، باعتبار ان المشاريع لا تزال تنفذ وفق الوتيرة نفسها والامن الاقتصادي لا يزال بخير، ثم ان المشاريع التي لن تنفذ في ٢٠١٦ ستنفذ حتما في ٢٠١٧ او ٢٠١٨، والمؤكد ان الخطة ستستمر وستنفذ وبهذه الطريقة ستكون الاوضاع افضل بالنسبة الينا، لان زحمة المشاريع تخلق مشكلات لوجستية عدة تؤدي الى زيادة في الاسعار والنفقات واكلاف العمليات، مع الاشارة الى اننا نجني منفعة افضل في ظل الحد من المخاطر والتدفق النقدي، خصوصا ان المصارف اصبحت اليوم اكثر حرصا مع الشركات بسبب قراءتها للوضع الاقتصادي العام في قطر والمنطقة.

يبقى ان الوضع العام في المنطقة له تأثيره على الاقتصاد القطري وعلى اي بلد آخر مجاور باعتبار هذه الدول المجاورة تشكل وحدة متجانسة مرتبطة ببعضها البعض ولا يمكن فصلها. لكنني ارى في ظل المعطيات المتوافرة حاليا ان الاستقرار الاقتصادي موجود وثابت وليس هناك اي تغيير فيه، اذ ان الانفاق الحكومي على المشاريع لا يزال مستمرا، وهو كاف للشركات الموازية لحجم شركة «قطر كونكريت» اي المتوسطة.

■ هل انتم راضون عن نتائجكم للعام ٢٠١٥؟

لقد كان العام ٢٠١٥ جيدا وقد شهدت «قطر كونكريت» العديد من خطوات التطوير اذ ضاعفت انتاجها واصبح لديها قدرة اكبر على استيعاب المشاريع التي تتطلب تقنيات مميزة مثل مشروع المترو الذي اشتركنا في تنفيذه تعاوناً مع شركات اوروبية. كما نجحنا في تنفيذ العديد من المشاريع الاخرى الناجحة وقد انجزنا بنجاح مشروع «رد لاين»، اننا شركة منتجة غير تقليدية نلبي كل المتطلبات الفنية واللوجستية والخدمات ذات المعايير العالمية ونتسلح بميزتي الابتكار والتخصصية.

معايير بيئية

■ تركزون في اعمالكم على سوق قطر، لكن الا يأتيكم طلبات من الدول المجاورة؟

– نتلقى الكثير من طلبات شركات التطوير الراغبة بمنتجاتنا من الخرسانة وبالافادة من تطبيقاتنا التكنولوجية الخاصة وهي ليست بعيدة عن اسعار التكنولوجيا المعتمدة في السوق حاليا لكنها تتمتع بخصائص مميزة وبالمعايير البيئية المستخدمة في اعمال الخرسانة. إنما لا ننسى ان فريق عملنا مرتبط بدولة قطر ارتباطا عضويا ولديه مشاريعه الكافية في السوق في الوقت الراهن.

■ كيف تقرأون افق المشاريع في العام ٢٠١٦؟

– آمل ان نكمل مسيرتنا الناجحة في مجال تجارة الخرسانة الجاهزة وان نشارك في تطوير مشاريع اكثر وان نتميز بأسلوبنا المبتكر. لا نبحث عن الانتشار الافقي، انما التوسع العمودي، والعمل على تحقيق النتيجة المرجوة ونحن نفاجأ احيانا بأن الادارات الرسمية في الدولة تعرفنا تماما وتفضل اسلوبنا المميز الذي يخدم خطة الدولة الطموحة للوصول الى قطر ٢٠٣٠، بتأمين البيئة الخضراء والمحافظة على التنمية المستدامة، والتكنولوجية المتبعة في شركة «قطر كونكريت» تخدم هذه الرؤية بالكامل، بحيث ان انتاج شركتنا يتميز بضآلة الانبعاثات الضارة بالبيئة وعدم استعمال الماء بكثرة او اي مواد كيماوية. كما وان كلفة رأس المال الاستثماري في الشركة تبدأ مرتفعة لتنخفض تدريجيا مع الوقت، وتحقق لنا الفائدة المطلوبة، وتدفعنا بالتالي للتطور والتقدم في اعمالنا وانتاجنا. ■



CONSULTING







INSPECTION





TECHNICAL ASSISTANCE



TRAINING

Certified ISO 9001 2008

Leader in technical control

construction • real estate • industry • health

More than 100 000 missions per year

Your partner in risk management

SOCOTEC

SOCOTEC LIBAN

51, Ferneini street, Furn-El-Hayeck - Achrafiyeh - Beirut • Tel: (961) 1.328.189 • Fax: (961) 1.218.310 • www.socotec.com • Email: socotec@cyberia.net.lb



بدر عبد الرحمن المصيبيح

(الرئيس التنفيذي لشركة الحماد القابضة - السعودية):

قوتنا الحقيقية بقدرتنا على تطوير امكاناتنا والشركات المملوكة لنا وسرعتنا في اتخاذ القرارات

تكمن القوة الحقيقية لشركة الحماد القابضة AL HAMMAD HOLDING في قدرتها على تطوير امكاناتها وفي إدارة الشركات المملوكة لها، حيث قامت بالتعاون مع الأخيرة برسم السياسات الاستراتيجية لنموها وتطورها. ولا تكتفي الحماد القابضة بالإستثمار في هذه الشركات وإنما تؤدي دوراً مهماً في إدارة الخزينة والمخاطر وتقديم الخدمات المساندة ومراقبة أعمال الشركات التابعة دورياً، بالإضافة الى دورها الحيوي في ايجاد تكامل الشركات المملوكة في القطاع نفسه أو مجال العمل وخلق الثقافة التجارية لهذه الشركات.

ولرئيسها التنفيذي بدر عبد الرحمن المصيبيح آراؤه الصائبة والمميزة إذ يرى ضرورة التعامل مع الظروف الإقتصادية بذكاء وعمق وسرعة ووضع الاحتياطات النظامية اللازمة تداركاً للمستجدات، ونوّه بمستوى أداء المراجع التشريعية في كل المجالات في جعل السوق صحية وحامية للجميع، مبيناً ان القوة الحقيقية لشركة الحماد القابضة تكمن في قدرتها على تطوير امكاناتها وتطوير الشركات المملوكة لها، وسرعتها في اتخاذ القرارات، معتبراً ان مجالات الاستثمار في السعودية لا تزال هي نفسها.

■ تشهد المنطقة العربية حالياً حروباً ومآسي وتقلبات في أسعار النفط والغاز فإلى أي مدى أثرت على الإقتصاد في السعودية؟

– للظروف السياسية في المنطقة عموماً تأثيراتها على الإقتصاد، وكذلك تجارة النفط والحركتين البحرية والتجارية. كما ان الدورة الإقتصادية تتأثر بالمخاوف مما يتسبب بارتفاع أسعار وثائق التأمين. والمعروف ان الإقتصاد المحلي في السعودية يمر حالياً بظروف غير اعتيادية، وهي تتطلب منا التعامل معها بذكاء وعمق وسرعة لتغيير مستوى الإستراتيجية وتقليص المدة التي نحتاجها لكي نكون قادرين على وضع الاحتياطات النظامية اللازمة، الى جانب التركيز على النشاط الجوهري للشركة فلا نوسع مجالنا في غير ما نحتاجه. أعتقد ان التغييرات خلال هذا العام والذي سيليه ستنحصر في إعادة هيكلة طريقة العمل. في الماضي كانت الفجوة كبيرة بين القطاعين العام والخاص، وكانت طريقة العمل واستهداف الربحية وسرعة الإنجاز غير متوافقة، وكان التعاطي بطيئاً، كذلك عملية تغيير التشريعات وطريقة التعامل معها كانت أبطأ من اليوم بكثير، لكن حالياً تقلصت هذه الفجوة بشكل كبير، إذ ارتفع مستوى أداء المراجع التشريعية بشكل ممتاز. وتبدّلت الأنظمة بشكل فعّال وفهم أعمق للسوق، وأضحت هذه المراجع أكثر قرباً من السوق وأكثر فاعلية وسرعة. كما ان الحكومة الإلكترونية ساعدت كثيراً في هذا المجال، وزادت معايير اختيار العاملين في التشريع من فعالية القطاع العام وجعلت القطاع الخاص يتواصل بشكل أفضل وأكثر فاعلية مع مراجع التشريع الرسمية.

وقد نتج عن ذلك سرعة في الأداء والإنجاز حتى عندما تتغير التشريعات، أي عندما تصدر لوائح جديدة عن وزارة التجارة أو هيئة سوق المال تتعلق بالتأمين والتقسيط والرهن العقاري فإن تجاوب القطاع الخاص معها يكون سريعاً بفعل التواصل الفعّال في ما بينهما. أضف الى ذلك التزام القطاع الخاص التجاوب مع هذه اللوائح، وإلا فإن رخصه لن تتجدد وسيكون أداؤه بالتالي أدنى من المعايير المطلوبة، ولهذا وُضعت تشريعات تجعل السوق صحية وتوفر الحماية للجميع. ومن يريد ان يعمل بصدق ولديه الكفاءة المطلوبة ينال الرخصة بعكس ما كان معمولاً به في السابق حيث كان باستطاعة أي كان ان يعمل في المجال الذي يريد. إلا ان بطء السيولة في الدورة الإقتصادية خلال هذا العام تطلب منا ان نكون أكثر ذكاء وسرعة وفعالية، وهذا ما نحتاجه بكل بساطة في السعودية إذ ان اقتصادنا بوضع جيد ولا نعاني أي مشكلات فالسوق ما زالت ضخمة وكذلك متطلبات الاستهلاك، وعموماً لقد أضحت الحلقة بين المشرّعين والمستهلكين والتجار أضيق والتعاطي في ما بينهم أفضل.

■ ما الذي يميز شركة الحماد القابضة عن سواها؟

– تكمن القوة الحقيقية لشركة حماد القابضة في قدرتها على تطوير امكاناتها وفي ادارة الشركات المملوكة لها، وسعيها الى تنوع مجالات الاستثمار والمحافظة على معدلات مخاطرة معقولة وتحقيق النمو في ايرادات الشركات التابعة لها، وقد افتتحت مؤخرا شركة مفروشات غاية في الحداثة ، وهي ذات اسلوب مختلف يبدأ من التصميم، وصولا الى التعاطي مع الزبون ومحاكاة متطلباته. ان ما يميزنا في عملنا اننا نتعاطى مع المستجدات بسرعة ونتخذ القرار بسرعة قياسية.

فعالية وسرعة في اتخاذ القرار

■ هل من مجال معين يعتبر افضل من غيره للاستثمار في المملكة؟

– لا زالت مجالات الاستثمار في المملكة هي ذاتها فالخدمات الطبية لافتة وكذلك التطوير العقاري، حيث الحاجة اليه مرتفعة في ظل طلب كبير على العقار، لكن اسلوب التطوير اصبح اكثر ذكاء والتصميم ايضا بات مختلفا، لقد اصبح المطور يفكر اكثر بالحاجات وليس فقط بالبناء والعرض. هناك شركات اضخم من شركتنا وملاءتها المالية ممتازة لكن ما يميز شركة الحماد القابضة هو فعاليتها وسرعتها في اتخاذ القرار بمواجهة اي تغيرات. لقد تفوقت شركتنا على الشركات الاخرى وبقوة من خلال عملياتها التنموية الضخمة.

تحفيز على الابتكار

■ كيف تقرأون واقع المستقبل الاقتصادي للمملكة خلال السنوات المقبلة؟

– توقعاتي بأننا سنمر بمتغيرات ستجعل السوق اكثر فعالية ونشاطا، لقد شهدنا في الماضي العديد من الاقتصادات التي مرت بأزمات لكنها بالمقابل حفزت العاملين فيها على الابتكار وهيكلة اعمالها بشكل افضل. اعتقد أن المتغيرات في السعودية لن تكون كارثية انما ستبرز متغيرات مهمة ستحفز العاملين في مختلف القطاعات على تقديم منتجاتهم وطريقة عملهم ونهجهم بشكل اسرع وافضل واذكى. ■

النصر
ALNASR

Over 45 Years of Delivery



Passion for Commitment and Delivery

Al Nasr Contracting Co. (L.L.C.) was established in Abu Dhabi under UAE laws in the year 1972, the company active in EPC (Oil & Gas) & Commissioning of Multi-Discipline Civil, Structural, Electrical, Instrumentation, Piping / Process, Mechanical, Pipe Lines, Water, Roadworks, Irrigation & Landscape Projects with permanent manpower of over 4500 employees of various disciplines.



Abu Dhabi : P.O. Box 2436, Abu Dhabi, U.A.E.
Tel. : +971 2 6420002
Fax : +971 2 6420228

Dubai : P.O. Box 122979, Dubai, U.A.E.
Tel. : +971 4 3513665
Fax : +971 4 3511095

Email : info@alnasruae.com
Website : www.alnasruae.com





٥,٤ مليارات ريال تكلفته الاجمالية المقدّرة

روني موراني (قطر مول MALL OF QATAR):

نقدم للمتسوقين مجموعة من العلامات التجارية العالمية في عالم الموضة والمطاعم والجمال والصحة

يعد «قطر مول» عند افتتاحه في شهر آب (اغسطس) ٢٠١٦ عنوان التسوق في المنطقة وسيكون الاول الذي لديه فرقة مسرحية مقيمة خاصة به تقدم عروضا مصممة خصيصا له من قبل شركة «بريميوم بروجيكتس» خبراء الانتاج المسرحي، ويتعاون مع شركة «محمد حمود الشايع» احدى الشركات الرائدة في مجال تجارة التجزئة بالمنطقة لافتتاح اكثر من ٣٠ متجرا ومطعما لأشهر العلامات التجارية العالمية.

مدير عام المول روني موراني توقع تأجيره بالكامل قبل نهاية ٢٠١٥ (بلغت نسبة التأجير قبل نهاية ٢٠١٥ ٩٠٪) واشار الى تقديمه للمتسوقين مجموعة من العلامات التجارية العالمية في عالم الموضة والمطاعم والجمال والصحة والسلع الفاخرة من الاحذية والمفروشات المنزلية وغيرها من العلامات التجارية. وقدّر موراني تكلفة المول الاجمالية بـ ٥,٤ مليارات ريال قطري.

■ ما مدى حجم «قطر مول» من حيث مساحات التجزئة والمنطقة القابلة للتأجير والعدد المقدّر من الزيارات وما إلى ذلك؟

– سيغدو «قطر مول» عند افتتاحه العنوان الأوّل للتسوّق والتسلية والترفيه في المنطقة، حيث يمتد على مساحة أكبر من ٥٠٠ الف متر مربع من المساحات المبنيّة والتي تتضمّن ٢٥٦ الف متر مربع من المساحة الكليّة القابلة للتأجير. وسيستضيف ما يقدّر بعشرين مليون زائر في السنة الأولى.

■ هل تمّ تأجير مساحات التجزئة مُسبقاً؟ ما هو عدد الوحدات التي تمّ تأجيرها أو بيعها، ما تكلفة المتر المربّع منها، وماذا عن العلامات التجاريّة، هل ستكون من العلامات التجارية الأوروبية والأميركية فقط أم أنّ المول سيضمّ العلامات التجاريّة ذات المستوى المتوسط أيضاً؟

– من المتوقّع تأجير المول بالكامل قبل حلول نهاية العام ٢٠١٥ حيث وصلت نسبة التأجير الكليّة في المول إلى ٩٠ في المئة حتى الآن. ويضمّ المول العديد من المتاجر الرئيسيّة مثل «إتش آند إم» ومتجر الألعاب «هاملیز» والهايبرماركت «كارفور» ومتاجر «السلام» و«دبنهامز» ومدينة الأطفال «كيدزموندو» الترفيهيّة والتعليميّة.

وستقدّم هذه العلامات التجاريّة للمتسوقين في «قطر مول» مجموعة رائعة من الفخامة العالميّة في عالم الموضة والمطاعم والجمال والصحة والسِلع الفاخرة من الأحذية والمفروشات المنزليّة وغيرها من العلامات التجاريّة.

وقد أُبرمت مؤخراً اتفاقية تأجير مع شركة «محمد حمود الشايع» التي تُعدّ إحدى الشركات الرائدة في مجال تجارة التجزئة بالمنطقة لافتتاح أكثر من ٣٠ متجراً ومطعماً لأشهر العلامات التجارية العالمية في المول. ومن ضمنها علامات تجاريّة تتواجد للمرة الاولى في قطر مثل «فيكتوريا سيكريت» و«تشيز كيك فاكتوري» و«تكساس رودهاوس» و«بوتوري بارن» والتي ستسهم في تعزيز مكانة المول كواحد من أضخم وجهات الترفيه والتجزئة والتسلية في دولة قطر والشرق الأوسط.

وستشغل محلات السلام مساحة تبلغ أكثر من ثمانية آلاف متر مربع مقسمة على ثلاثة طوابق، تقوم من خلالها بعرض باقة ضخمة من أبرز العلامات العالمية التي ستضيف إلى «قطر مول» تنوع العلامات الموجودة تحت سقفه. بالإضافة الى ذلك سيضم جناح محلات السلام نادياً صحيا ومطعما وقسما مخصصا للأطفال وخدمة المساعد الشخصي لتضفي مزيداً من الرقي والرفاهية الى تجربة التسوق.

وستتوافر منتجات «هاملیز»، التي تمتاز بجودتها الاستثنائية وقيمتها العالية، حصرياً لدى «قطر مول». وتكتمل تجربة المتجر عبر استضافة مجموعة من العروض المسرحية والترفيهية التي تبهج الأطفال والكبار على حد سواء بما في ذلك العروض التجريبية للألعاب وفقرات ألعاب الخفة والألعاب التركيبية والفعاليات المباشرة والأنشطة المشوقة والتي تسهم بمجملها في توفير تجربة ترفيهية متكاملة للعائلات.

فرقة مسرحية مقيمة

■ متى سيتمّ الانتهاء من أعمال البناء؟

– منذ عام ٢٠١٢ وأعمال البناء في المشروع تسير بشكل جيّد وتتقدّم وفقاً للموعد المُحدد. وقد تمّ انجاز أكثر من ٨٥ في المئة من «قطر مول» وسيتمّ الافتتاح في شهر آب (أغسطس) ٢٠١٦، الأمر الذي سيساهم في دعم النمو الاقتصادي وتعزيز الازدهار في البلاد.

■ كيف تستطيعون جذب المزيد من العلامات التجاريّة إلى المنطقة في ظلّ عدم الاستقرار الاقتصادي والاقليمي؟

– تحتاج العروض المتوفّرة من قطاع التجزئة في قطر إلى مساحات جديدة، حيث ازداد الطلب عليها في الوقت الراهن نتيجةً لازدياد عدد السكان بشكل ملحوظ في السنوات الأخيرة، ولذلك هنالك حاجة ماسّة لمركز تجاري على هذا المستوى. ويكمن التحدي الآن بأنّ العديد من المطورين قائمون على إنشاء العديد من مراكز التسوّق في المنطقة، إلاّ أنّ لكل مركز خصائصه الفريدة.

وسيكون «قطر مول» أوّل مول في المنطقة لديه فرقة مسرحية مقيمة خاصّة به تقدّم عروضاً مُصمّمة خصيصاً له من قبل شركة «بريميوم بروجيكتس» خبراء الانتاج المسرحي. وسيتمّ أداء العروض في منطقة تتوسط المول؛ تُدعى الواحة على مسرح بزاوية ٣٦٠ درجة، مزود بمنصة دوارة، وتُحيط به بركة مياه مع نوافير راقصة.

ويتضمّن مسرح الواحة حِبالاً مرتفعة لأداء العروض البهلوانيّة وهو مزوّد أيضاً برافعة هيدروليكيّة بارتفاع ٦ أمتار مع قدرة حمولة تقدّر بما يُعادل أربعة فيلة كبيرة وسرعة تصل إلى متر واحد في كل أربع ثوانٍ.

وتُعدّ منافذ بيع الأطعمة والمشروبات عامل جذب رئيسيا وجزءاً أساسيا في نجاح أيّ مركز تجاري، ولذلك فقد خصصنا ما نسبته ٢٠ في المئة من المساحة القابلة للتأجير لتكون خاصّة بمنافذ بيع الأطعمة والمشروبات، الأمر الذي يجعل «قطر مول» مكاناً يجمع أكثر من ١٠٠ مطعم ومقهى لتناول الطعام.

قطر عامل جذب في قطاع التجزئة

■ ماهي قيمة التكلفة الكليّة للمشروع؟ وهل حدث أيّ تأخير أو تغيير في نطاق الأعمال؟

– تُقدّر تكلفة المشروع الإجماليّة بِـ ٥,٤ مليارات ريال قطري ويشمل ذلك قيمة الأرض والمول والفندق وجميع الخدمات الأخرى المتعلّقة. ونتيجةً للنجاح الذي حققناه مؤخّراً في تأجير أكثر من ٣٠٠ متجر منذ شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠١٥ فقد اتجهنا إلى التغيير إلى شهر آب (أغسطس) ٢٠١٦. سنحظى بأفضل المتاجر الرئيسيّة في المنطقة؛ والأهمّ من ذلك هو التصميم الفريد والحصري بِـ «قطر مول» والذي يتطلّب المزيد من الوقت للتجهيز، وذلك لإتقان هذا الصرح الفاخر■

MPK MERALI (Group Managing Partner - Merali's):

When you are a need, you can do reasonably well

Merali's with offices in Dubai, Abu Dhabi, London, Jeddah and associated Baker Tilly Meralis offices in 5 other jurisdictions are able to offer an increasing global presence and global solutions with an in-depth understanding of international business.

Al Bayan magazine met Mahmud Merali the Group Managing partner of the Merali's Group. Mahmud is the regional head for EMEA region and takes the lead as the Group's International & Financial consultant. Merali's has been providing the highest quality professional services to clients in East Africa & the GCC countries for over 3 decades.

With extensive experience in audit and accounting practice and excellent skills in audit methodology and techniques Merali's staff ensures that the highest audit quality standards are maintained by all our offices worldwide.

Below is an account of the interview.



*** Can you give us an idea about your company?**

- We are a firm of auditors and business consultants. The Firm was established in 1978 in London, United Kingdom We have since then grown organically and now have offices in 9 different jurisdictions: Kenya, Uganda, Rwanda, Somalia, Abu Dhabi, Dubai, Iraq, London and Saudi Arabia. In 2006 we expanded into the UAE where we specialized in the provision of services to the Real Estate & Developer sector. With our well trained team experienced in service charge audits we handle a significant number of the service charge audits & consultancy in Dubai. We do the service charge audits of motor city, Merdif, Jumeirah golf, Palm Jumeirah, JBR, Discovery Gardens among others. In Abu Dhabi, we see great potential for similar services and presently handle service charge audits of the two largest managers/ developers (Khidmah & Tamouh).

We provide various services to our clients which include statutory audits, valuations, quality assurance, tax consultancy, management consultancy, service charge advice and many more related services. We also conduct audits for companies in the construction industry, health industry, financial Institutions, education sector, manufacturing, hotel industry, import & export sector.

We have strong human resources policies and have invested in our team of qualified professional's .With a team of dedicated, experienced professionals in various jurisdictions we are able to offer a global solution relying on staff from all our offices that can be deployed where required. Our main focus and priority is to ensure the client gets the best service, support and solution.

In addition, we offer other services in Africa, Kenya, Rwanda, Uganda & Somalia. Rated as one of the top four firms in the region we are a specialist firm in public sector work in these jurisdictions and work extensively with the UN , EU ,UNESCO ,…….and other NGO's.

With the fast changing regulatory environment in UAE and worldwide we ensure our staff is fully aware of all policies concerning governance, risk, compliance and money laundering issues.

*** What about your presence in Saudi Arabia?**

- Saudi Arabia has been our key market since the 80's and we have a portfolio of distinguished and highly respectable clientele. We work with a number of HNW Saudi families and look after their interest outside Saudi Arabia .

Private funds owned by Saudi families - We have set up privately owned offshore registered funds and act as advisor & consultant to the Board. We oversee the due diligence of prospective projects & investments, assessing their viability and financing options and advise accordingly.

Whenever there are difficulties, there are opportunities

*** What are the main challenges you are facing in the region?**

-It is very important to understand the jurisdiction and whenever there are difficulties, there are opportunities. As commercial activity accelerates in these markets demand will grow for professional services.

As early as 2009, we had participated and in fact sponsored a delegation of businessmen from different parts of the world to visit Iraq with a view to exploring investment opportunities and joint ventures with local Iraqi businessmen. We were keen to be part of the redevelopment and reconstruction process in Iraq and of course to establish our presence in the region as opportunities arise

We have an office in Iraq and have professional local staff with local expertise and knowhow to assist client's especially potential foreign investors. Clients are looking for someone who can help them across many disciplines in such markets where they do / want to do business. They find it easier and more efficient to deal with one organisation that can deliver an all round solution.

*** Do you do ratings for companies?**

- We aren't involved in any of the ratings but we did a survey for the Dubai Real Estate Institute (which developer, for which development is charging what and how is it calculated, how is it charged, etc...) so any body who wants to see how competitive is the industry, this survey will be a great help to a property manager, property owner and developer.

*** Are you satisfied with your presence in the region?**

- We believe we have been fortunate to have not focused widely but selected the industry where we saw potential and a gap which we could fill. As we are now leaders in the industry and have earned respect, we become a need and thus when you are a need, you can do reasonably well and that's where we have gained. We don't just do the verification but we go back to the people who are going to read it and stand in front of them to explain to them and ask us any question they want. We give them the comfort and confidence about the document we have prepared.

*** What will be your future plans and vision?**

- We might expand in the Middle East once its turmoil is settled as well as in North Africa and so as to provide benefits to the region . We have to carefully assess the region. Risk factors are important measures in the current era. If the oil prices were steady in 2016, there will be funds available to for infrastructures and as the money is available, it does push the economy.

Our firm's culture is founded on guiding principles of respect for people, policies, ethics and laws, and commitment to integrity. Our culture is dynamic and adapts to the changing business environment while remaining committed to providing outstanding & professional service to our clients.

انعقاد منتدى الرياض الإقتصادي برعاية خادم الحرمين

الوزير د. توفيق الربيعة: المملكة تتخذ سياسات اقتصادية متوازنة تتماشى مع التطورات والتحديات العالمية



من اليمين: سعيد الغامدي، الأمير سعود بن عبدالله آل سعود، الوزير د. توفيق الربيعة، د. عبد الرحمن الزامل



من اليمين: عبدالله الراجحي، عبد الرحمن الحميد، مبارك الخفرة، محمد أبونيان، د. خالد الجاسر وعبيد الرشيد



عبد الرحمن الحميد ود. خالد الجاسر يستقبلان الوزير الربيعة داخل جناح بنك البلاد



عبدالله الراجحي وSTEVE BERTAMINI الرئيس التنفيذي لمصرف الراجحي

نيابة عن خادم الحرمين الشريفين افتتح وزير التجارة والصناعة الدكتور توفيق الربيعة منتدى الرياض الإقتصادي في دورته السابعة التي استضافتها الرياض في ٨ كانون الأول (ديسمبر) الماضي.

وأكد **الربيعة** ان الدولة تتخذ سياسات اقتصادية متوازنة تتماشى مع التطورات الحالية والتحديات الإقتصادية العالمية، وفي الوقت نفسه تواصل الإصلاحات الإقتصادية الرامية الى تعزيز كفاءة اقتصادنا الوطني.

بدوره أشار رئيس مجلس إدارة شركة سابك الشريك الاستراتيجي للمنتدى، الأمير **سعود بن عبدالله بن ثنيان** الى مبادرة سابك بتأسيس موطن الابتكار كمرفق متطور يسهم في خلق الأعمال ونقل وتوطين التقنية وإنشاء ١٩ مركزاً تقنياً حول العالم وأربعة مراكز اخرى للأبحاث للمساهمة في ايجاد حلول للمشكلات التي تواجه الصناعات التحويلية وخلق الأعمال.

من جهته أوضح الدكتور **عبد الرحمن الزامل**، رئيس مجلس إدارة غرفة الرياض ان الأوساط الإقتصادية وقطاع الأعمال تتابع بكل تقدير الجهود البناءة التي تبذلها حكومة خادم الحرمين الشريفين لتمكين الإقتصاد الوطني من مواجهة الضغوط عليه الناتجة عن الأوضاع الإقتصادية العالمية غير المستقرة وتجاوز انعكاساتها، كما وبذل الجهود المخلصة من أجل الوفاء بمتطلبات التنمية وإنجاز المشروعات الكبرى.



مبارك الخفرة يستقبل الوزير الربيعة داخل جناح تصنيع



الوزير الربيعة داخل جناح البنك العربي الوطني ANB



نايف أبو صيده داخل جناح ACWA POWER



من اليمين: خالد الغامدي، د. خالد الجاسر وعبيد الراشد



الوزير توفيق الربيعة يكرّم يوسف البنيان (سابك)



الوزير توفيق الربيعة يكرّم مبارك الخفرة (تصنيع)



الوزير توفيق الربيعة يكرّم سعيد الغامدي (البنك الأهلي)



الوزير توفيق الربيعة يكرّم عبد الله الراجحي (مصرف الراجحي)



مصافحة بين عبدالله الراجحي وسعيد الغامدي



الوزير توفيق الربيعة يكرّم عبيد الرشيد (البنك العربي الوطني)



الوزير توفيق الربيعة يكرّم عبد الرحمن الحميّد (بنك البلاد)



الوزير توفيق الربيعة يكرّم محمد ابونيان (ACWA POWER)



الوزير توفيق الربيعة يكرّم سعد القصيبي (اسمنت اليمامة)

التوصيات

شملت التوصيات التي اتخذت في المنتدى أربع دراسات رئيسة نوقشت بعمق من قبل الخبراء والمختصين ورجال الإقتصاد ومهتمين الذين طرحوا ٣٣ توصية أبرزها: إنشاء مجمعات للطاقة البديلة، العمل الحثيث على دعم الإقتصاد المعرفي وتحسين مناخ الاستثمار. بالإضافة الى توطين صناعة تقنية المعلومات وفق مفهوم التجمعات الصناعية وتنشيط المعاملات الالكترونية لتجارة التجزئة.

ومن التوصيات أيضاً تسريع وتيرة التصنيع والخدمات المتطورة، وإعادة هيكلة الصيغ القانونية للمنشآت لبناء منشآت قادرة على التلاؤم مع متطلبات الإقتصاد الحديث، إضافة الى تخصيص الموارد المالية (الاستثمارات) اللازمة لتنفيذ الرؤية الاستراتيجية لتوليد الوظائف المناسبة والمستدامة للمواطنين.

الرئيس التنفيذي لـ«سابك» يوسف البنيان خلال الدورة العاشرة لمنتدى «جيبكا»:
تغيير معايير التجارة العالمية تحدّ يواجهه منتجو البتروكيماويات في الخليج



يوسف بن عبدالله البنيان يلقي كلمة


عدد من اركان سابك المشاركين في المنتدى

رأى نائب رئيس مجلس ادارة «سابك» SABIC الرئيس التنفيذي المكلف ونائب رئيس الاتحاد الخليجي للبتروكيماويات والكيماويات «جيبكا» **يوسف بن عبدالله البنيان** «ان باستطاعة صناعة البتروكيماويات الخليجية تنمية حصتها من الاسواق العالمية ولكن عليها اولا تعزيز تنافسيتها».

وقال **البنيان** في كلمة القاها خلال فعاليات المنتدى السنوي العاشر لاتحاد «جيبكا»: يتطلع القطاع الصناعي للبتروكيماويات الى مستقبل قوي عالميا. مضيفا: تتوقع سابك نمو الطلب على الايثيلين بنسبة ٣ في المئة سنويا بين الوقت الحالي والعام ٢٠٣٥، مؤكدا اهمية التنافسية بقوله: يمكننا في الشرق الاوسط تنمية حصتنا من تلك الاسواق، ولكن ينبغي علينا زيادة تنافسيتنا.

تحدي تغيير معايير التجارة العالمية

وحول وضع الاقتصاد العالمي، قال **البنيان** لقادة الصناعة المجتمعين في المنتدى: «رغم ان تقلب اسواق النفط والوضع العام للاقتصاد العالمي عاملان اساسيان في التأثير على الصناعة الا ان التحديات التي تواجهها هي تحديات ذات طبيعة مختلفة، تتمثل في كون ميدان التنافسية في هذه الصناعة سريع التغيير، وزيادة مستويات الاكتفاء الذاتي من البتروكيماويات في عدد من الاسواق الرئيسة، وتغيّر المشهد العام للعلاقات التجارية العالمية.

واعتبر ان نهضة صناعة الطاقة التي تشهدها الولايات المتحدة الاميركية، هي احد اهم التطورات التي تواجه صناعة البتروكيماويات في السنوات الاخيرة، فهذه الزيادة الكبيرة في الانتاج تمنح افضلية كبيرة في الاسعار لوحدات التكسير في الولايات المتحدة، لكن التحدي الاعظم – على الارجح – الذي يواجه المنتجين في منطقة الخليج هو تغيير معايير التجارة العالمية، وذلك مع استكمال الاتفاقيات التجارية الكبرى مثل اتفاقية الشراكة عبر الباسيفيك، وتواصل المفاوضات الجارية حول اتفاقيات اخرى، فإن المنتجين الخليجيين تركوا مكشوفين للتأثر بالقرارات التي يمكن ان تتخذها التكتلات التجارية الكبرى.

تحسين عمليات الشركات

وتابع: ستتطلب مواجهة هذه التحديات جهودا موحدة من قبل اعضاء «جيبكا» وحكوماتهم، ولكن في الوقت الحاضر، قال **البنيان**: يمكن لصناعة البتروكيماويات الخليجية ان تقوم باتخاذ خطوات لتحسين مستوى تنافسيتها بنفسها. اذ يمكن للشركات تحسين عملياتها لتصبح اكثر كفاءة، كما يمكنها زيادة الاستثمار في الابتكار والتقنيات، وتنويع منتجاتها بحيث تشمل دعم الصناعة التحويلية،الامر الذي يولد فرصا وظيفية اكثر من مصانع المنتجات الاساسية. واخيرا ينبغي عليها الاستثمار في تطوير المواهب وادارتها، من اجل تلبية متطلبات قطاع اعمال يزداد تعقيدا من الناحية التقنية وتتنامى حاجته لقوى عاملة عالية التدريب، يمكن لهذه الخطوات وغيرها المساعدة على ضمان مواصلة قطاع البتروكيماويات الخليجي دوره كمصدر للازدهار وتوفير الفرص الوظيفية، في منطقة تواجه مطالبات خلق فرص وظيفية لاجيال المستقبل.

مستقبل ريادي للصناعة

وختم **البنيان**: تتمتع صناعة البتروكيماويات في دول مجلس التعاون الخليجي بتاريخ يدعو للفخر اضافة للعديد من الانجازات العظيمة، واضاف: يقع على عاتقنا نحن المتواجدين هنا اليوم واجب اخلاقي، يستدعي ضمان ان يكون مستقبل الصناعة مميزا ورياديا بقدر ما كان عليه ماضيها.

مجموعة بن لادن السعودية
SAUDI BINLADIN GROUP


Makkah Colock


Development of Jamarat


Alqassim-almadinah-yanbu-rabigh Expressway


Madinah Haram - Madinah


King Abdullah University of Science & Technology


Tabuk Airport

Established in 1989 by a select group of sons of the late Mohammad Awad Binladin, known by everyone as Al-Muallim, and building on his legacy which started in the kingdom in 1931.

The Saudi Binladin Group (SBG) is now recognized as one of the largest engineering, development and construction companies in the Gulf Region.

Winner of several International prizes and certifications, including (4) Global Road Achievement Awards, SBG is a highly diversified enterprise well known for its design / build, quality, and fast-track capabilities in a wide range of mega projects.

SBG now stands committed to serve well its work and its community, participate in talent development plans and to raise its performance quality to at least international best practices.

Kingdom of Saudi Arabia- P.O.Box 8918 Jeddah 21492
Tel: +966 12 6643033 Fax: +966 12 664 3221
www.sbg.com.sa

تشكل ٧٥ في المئة من القطاع الخاص
شركة «عبد اللطيف جميل»
تستضيف ملتقى مجلس الشركات العائلية الخليجية



صورة تذكارية

استضافت شركة «عبد اللطيف جميل» في مقرها بجدة ملتقى «مجلس الشركات العائلية الخليجية والذي عقد برئاسة عضو مجلس إدارة المجلس **حسن جميل** ونائب رئيس مجلس الإدارة للعمليات المحلية لـ «عبد اللطيف جميل» بحضور رئيس مجلس ادارة مجلس الشركات العائلية الخليجية **عبد العزيز الغرير** وعدد من أعضاء مجلس الإدارة الذين يمثلون شركات عائلية سعودية.

وفي كلمته الإفتتاحية، قال **عبد العزيز الغرير**: «تتمتع الشركات العائلية في منطقة الخليج بأهمية كبيرة حيث تشكل نحو ٧٥ في المئة من القطاع الخاص، وبالتالي فهي تعد بمثابة العمود الفقري للإقتصادات الخليجية كما انها مساهم رئيس في توفير فرص العمل. ونسعى في مجلس الشركات العائلية الخليجية الى الحفاظ على قوة الشركات العائلية في دول مجلس التعاون الخليجي ودعمها لكي تواصل نموها وازدهارها جيلاً بعد جيل».

من جهته قال **حسن جميل** «نفخر في «عبد اللطيف جميل» بتأدية دور حيوي في مجلس الشركات العائلية الخليجية وباعتبارنا شركة عائلية سعودية نجحت في تجاوز دورات السوق المختلفة وتقلبات وأزمات اقتصادية عديدة على مدى أكثر من ٦٠ عاماً، فإننا ندرك جيداً أهمية تبادل الخبرات ووجهات النظر والمعرفة مع نظرائنا من الشركات العائلية الأخرى في منطقة الخليج».

وتضمن برنامج الملتقى جلستين تفاعليتين، وكلمة رئيسة وجلسة حوار أدارها متحدثون من الشركات العائلية المشاركة، حيث ناقشوا خلالها مجموعة من المواضيع المهمة ذات الصلة، بما في ذلك الطبيعة الفريدة والمميزات التي تتسم بها الشركات العائلية، وأبرز التحديات التي تواجهها ومن ضمنها الحفاظ على الابتكار مع مرور الأجيال، ومواصلة تطبيق افضل الممارسات للحفاظ على أرقى المعايير المهنية وأنظمة الحوكمة المؤسسية.

مساهمة في اعمال الرعاية الصحية والمبادرات الحرة والشباب
مجموعة «ساهام» ترعى نسخة «مؤسسة تكريم» السادسة



من اليمين: سلام حنا، سعد بنديدي ، ريكاردو كرم

رعت مجموعة ساهام SAHAM انطلاقا من التزامها الاجتماعي تحفيز الشباب والمبادرات الحرة النسخة السادسة لجوائز «مؤسسة تكريم» في حفل رسمي اقيم في دبي.

وخلال حفل توزيع الجوائز قدم المدير العام بالنيابة عن «مجموعة ساهام» **سعد بنديدي** جائزة «امرأة العام العربية المميزة لعام ٢٠١٥» الى السياسية العراقية «**فيان دخيل**» ممثلة الطائفة اليزيدية في البرمان العراقي والمعروفة عالميا بالتزامها الدفاع عن حرية الطوائف المضطهدة.

والمعروف عن مجموعة ساهام مساهمتها منذ سنوات في اعمال الرعاية في نطاق الصحة والمبادرات الحرة والشباب في دول افريقيا والشرق الاوسط من خلال مساعدة السكان المحتاجين.

وتأسست مجموعة ساهام عام ١٩٩٥ ، من رؤية إنسانية وطموحة من مؤسسها **مولاي حفيظ العلمي**. وأصبحت في فترة لا تتعدى العشرين عاما رائدة في مجال الخدمات الأساسية: التأمين، المساعدة، الأوفشورينغ ، الصحة ، التعليم والبناء.

منذ عقدين وهدف مجموعة ساهام هو تطوير وإتاحة الخدمات الأساسية للفرد . تشارك بذلك في منح الراحة للزبائن وذلك من خلال التغطية الممتازة والمساعدة وتأمين إمكانيات الطبابة الجيدة في أفريقيا والشرق الأوسط.

بلغ حجم أعمال المجموعة ١,٦ مليار دولار عام ٢٠١٤. وهي متواجدة اليوم في ٢٥ بلدا ، وتدخل الى خدماتها خصوصيات تتلاءم مع احتياجات المحيط الموجودة فيه.

كما أنها أبرمت عقود شراكة إستراتيجية ورأسمالية مع مؤسسات من الدرجة الاولى كل في مجالها مثل برتلسمان وندل. مما يعطيها تحتية مالية صلبة لمواصلة تطورها.

١٠ اكبر شركات اعمال بمصر يملكها «الاخوان المسلمين»
ضبط مبالغ مالية تجاوزت الـ ٢٠ مليون جنيه

كشفت لجنة التحفظ وادارة اموال جماعة الاخوان المسلمين في مصر تنفيذ التحفظ على شركتي «النوران لتداول الاوراق المالية» و«ايمكو» للصرافة بجميع فروعها وفروع عشر شركات اخرى تتعاطى الصرافة في كل المدن المصرية يديرها اعضاء في جماعة الاخوان المسلمين.

وقال الامين العام للجنة، المستشار **محمد ابو الفتوح** ان التحفظ على اموال تلك الشركات اسفر عن ضبط مبالغ مالية تجاوزت الـ ٢٠ مليون جنيه وعملات اجنبية مختلفة، مؤكدا ان جميع هذه الشركات يمتلكها ويديرها اعضاء في جماعة الاخوان المسلمين التي وصفها بـ «الارهابية».

واشار **ابو الفتوح** الى ان اللجنة تحفظت ايضا على شركة «دلتا سوفت وير» التي تعمل في مجال الالكترونيات والحاسب الآلي.

واضاف ان اللجنة اعادت فتح مستشفى التوبة الذي سبق التحفظ عليه والتابع للجمعية الطبية الاسلامية بسعة ٢٠ عيادة خارجية في مختلف التخصصات، ويقدم الخدمة للمواطنين بأسعار رمزية. كما تضمنت قرارات اللجنة التحفظ على مدرسة السيدة عائشة التابعة لجمعية الخلفاء الراشدين، وتم اسناد ادارتها الى وزارة التربية والتعليم.

واكد **ابو الفتوح** ان جميع الكيانات التي تم التحفظ عليها، تعمل وتدار حاليا بطريقة طبيعية وتقدم الخدمة بالمستوى نفسه الذي كانت تقدمه قبل التحفظ ان لم يكن بمستوى افضل.

هيك الصيفيّة والشتويّة عنّا



تلال بحرصاف
TILAL BHERSAF
by GC

- على ارتفاع ٩٥٠ مترًا عن سطح البحر
- أفضل مناخ صحيّ في لبنان
- إطلالة رائعة على البحر والجبل
- أرقى مواصفات البناء
- على بعد ١٧ دقيقة من بيروت
- حراسة وصيانة مؤمّنة ٧/٢٤
- مسبح وملاعب للأطفال

جاهز للسكن
تسهيلات مصرفية
على ٢٠ سنة

PLUS PROPERTIES

01 900 000
www.pluspropertiies.com.lb

مبارك بن عبدالله مبارك (الهيئة الملكية للجبيل وينبع - السعودية):

نشكل منظومة متكاملة ونوفر تسهيلات مستقطبة للشركات والمؤسسات



تعنى الهيئة الملكية للجبيل وينبع ROYAL COMMISSION FOR JUBAIL AND YANBU في تطوير مدينتي الجبيل وينبع الصناعيتين في المملكة العربية السعودية، وتعمل على توسيع قاعدة الصناعات من خلال زيادة عدد المدن وحجم الإنتاج الصناعي.

مدير عام التخطيط الاستراتيجي وتشجيع الاستثمار في الهيئة مبارك بن عبدالله مبارك نوّه بإمكانات المدينتين الضخمة والصناعات التحويلية التي تحويانها وتعزز صادراتهما، ورأى أنهما تشكلان منظومة متكاملة الى جانب توفيرهما تسهيلات مستقطبة لشركات ومؤسسات متنوعة، لافتاً الى اعتماد الهيئة تقنيات تكنولوجية متطورة توفيراً لأفضل الخدمات للمستثمرين.

تعزيز الصادرات

■ ما تقييمكم لوضع الإقتصاد السعودي خلال العام ٢٠١٥ في ظل التطورات والمستجدات الأخيرة في المنطقة؟

– لا شك في ان تراجع أسعار النفط انعكس سلباً على الدول المنتجة، ولكن لحسن الحظ تتمتع مدينتا الجبيل وينبع بإمكانات ضخمة وصناعات تحويلية تساهم الى حد كبير في تعزيز صادراتهما، وبالتالي ايراداتهما المالية.

منظومة متكاملة

■ ما المزايا التي تطبع الجبيل وينبع وتخوّلهما استقطاب الصناعات التحويلية؟

– أضحت مدينتا الجبيل وينبع متقدمتين اقتصادياً وتنموياً لما تستوعبانه من منتجات بتروكيماوية ومشاريع بنى تحتية وموانئ ومبانٍ يجد فيها المستثمر منظومة متكاملة وأسعاراً تنافسية، الى جانب توفيرهما تسهيلات مستقطبة لشركات ومؤسسات متنوعة، كما ان تكاملهما الصناعي سيكون له بالغ الأثر على المستثمر الجديد، إضافة الى ما تقدمه المملكة من محفزات لجذب المستثمرين السعوديين والاجانب وفق الشروط نفسها.

تقنيات تكنولوجية

■ في ظل التوجه نحو المدن والحكومات الذكية، الى أي مدى تعتمدون المبدأ التقني والرقمي؟

– لا شك في ان هذه من أهم التسهيلات التي يجب ان يحصل عليها المستثمر سواء كان صناعياً أو تجارياً أو غيره، لذا اعتمدت الهيئة الملكية للجبيل وينبع منذ البداية تقنيات تكنولوجية متطورة ووسائل إتصال بهدف توفير أفضل الخدمات للمستثمرين.■

١٢ مليون مركبة لـ ٣٠ مليون ساكن بالسعودية

حدد البرنامج السعودي لكفاءة الطاقة استهلاك قطاع النفط لـ ٢٣ بالمئة من اجمالي الطاقة في المملكة العربية السعودية.

وحدد عدد المركبات بـ ١٢ مليون مركبة تستهلك ٨١١ الف برميل يوميا من البنزين والديزل.

كل هذه المركبات تستعمل لعدد سكان وصل الى ٣٠ مليون نسمة.

وقال البرنامج التابع للمركز السعودي لكفاءة الطاقة في بيان ان المركبات الخفيفة تشكل ٨٢٪ من اجمالي حجم اسطول المركبات في المملكة، منها ٢,٢ مليون مركبة تجاوز عمرها الزمني ٢٠ عاما، متوقعا استمرار نمو اسطول المركبات للاعوام القادمة ليصل بحلول عام ٢٠٣٠ الى اكثر من ٢٦ مليون مركبة وارتفاع معدل استهلاكها اليومي من البنزين والديزل الى نحو ١,٨٦٠ مليون برميل يوميا.

مجزرة تخفيض تصنيفات الدول والمؤسسات تتواصل عبر وكالة فيتش الاكثر تشددا

خفضت وكالة التصنيف الدولية «فيتش» تصنيفها في العام الماضي لـ ١٢ اقتصادا من الاقتصادات الناشئة، وهي ترشح عددا مماثلا من الدول بينها البرازيل وروسيا وجنوب افريقيا ونيجيريا لخفض تصنيفها ايضا.

جيمس مكورماك رئيس قسم التصنيفات السيادية في «فيتش» قال لرويترز «ان هذا النموذج سنظل نراه في العام ٢٠١٦». واضاف: «الشرق الاوسط وافريقيا هي المنطقة التي سنشهد فيها معظم التخفيضات في التصنيفات، لم نعط هذه المنطقة من قبل نظرة مستقبلية سلبية (وان كان اكثر من ٢٠٪ من الجهات السيادية فيها حاصلة على نظرة سلبية) لكننا قد نفعل ذلك». وتتمثل احدى اهم القضايا عند المستثمرين في ان الكثير من الاسواق الناشئة الكبرى باتت على شفا الحصول على التصنيف العالي المخاطر بعد نحو عشر سنوات من تصنيفها عند درجات استثمارية.

وفيتش هي الوحيدة بين وكالات التصنيف الائتماني الثلاث الكبرى التي تصنف روسيا عند درجة استثمارية. وتتجه جميع الانظار اليها ايضا لترى ما ان كانت ستحذو حذو ستاندرد اند بورز وتخفض تصنيفها للبرازيل الى «عالية المخاطر» من تصنيف -BBB وهو ادنى الدرجات الاستثمارية.

وقال **مكورماك** «تبدو البرازيل اكثر الدول عرضة لخسارة الدرجة الاستثمارية»، مشيرا الى عدم ضبط الموازنة باعتباره اكبر بواعث القلق. واشار الى ان جنوب افريقيا الحاصلة على تصنيف اعلى درجة عند BBB ويقوض نموها هبوط السلع الاولية الى جانب التضخم ومشاكل الكهرباء تعاني من «تدهور تدريجي ومطرد» في وضعها المالي.

وقال انه «في بعض النواحي تبدو روسيا هي الاقل عرضة» لخسارة الدرجة الاستثمارية، مشيرا الى ان تعاملها مع انخفاض اسعار النفط كان افضل من السعودية المصنفة عند AA والتي اجرت تخفيضات محدودة في موازنتها.

٢٠ عاماً
ريادة في الإستثمار



عالم من الإستثمارات غيّر المعايير

في كل خطوة لنا تجاوزنا التحديات وصدقنا في التزامنا وتخطينا المألوف لنصنع الفرادة.
استثماراتنا المتنوعة على مدى ٢٠ عاماً خير دليل على أن دبي للإستثمار
رسمت خارطة طريق جديدة لعالم الأعمال في المنطقة.

دبي للإستثمار ش.م.ع.

دبي للإستثمار شركة مساهمة عامة ـ هاتف: ٤٠٠ ٨١٢٢ (٩٧١٤+)، فاكس: ٣٤٤ ٨١٢٢ (٩٧١٤+) دبي، الإمارات العربية المتحدة، ص.ب: ٢٨١٧١، الموقع الإلكتروني: www.dubaiinvestments.com

بمشاركة ٣ آلاف شركة عارضة من بينها ١٠٠ سعودية

وزير البيئة والمياه يفتتح معرض الخمسة الكبار في مركز دبي التجاري العالمي



الوزير د. راشد احمد محمد بن فهد يفتتح معرض BIG 5



فارس صغبيني يستقبل وزير البيئة والمياه الشيخ د. راشد احمد بن فهد داخل جناح USG BORAL ME



أليكس دانسكيان - TECHNOFORM



عوني العرب - REACH HOLY LAND



من اليمين: سميح عدنان فطايرجي وكريم معلولي (جناح دبي للإستثمار)

تغطية: جيسيكا سماره وكريستينا مراد

افتتح وزير البيئة والمياه الدكتور **راشد احمد محمد بن فهد** المعرض الدولي للبناء والأعمال الانشائية (الخمسة الكبار) THE BIG 5 في مركز دبي التجاري العالمي بمشاركة ١٠٠ شركة سعودية تحت مظلة الجناح السعودي وأكثر من ٨٥ ألف مشارك وما يزيد على ٣ آلاف شركة عارضة.

وجال **بن فهد** على الأجنحة وتفقد المنتجات العالمية والإقليمية والمحلية التي تعرضها الشركات، بما في ذلك الأنابيب وتجهيزات مكافحة الأشعة فوق البنفسجية.

ومما قاله مدير المعرض **جوثين هيجمنز** خلال الافتتاح: «ان التنوع ومستوى الابتكار في المنتجات المعروضة هذا العام يعكسان الطلب المستدام في صناعة البناء والتشييد، إضافة الى ان تنوع المنتجات يجعل الزائرين في حاجة الى بضعة أيام للتمكن من معاينة كل شيء».

ولفت الى ان معرض الخمسة الكبار هو أكبر معرض تجاري في منطقة الشرق الأوسط لمنتجات ومواد البناء، وهو يجتذب في ظل تاريخه الممتد لثلاثة عقود، الشركات من أكثر من ٦٠ دولة.



برنارد نصر - TIGER PROFILES



نافذ جابر - ALMUTLAK



BEDROS BAMBOKIAN - HARWAL GRP



مودار محمد المقداد – METALS INDUSTRIES



عبد العزيز العوضي – QATAR STEEL



من اليمين: صافي مرون ويوسف مرون - YMCO



م. روني بيطار - COOLEX



حسان عصام القباني – IKK GROUP



محمد بوهو - SUNFLEX



ناصر عبد الرحمن الزامل - ZAMIL A/C



علي خلف - REYNAERS



من اليمين: شربل أبو شديد، رواد مجاعص، تاتيانا أبو شديد، غدي مجاعص وسليمان سليمان – API



CHARLES CONSTANTIN - GEZE



مراد شديد - FORSTER



فهد هاشم شيحة - AL BADAHA



SUJIT SINGH - LATICRETE



حسام عبد الحافظ - ALWASAIL



حسن علام - BITUMODE



جناح NEPROPLAST



قسم من فريق عمل USG BORAL ME



Part of USGBoral ME Team

with careful consideration given to make sure there was never too little or too much product at the site at any one time."

Meanwhile, the new plant in Salalah has already supplied projects across the Gulf. In Qatar, it has supplied the Dukhan housing project (regular gypsum panels), Mushaireb (Type X) and the Mall of Qatar's cinemas (Type X) while in the UAE, its Sheetrock has been used at Moaisem City Centre, the Mall of the Emirates, the Uninest student accommodation, the National Rehabilitation Centre, and the Ruwais housing complex. Sheetrock has also been supplied to the Royal Oman Police Special Task Force Complex at Suwaiq.

USG Boral was formed in 2014 when Boral (Australia) and USG (US) joined forces to deliver a portfolio of building products comprising plasterboard-based wall, ceiling lining systems and accessories across Asia, Australasia and the Middle East.

With our Team's Expertise and local availability we will support our partners contractors and distributors

Now with the GCC plant, USGBoral offers the region a locally made system with international warrantees, backed by a team of professionals available round the clock to provide support to customers, right from the early stages of design up to the hand-over of a project, says Saghbini.

"With the combination of our teams' expertise and local availability, we are more capable than before to support our partners, contractors and distributors," he adds.

Looking ahead, Saghbini says USGBoral ME (previously USGME and Boral ME) will press ahead with plans to expand and diversify its portfolio, while focusing on the GCC as well as the Middle East and North Africa.

ITTIHAD
INSURANCE BROKERS

شـــارع التحلية، مـيـجـــا بيزنس سنتر، الطـــابق الثـالث
ص.ب ٢٢٢٠٤، جـــــدة ٢١٤٩٥ المـملكة العـربيـة السعـودية
هاتف: ١٠٦٦ ٠٠ ٩٢٠ ٩٦٦+ فـاكس: ١٠٢٢ ٠٠ ٩٢٠ ٩٦٦+

Tahlia Street, Mega Business Center, 3rd Floor
P.O. Box 22204, Jeddah 21495, Saudi Arabia
Tel.: +966 920 00 1066 Fax: +966 920 00 1022

www.ittihad.com

Fares Saghbini (Managing Director - USG Boral ME):

USG Boral local production of plasterboards ensures clients can access a premium product for their project faster and more efficiently

Fares Saghbini, the Managing Director of USGBoral Middle East introduced the Sheetrock brand plasterboard product that is produced to help customers work smarter, do more and build better projects.

Saghbini Clarified on the advantages and benefits of such a production line that will bring a track record of over 90 years to the Gulf region.



Fares Saghbini welcomes his Excellency Dr. Rashid Ahmed Bin Fahad, UAE Minister of Environment & Water in USGBoral ME pavilion

International building materials specialist USGBoral is now offering customers in the Gulf quicker and easier access to its renowned line of gypsum panels, following the launch of local production in Oman.

"We started manufacturing Sheetrock panels in the GCC in April this year," says Fares Saghbini, managing director of USGBoral ME - headquartered with production Plants in Dammam, Saudi Arabia. "However, this is a product that was developed by USG USA more than 90 years ago and kept evolving ever since; it has earned a reputation that has become synonymous with quality and innovation."

Located in the Salalah Free Zone, the local plant is a joint venture with Zawawi Minerals, and goes by the name of USG-Zawawi Drywall. Since its launch, the plant's Sheetrock panels have been used on projects across the Gulf.

USG Boral's fire-rated gypsum boards are strong and sturdy, safe and easy to install, making them ideal for use in hotels, schools, hospitals, and luxury residences, says Saghbini.

Commenting on the suitability of Sheetrock in hotels, hospitals, universities and upscale residences, Saghbini says: "Sheetrock wallboard is a premium product that has high quality rating. The plant and the manufacturing process are heavily audited to make sure each and every board meet the high expectations of the contractors and consultants.

What differentiates Sheetrock is that its production line in The Salalah plant in Oman has been fully certified by UL to produce fire-rated products and will continue to undergo quarterly inspections according to UL's rigorous standards testing for quality, uniformity and safety including fire resistance.

UL is a global leader in product safety testing and certification. For over a century, manufacturers have had their products evaluated and tested for safety risks by the independent, third-party safety certification organisation.
Like those manufactured in the US, all fire-rated Sheetrock from the Salalah plant are UL-certified for 334 wall systems.

"With the UL mark, discerning and safety-conscious architects, developers and contractors are assured that USG Boral's locally produced products are manufactured to the highest international standards for safety and reliability," he says.

Elaborating on the advantages of local manufacture, Saghbini says: "Local production ensures clients can access a premium product for their project faster and more efficiently. Time to market is critical to helping customers maintain continuity in supply and, ultimately, the timely and cost-effective completion of their projects without having to sacrifice safety or quality along the way."



Ghassan Gharios, Marketing Manager USGBoral ME with a visitor

The Salalah plant has a capacity of 8 million sqm a year and produces Sheetrock in several core types including Regular, Firecode and Firecode C cores, Mold Tough and gypsum liner panels.

"The advantages of all these types are that they are easy to score and snap, and there is no need for special handling. Also, our comprehensive product and system testing assures their long-term performance and safety," says Saghbini.

He continues: "the Fire Code and Firecode C panels are UL Certified, offer quality at competitive prices, fire-resistant dry construction, cracking and warping resistance, and quick installation and decoration. Mold Tough panels have a non-combustible, moisture- and mould-resistant gypsum core and 100 per cent recycled green face and brown back papers. The gypsum liner panels meanwhile are used mainly in Sheetrock cavity shaft wall and area separation wall systems."

In the UAE, Sheetrock has been used on Burj Khalifa in Dubai, the world's tallest building, which was built to the highest of standards. At the tower, which rises to a height of 830 m, USG's Sheetrock shaft wall system, a fire-rated assembly consisting of gypsum board, steel and insulation, encloses the elevator and mechanical shafts. In addition, the skyscraper makes extensive use of USG gypsum wall panels and drywall ceilings as well as USG's Durock cement board, steel framing, insulation, sealants, tape and paper-faced corner beads and trims.

Millions of m2 of Sheetrock Mold Tough were used in Cleveland Clinic in Abu Dhabi, as Saghbini explains. "The 2.7 million-sq-ft project faced a significant challenge in June 2011. Working under a tight deadline, USG delivered roughly 11 million sq ft of Sheetrock Mold Tough panels. As many as 30 containers of wallboard were shipped to Abu Dhabi each week

حسان عصام القباني (رئيس مجموعة شركات عصام خيري قباني IKK GROUP):

نحرص على دراسة مشاريعنا المستقبلية قبل تنفيذها



تعد مجموعة شركات عصام خيري قباني IKK GROUP من أهم الشركات المتعددة الاختصاص فهي تقدم منتجات صناعية خاصة بالبناء والتشييد، كما وتملك مصانع للأنابيب والحديد في العديد من دول المنطقة.

رئيس الشركة حسان عصام القباني، صاحب الخبرة المعمقة في القطاعين الصناعي والاقتصادي والرؤية المستقبلية، قال انها تواجه منافستين صحية وغير شريفة، موضحاً ان مصنع نيبروبلاست NEPROPLAST أول المصانع التي أنشئت في المملكة العربية السعودية وهو متخصص في صناعة أنابيب البلاستيك ولوازمها واكسسواراتها ومتميز بجودة منتجاته المطلوبة من مختلف الأسواق، مفاخراً بعراقته في صناعة البلاستيك، مبدياً الحرص على دراسة الشركة لمشاريعها المستقبلية قبل تنفيذها وتسويقها.

شعارنا الجودة

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم وطبيعة عملها؟

– مجموعة شركات عصام خيري قباني IKK GROUP تقدم منتجات صناعية ذات جودة عالية خاصة بالبناء والتشييد باعتبارها شركة مقاولات تسعى لتلبية طلبات عملائها. وتملك الشركة مصانع أنابيب في المملكة العربية السعودية ومصر، ومصانع حديد في المملكة ولبنان والإمارات ومصر، إضافة الى مصانع الصلب الثقيل والمطابخ.

الى جانب ذلك، تستورد مواد البناء المتخصصة وتتوزع فروعها على ١١ دولة من الدول العربية من بينها لبنان، الأردن، مصر، سوريا، ليبيا، السودان وغيرها. وتتطلع المجموعة للمحافظة على موقعها المتقدم وتحسينه وتدعيم بناء السمعة على إرضاء الزبائن من خلال توفير أفضل الخدمات.

منافسة صحية ومشجعة

■ هل تواجهون منافسة في نطاق عملكم؟

– من الطبيعي أن نواجه منافسة كوننا نعمل في مجال البناء والمقاولات، فلدينا منافسة في صناعة البلاستيك وآخر في صناعة الحديد وغيرها، لكنها منافسة صحية وتشجع الشركات على تقديم الأفضل دوماً، كما والتنبه للأسعار وجودة الخدمات بغية التميز. بالمقابل نواجه منافسة غير شريفة نعني بها الغش في المواد المستخدمة في بناء المنشآت وهو ما يعرض المستهلك للضرر ويؤثر سلبا في خياراته، مع العلم ان المستهلك في الغالب لا يميز بين جودة ونوعية مختلف المنتجات.

BIG 5 - DUBAI

■ ما الذي عرضتموه خلال فعاليات معرض الـ BIG5؟

– لقد شاركنا في هذا المعرض من أجل تسليط الضوء على جانب من منتجاتنا ومن أهمها مصنع منتوجات الجديدة المحدودة نيبروبلاست NEPROPLAST وهو أحد أهم مصانع أنابيب CPVC & UPVC في الشرق الأوسط، ومن أوائل المصانع التي انشئت في المملكة العربية السعودية عام ١٩٧٠، والمتخصص بصناعة انابيب البلاستيك ولوازمها واكسسواراتها،

ويتميز مصنع نيبروبلاست NEPROPLAST بجودة منتجاته، فهو من جهة يزوّد السوق المحلية بالمواسير على اختلاف أنواعها ويصدر الى العديد من دول العالم منتجات الـ PVC، CPVC، HDPE COD, Micro COD, وملحقاتها من جهة أخرى.

وتشكل الجودة همنا الاول والاخير، وعلى الرغم من وجود الكثير من المصنعين والمصانع في السوق فإنها لا ترتقي بصناعاتها الى مستوى منتجاتنا.

كما ولدينا شراكة مع الوطنية للتسويق المسوق الحصري لمصنعنا داخل المملكة وخارجها.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– بالنسبة لصناعة الأنابيب البلاستيكية، استطعنا تملك أراضٍ صناعية في الفترة الأخيرة. أما بالنسبة لتطورنا فلا حدود لمواصفات منتجاتنا وقد طوّرنا قسم التصدير لتقديم منتجات جديدة، وبطبيعة الحال ندرس مشاريعنا ومنتجاتنا قبل تنفيذها وتسويقها في مختلف الأسواق وهذا ما يميزنا عن غيرنا من الشركات، حيث يعمل فريق التسويق المتمرس على نشر منتجاتنا ونيل ثقة طالبيها ليصبحوا من ضمن عملائنا الدائمين. ■

The GREEN Concrete Solution



- Innovative Hybrid Concrete Producer.
- Pro-Active Commitment to Environmental Stewardship in Support to the GREEN Future of Concrete Industry.
- Continual Improvement of Concrete Quality in Terms of Consistency, Durability and Sustainability with Capabilityof Delivering Best Results On Time.
- CERTIFIED:

NRMCA
NATIONAL READY MIXED CONCRETE ASSOCIATION

qualityaustria
SYSTEM CERTIFIED

ISO 9001:2008	No.12935/0
ISO 14001:2004	No.01962/0
BS OHSAS 18001:2007	No.00874/0
ISO TS 29001:2010	No.00022/0













QATAR CONCRETE CO. W.L.L.

Lusail Ready-Mix Area P.O. Box 23548 Doha, Qatar Tel: (+974) 4490 5377 Fax: (+974) 4490 5378
E-Mail: info@qatar-concrete.com Website: www.qatar-concrete.com

أليكس دانسكيان

(مدير اداري شركة تكنوفورم ميدل ايست TECHNOFORM MIDDLE EAST):



نتبع الاسس الادارية الخاصة بشروط العزل الحراري لواجهات المباني

تنشط شركة تكنوفورم ميدل ايست TECHNOFORM MIDDLE EAST في اسواق المنطقة العربية حيث تزودها بتقنيات العزل الحراري داخل النوافذ وابواب واجهات المباني.
وخلال حديثنا مع مدير اداري الشركة اليكس دانسكيان كشف عن منتجيّ BAUTEC - STRIPS: المخصص لعزل القواطع الالومنيوم و TGI - SPACER المخصّص لعزل الزجاج المزدوج، كاشفا عن تغطية الشركة الام نسبة ٦٢ في المئة من السوق العالمية ونسبة ٨٠ في المئة من اجمالي السوق العربية، ما يخولها ان تكون الرقم واحد والاقوى، مذكرا باتباعها الاسس الادارية الخاصة بشروط العزل الحراري لواجهات المباني، عاملا على اصدار قوانين الاستدامة في السعودية ، قطر و لبنان كما فعلتها امارتا دبي و ابوظبي.

العزل الحراري

■ **هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟**

– «تكنوفورم غروب» TECHNOFORM GROUP شركة المانية الاصل لها حضور عالمي في دول اوروبا، فرنسا، ايطاليا، اسبانيا، وفي كندا والولايات المتحدة، ودول في آسيا كالصين والهند، الى جانب دول الشرق الاوسط حيث لنا حضور فيها منذ ١٠ سنوات تحت اسم «تكنوفورم ميدل ايست» TECHNOFORM MIDDLE EAST المسؤولة عن اسواق المنطقة العربية، بما فيها دولة الامارات ودول الخليج كالسعودية وقطر والكويت، بالاضافة الى لبنان وسوريا والاردن والعراق، ودول شمال افريقيا كمصر والسودان. واختصاص الشركة الاساس العزل الحراري داخل نوافذ وابواب واجهات المباني من خلال منتج BAUTEC - STRIPS والمصمم اساسا لاحتواء الحرارة داخلها في البلاد الباردة، ومنع دخول الحرارة اليها في البلاد الدافئة، وذلك من خلال استخدام THERMOPLASTIC المكوّن من مادة الـ POLYAMIDE حيث الالياف الزجاجية قادرة على التحكم في متانة المادة وصلابتها.

من جهة اخرى، ومن خلال مشاركتنا بمعرض الـ BIG 5 عرضنا ايضا منتج TGI - SPACER الذي يؤدي دورا شبيها بالمنتج الذي ذكرناه ولكنه مخصص للزجاج المزدوج DOUBLE GLAZING والجدير ذكره ان WARM EDGE SPACER مكوّن من مادتي الستانلس ستيل STAINLESS STEEL والبلاستيك POLYPROPYLENE يشكلان عازلا حراريا متوافرا في الوان عدة وقياسات متنوعة. ويمكن للشركات التي تصنع الزجاج المزدوج ان تستخدمه بطريقة عادية أو بمواد الالومنيوم من دون اللجوء الى ماكينات خاصة.

حصة ٨٠ في المئة من اجمالي السوق العربية

■ **ما الهدف من مشاركتكم بفعاليات معرض الـ BIG 5؟**

– معرض الـ BIG 5 من اهم المعارض في المنطقة العربية ونشارك في فعالياته منذ ١٠ سنوات لانه يجمع اكبر عدد من الشركات العاملة في مجال البنى، والزوار هم مهندسون واستشاريون ورجال اعمال متخصصون. من جهة اخرى، فالمعرض يجمع مختلف انواع الصناعات وليس فقط الالمنيوم والواجهات وغيرها والمشاركة فيه ذات طابع عالمي.

■ **اين انتم من المنافسة مع بقية الشركات؟**

– ننشط في الاسواق العربية منذ العام ٢٠٠٦، ولكننا وقبل تأسيس شركة «تكنوفورم ميدل ايست»، كنا نصدّر منتجاتنا من المانيا الى الدول العربية بالاضافة الى اننا نغطي نسبة ٦٢ في المئة من السوق العالمية ونسبة ٨٠ في المئة من اجمالي السوق العربية، ما يخولنا ان نكون الرقم واحد واكبر واقوى شركة تملك ١٢ مصنعا عالميا، مع العلم ان اكبر منافسينا لديه مصنعان عالميان يغطيان نسبة ٢٠ الى ٢٢ في المئة من السوق العالمية.

الى ذلك، استطعنا وبعد جهد كبير اتباع الاسس الادارية الخاصة بشروط العزل في المباني، ونذكر هنا قانون الاستدامة ESTEDAMA في ابو ظبي وقانون DUBAI GREEN BUILDING CODE في دبي المتخصصين بتحديد الشروط والمعايير لجعل المباني متطابقة مع مواصفات المباني الخضراء.

كما ونسعى الى صدور مثل هذه القوانين في السعودية وقطر، ففي لبنان مثلا وتحديدا في وسط بيروت نجد العديد من المباني الخضراء في دلالة على الوعي في هذا المجال.

■ **كلمة أخيرة؟**

– نحن فخورون بمجلة «البيان الاقتصادية» لتغطيتها فعاليات معارض متخصصة لها وزنها ومكانتها العالمية. ■









CONTRIBUTING TO THE ENVIRONMENT THROUGH OUR ENERGY SAVING THERMAL INSULATION SOLUTIONS FOR GREEN BUILDINGS.

For over 40 years we have been developing and producing high precision *polyamide strips for thermal aluminium break profiles* that provide insulation in aluminium windows, doors and facades. Constantly working with our customers to develop new improved solutions for green buildings that reduce energy consumption and CO_2 emissions even further.

Your Partner with worldwide know-how on thermal insulation for windows, doors and facades.

TECHNOFORM **MIDDLE EAST**

TECHNO® FORM

Technoform Middle East
P.O. Box: 212098 Dubai, UAE
Phone +971 4 321 5615, Fax +971 4 321 5815
middleeast@technoform.ae
www.technoform.com

Technoform Group



م. روني بيطار (شركة COOLEX الكويت):

منتجاتنا ذات جودة عالية ونصدّر الى ١٧ دولة

تنتج شركة COOLEX مجموعة من المنتجات التي تشمل وحدات تكييف الهواء المركزية المنفصلة ذات المجاري الهوائية(Ducted Split)، ووحدات الهواء المدمجة المركزية (Package)، ووحدات تبريد المياه المدمجة والتي تعمل بتبريد الهواء(Chillers) ، وهي تستخدم بالمشاريع الضخمة، ووحدات مناولة ومعالجة الهواء (AHU)، إضافة إلى وحدات دفع الهواء(FCU).

ويقول م. روني بيطار مدير المبيعات الخارجية في شركة - COOLEX الكويت في حديثه الى «البيان الاقتصادية»: «منتجات كولكس حاصلة على جميع الشهادات والاعتمادات العالمية، وهي ذات جودة عالية وأسعار تنافسية,كما نصدر حالياً الى ١٧ دولة ».

■ **هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟**

– تندرج شركة COOLEX تحت شركة صناعات التبريد، وهي شركة متنوعة الانشطة (متداولة في سوق الكويت للاوراق المالية) تعمل في مجال التصنيع والمقاولات والخدمات, ونحن نقدم مجموعة كبيرة من المنتجات والخدمات والحلول التقنية في مجال مواجهة الظروف المناخية وحلول التخزين. تأسست بمرسوم اميري في الكويت عام ١٩٧٣ ويرتكز مجال عملنا الاساسي على تصنيع أجهزة التكييف المركزي ذات العلامة كولكس COOLEX الشهيرة في الشرق الاوسط منذ العام ١٩٨٦ والتي تتميز بجودة عالية وانخفاض استهلاك الكهرباء واسعار تنافسية. وفي عام ٢٠١٠، وبعد الحصول على جميع الشهادات والاعتمادات العالمية، بدأنا بالتوسع في الاسواق الخارجية كالخليج العربي، العراق، ايران، مصر، السودان، تونس، والباكستان، واليوم نحن نصدر الى ١٧ دولة .

ونشارك سنويا في فعاليات معرض الخمسة الكبار الذي يستقطب العديد من الدول العربية والاوروبية.

المنافسة اكبر تحدّ

■ **ما آخر مستجدات شركة COOLEX؟**

– اطلقنا منتجات الـ MINI CHILLERS منذ حوالى الستة اشهر ونصدر الكثير منها الى ايران، اضافة الى أن جميع منتجاتنا اصبحت متوفرة بغاز التبريد الصديق للبيئة R410a.

■ **ما هي التحديات التي تواجه طبيعة عملكم؟**

– السوق الخليجي غني بالمنافسين في المجال الذي نعمل فيه وهذا اكبر تحد نواجهه حاليا.

نشهد نموا في الكويت وايران والسعودية

■ **كيف كانت نتائج شركتكم لعام ٢٠١٥؟**

– كانت جيدة جدا مقارنة بعام ٢٠١٤، فنحن لم نتأثر بانخفاض اسعار النفط، ومن جهة اخرى، نلاحظ نموا في سوق الكويت بعد ان زادت مبيعاتنا بحدود الـ ٥٠ في المئة، الى جانب النمو في كل من سوقي ايران والمملكة العربية السعودية، بالرغم من تأجيل تنفيذ بعض المشاريع الى العام ٢٠١٦. ■



PACKAGE UNITS - COMMERCIAL



FRESH AIR



AIR HANDLING UNIT



CONCEALED DUCTED SPLIT UNITS



MINI CHILLER



SCREW WATER CHILLER

جرين كوميونيتي ويست المرحلة 3

تاون هاوس في مجمع دبي للإستثمار



- أسعار تبدأ من 850 درهم للقدم المربع
- خطط سداد رائعة
- بدون عمولة

FOLLOW US ON

GREEN COMMUNITY

FOLLOW US ON

UNION PROPERTIES

DEVELOPER

PROPERTIES INVESTMENT العقارية للإستثمار

A joint venture of Union Properties PJSC and Dubai Investments PJSC

الإتحاد العقارية Union Properties

UPSALE

800 877253

عوني العرب

(قائم بأعمال مدير عام شركة ريتش هولي لاند للحجر والرخام REACH HOLY LAND - فلسطين):

للحجر المقدسي مواصفاته وخصائصه وتفوقه على غيره في مقاومته مختلف الظروف المناخية



تمتلك شركة ريتش هولي لاند احد اهم مصانع الحجر المقدسي في الاراضي الفلسطينية، وتصنّع وتبيع الحجر الجيري والرخام الطبيعي اضافة الى البلاط بأشكاله وانواعه كافة.

القائم بأعمال مدير عام الشركة عوني العرب قدم لمحة وافية عن نشاط المصنع وتسويق الشركة للحجر المقدسي وتصديره الى الولايات المتحدة الاميركية والكويت والسعودية وقطر والاردن، وشرح هدف مشاركتها بفعاليات معرض الخمسة الكبار BIG 5 عارضا لمواصفات وخصائص الحجر المقدسي وتفوقه على غيره في مقاومته لمختلف الظروف المناخية، آملا ان تكون على رأس الشركات العالمية المتخصصة في صناعة الحجر وتلبيتها احتياجات السوق العالمية.

نوعية وجودة

■ **هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟**

– شركة ريتش هولي لاند تابعة لشركة ريتش القابضة المتخصصة بتصنيع الحجر الفلسطيني، وقد بلغ حجم الاستثمار فيها اكثر من ١٠ ملايين دولار اميركي لتنفيذ واحد من اهم المصانع على الاراضي الفلسطينية في مجال صناعة الحجر الجيري والرخام الطبيعي، بالاضافة الى تصنيع البلاط بأشكاله وانواعه كافة.

ان شركة ريتش هولي لاند تصنّع وتبيع الحجر المقدسي بعد عملية استخراجه من عشرة محاجر مختلفة حول المدينة والبالغة مساحتها حوالى ٤٠٠ الف متر مربع، وتعتمد على التصنيع الآلي حيث تستخدم الماكينات الحديثة لتصنيع وتقطيع الحجر الفسطيني المتميز بمواصفات النوعية والجودة. كما اننا نصدّر الى الولايات المتحدة الاميركية والكويت والسعودية وقطر والاردن.

مطلوب برغم المنافسة

■ **ما الغاية من مشاركتكم في معرض الخمسة الكبار BIG5 ؟**

– نشارك في معرض الـ BIG5 بغية استهداف المشاريع الكبيرة في دبي وشركات التطوير المستخدمة للحجر الطبيعي في مشاريعها.

■ **هل تواجهون المنافسة في مجال عملكم؟**

– الحجر الفلسطيني مطلوب وبرغم ذلك نواجه المنافسة، ولكن ما يميز شركتنا هو توفير الحجر المقدسي الجيد وذي المواصفات العالية، ناهيك عن نوعيته وفرادته.



تميز وتفوق

■ **ما هي آخر انجازات شركة ريتش هولي لاند؟**

– وقّعنا مؤخرا اتفاقية شراء للحجر المقدسي لمشروع تلبيس ٣٢ الف متر مربع لفلل في الإمارات، والجدير ذكره ان الاتفاقية ابرمت مع شركتنا بعد مشاورات عدة مع شركات تبيع الحجر الاسباني والايطالي، وذلك يؤكد على ان الحجر المقدسي متميز ومتفوق على نوعية الاحجار الاخرى بمواصفاته وجودته، نعني الصلابة والقدرة على مقاومة مختلف الظروف المناخية ما يجعله مناسبا لجميع اعمال البناء والعمارة.

■ **كلمة أخيرة؟**

– تعمل شركتنا على تحويل أفضل انواع الحجر والرخام الى مفهوم جديد في عالم تصنيع الحجر، ونأمل ان نكون على رأس الشركات العالمية المتخصصة بهذه الصناعة ونلبي احتياجات السوق العالمية من منتجاتنا. ■



محمد بوهو (شركة SUNFLEX - الإمارات):

منتجاتنا من الأبواب المتحركة تلبي متطلبات السوق والاحتياجات الفردية

مدير العمليات في شركة SUNFLEX المتخصصة في تركيب الألمنيوم ونظم الأبواب المتحركة محمد بوهو عرض لمنتجاتها المتميزة بنوعيتها وجودتها وتصاميمها الفريدة والتي تلبي متطلبات السوق والاحتياجات الفردية، وأكد ريادتها في تركيب الأبواب المتحركة، آملاً في مواصلة تحقيق الأرباح كما في ٢٠١٥.

منتجات تلبي متطلبات السوق

■ **هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟**

– شركة SUNFLEX ولأكثر من ٣٠ عاماً متخصصة في تركيب الألمنيوم ونظم الأبواب المتحركة المستوردة موادها الأولية من ألمانيا، مع الإشارة الى ان عملية برمجة نظم فتح وغلق الأبواب تنفّذ في المانيا ويتم تجميعها في شركتنا.

الى جانب ذلك، تقدم شركة SUNFLEX مجموعة من المنتجات التي تلبي متطلبات السوق بجودتها ونوعيتها وتصاميمها الفريدة، إضافة الى المنتجات التي تتضمن قابلية التكيف مع الاحتياجات الفردية، من بينها الأبواب القابلة للطي، واجهات الشرفات الزجاجية، فواصل الغرف، نظم الألمنيوم المعزولة وغير المعزولة.

«سبّاقون في مجالنا»

■ **كيف تواجهون المنافسة الشديدة، لا سيّما ان هنالك شركات أجنبية تنشط في الأسواق العربية؟**

– المنافسة شديدة الى حد كبير، فكل الشركات العاملة في مجال الألمنيوم منافسة لنا، لكن ما يميّزنا عن سوانا تخصصنا في تركيب الأبواب المتحركة، ونحن سباقون في مجالنا بمواجهة مجموعة واسعة من المنتجات المنافسة.

■ **ما الجديد الذي عرضتموه خلال فعاليات معرض الخمسة الكبار BIG 5؟**

– كل سنة هناك جديد في السوق، وكل ما نسعى لتحقيقه هو تطوير نظمنا ومنتجاتنا، إذ نعمل على إطلاق نظام فريد من نوعه قريباً.

٢٠١٥ الأفضل

■ **كيف تقيّمون نتائج شركتكم للعام ٢٠١٥؟**

– عام ٢٠١٥ يعتبر الأفضل بالنسبة الينا، وتحديداً من حيث النتائج والعائد على الإستثمار الذي وصل الى ١٥٠ في المئة. نأمل مواصلة تحقيق الأرباح وأن تكون السنوات المقبلة واعدة كما ٢٠١٥.

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– لدى الشركة مشاريع ضخمة الى جانب توقيعها عقوداً مع شركات رائدة نذكر منها SASCO GROUP في قطر، وشركة alico في الإمارات. ■

SUNFLEX®
Middle East FZC

For more than 30 years, SUNFLEX has been a specialised manufacturer of folding sliding systems (folding door systems), sliding turn & stack systems and horizontal sliding wall systems (HSW). The performance and success of our company is due primarily to our competent and committed employees.



Sunflex Middle East
Warehouse Q3-036
Sharjah Airport Free Zone
PO Box 1209923,
Sharjah, UAE

Telephone: +971 6 557 8192
Fax: +971 6 557 8193
Email: info@sunflexme.com

ناصر عبد الرحمن الزامل

(شركة الزامل للمكيفات - السعودية):

رواد في تصنيع وخدمة أجهزة التكييف في الشرق الأوسط



مدير تطوير الأعمال في شركة الزامل للمكيفات Zamil Air Conditioners ناصر عبد الرحمن الزامل، ذكّر بموقع الشركة الرائد في تصنيع وخدمة أجهزة التكييف المختلفة وتوفيرها الخدمة بأقصى سرعة، مستحضراً الاتفاقية الاستراتيجية المعقودة مع شركة «ميتسوبيشي» العالمية للصناعات الثقيلة، التي ستضيف لـ«مكيفات الزامل» خيارات جديدة ومهمة للعملاء من أداء متطور وتوفير في استهلاك الطاقة.

■ **أين أنتم من المنافسة في السوق؟**

– «مكيفات الزامل» هي إحدى قطاعات شركة الزامل للاستثمار الصناعي (الزامل للصناعة)، وهي الشركة العالمية الرائدة في مجال تصنيع وخدمة أجهزة تكييف الهواء في منطقة الشرق الأوسط. والسوق المحلي، نعني سوق الخليج، مفتوح أمام المنافسين للعمل فيه، ليس من ناحية نسبة المبيعات فحسب، بل بالقدرة على الاستثمار والتميّز في تقديم أفضل المنتجات وخدمات ما بعد البيع. من هنا، أرى من الضروري ذكر ما نتمتع به في هذا المجال كوننا نتعاون مع أكبر شركة صيانة أجهزة التكييف والتبريد في المنطقة (شركة الزامل لخدمات التكييف والتبريد)، التي يعمل لديها ما يزيد على ٢,٥٠٠ فني تكييف وصيانة ولديها ٣٠ مركزاً في مختلف أنحاء المملكة والخليج. وبالتالي فإننا لا نتوانى عن خدمة زبائننا بأقصى سرعة، وهذا ما يشكل نقطة قوة للشركة في منطقة الشرق الأوسط.

اتفاقية استراتيجية مع «ميتسوبيشي»

■ **ما هي مستجدات شركتكم الأخيرة؟**

– أبرمت «الزامل للصناعة» اتفاقية استراتيجية مع شركة ميتسوبيشي العالمية للصناعات الثقيلة بهدف توريد وتصنيع وتوزيع ضواغط ومبردات الطرد المركزي، وجاء ذلك في ظل تزايد الطلب على هذه المبردات للمشاريع الإنشائية والمجمعات الضخمة الجديدة في منطقة الشرق الأوسط، حيث ستكون هذه المبردات مزودة بالضواغط الطاردة المركزية من إنتاج شركة ميتسوبيشي والتي تستخدم أكثر التقنيات اليابانية تطوراً، حيث تتراوح قدرة كل مبرد بين ٢٧٠ إلى ٥,٠٠٠ طن تبريد لتلبية مختلف الاحتياجات التي تتطلبها مشاريع البناء والتشييد حول العالم. فمصانع الزامل المنتجة لهذه المبردات الضخمة ستوفر منتجاتها للأسواق عن طريق شبكة مبيعات «الزامل» وفروعها، وستسهم بالتالي في إضافة خيارات جديدة ومهمة للعملاء كالأداء المتطور وتوفير استهلاك الطاقة، فضلاً عن استخدام لوحات التحكم الإلكترونية المتطورة في تشغيلها. ■

خالد بيطار (مدير عام شركة آرت لاين ARTLINE – الأردن)

زيادة الطلب على المشاريع الفريدة من نوعها أبرز التحديات التي نواجهها



عوّل مدير عام شركة آرت لاين ARTLINE المهندس خالد نصرت البيطار على التطورات في المنطقة العربية والمشاريع المنتظر اطلاقها، واعتبر زيادة الطلب على المشاريع الفريدة من نوعها أبرز التحديات التي تواجه الشركة، متطرقاً الى المشاريع الفندقية التي نفذتها في الأردن ودول الخليج.

■ **ما الهدف من مشاركتكم في معرض الخمسة الكبار BIG 5؟**

– من الضروري ان تشارك كل شركة مقاولات بفعاليات هذا المعرض، لا سيّما الشركات في منطقتي الخليج العربي والشرق الأوسط التي تعمل في مجال تشييد مرافق الضيافة نعني الفنادق والمطاعم توخياً للإنتشار والتوسع عربياً وعالمياً.

■ **ما هي التحديات التي تواجهكم في مجال عملكم؟**

– أهم التحديات التي تواجهنا هي زيادة الطلب على المشاريع الفريدة من نوعها وعلى الكفاءة والدقة في التصاميم والأفكار الجديدة، إضافة الى حدة المنافسة التي أصبحت اليوم ذات مستوى عالمي.

مشاريع منفذة

■ **ما هي آخر المشاريع التي نفذتها شركة ARTLINE؟**

– أنجزت ARTLINE 55 فندقاً فئة خمسة نجوم إضافة الى مشاريع أخرى من بنوك وفلل ، من بينها مشروع الفيصلية في المملكة العربية السعودية، ومشروع فندق الـ Saint Regis Amman في الأردن وهو من أفخم فنادق فئة الخمسة نجوم في العالم، ومشاريع فنادق W ذات المفهوم الجديد في عالم الفنادق. الى جانب تنفيذنا لمشاريع فنادق MARRIOTT ، ROTANA و HILTON في أكثر من مدينة في المنطقة.

■ **كيف كانت نتائجكم خلال العام ٢٠١٥؟**

– كان العام ٢٠١٥ من الأعوام التي غيّرت مجرى انطلاقة شركة ARTLINE ، فكانت النتائج ايجابية، كما زاد عدد المشاريع التي ننفذها. ونتوقع ان تحصل تغيرات وتطورات في المنطقة العربية بعدما نفذت المشاريع الضخمة وانطلقت النهضة السياحية في السعودية والخليج العربي، الى جانب تحضيرات أكسبو ٢٠٢٠ وكأس العالم لكرة القدم في قطر سنة ٢٠٢٢. ■

علي خلف (المدير التنفيذي في شركة رينرز الشرق الاوسط REYNAERS MIDDLE EAST):

نفذنا اكبر المشاريع في المنطقة وشهرتنا معروفة في السوق



تعد رينرز الشرق الاوسط احدى شركات رينرز للالمنيوم، ويقع مقرها في مملكة البحرين، وقد احتفلت الشركة هذا العام بالذكرى العاشرة للتأسيس عبر مسيرة حافلة بالانجازات والنجاحات والتحول من علامة تجارية غير معروفة نسبيا في منطقة الخليج الى واحدة من الشركات الرائدة في الصناعة مع تواجد راسخ في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا. وقد تم تركيب انظمة رينرز في العديد من المشاريع المعروفة في دول مجلس التعاون الخليجي ومصر ولبنان والاردن. وقال المدير التنفيذي في الشركة **علي خلف** ان شركة رينرز بلجيكية تأسست عام ١٩٦٥ وفي العام ٢٠٠٤ تأسست رينرز الشرق الاوسط ومقرها الرئيسي في البحرين، وهي تغطي منطقة الخليج العربي ودولاً عربية كمصر وسوريا ولبنان والاردن. وخلال ١١ عاما، نفذنا اهم واكبر المشاريع نذكر منها FERRARI THEME PARK في ابو ظبي – الامارات عام ٢٠١٠، شعلة الاسياد في الدوحة – قطر ASPIRE TOWER وفندق الـ FOUR SEASONS في البحرين العام الماضي. اما عن مشاريعنا المستقبلية، فسننفذ الـ ASPIRE TOWER في دبي، KHALIFA TOWER في قطر، وبعض المستشفيات في دبي وابو ظبي، اضافة الى مشاريعنا في كل من المملكة العربية السعودية، البحرين والكويت.



STRONG . RELIABLE . UL CERTIFIED

Now Manufactured in the Middle East, SHEETROCK® offers the most UL certified wallboard systems. With a strong and light core that's easier to score and snap, SHEETROCK® enables builders to work faster with better results. **USGBoral.com**

USG BORAL
INNOVATION INSPIRED BY YOU.™

USG Boral Middle East
Saudi Arabia, Oman, UAE, Bahrain, Lebanon, Qatar

علي عبد الرحمن المطلق

(الشركة العالمية لأنابيب الدكتايل المحدودة - السعودية)

متمايزون بتلبية طلبات المقاولين وجودة منتجاتنا



كشف مدير التسويق وتطوير الأعمال في الشركة العالمية لأنابيب الدكتايل المحدودة **علي عبد الرحمن المطلق** عن ان الشركة إحدى شركات FAL القابضة، وتنتج ٢٠٠ ألف طن سنوياً من الأنابيب بمختلف القياسات والأقطار، وتعتبر من أكبر المصانع في الشرق الاوسط بطاقة انتاجيتها. الى جانب ذلك، تقدّر مبيعاتها بـ ٨٠٠ مليون ريال سعودي.

وأفصح **المطلق** عن إبرام عقود في معرض الخمسة الكبار وصلت قيمتها الى الـ ١٠٠ مليون ريال سعودي، مشيراً الى ان الشركة هي المورد الوحيد لمشروع مترو الرياض الذي يعتبر الأكبر من حيث التكلفة حول العالم، والمورد الوحيد لمشاريع الحرمين الشريفين، متوقفاً عند تميّز الشركة بسرعة تلبية طلبات المقاولين وجودة منتجاتها.

عبد الرحمن ابراهيم عثمان احمد

(شركة الفنار AL FANAR):

نتائج ومبيعات ممتازة حققناها خلال٢٠١٥



أوضح نائب الرئيس للعلاقات التسويقية في شركة الفنار **عبد الرحمن ابراهيم عثمان احمد** ان الشركة من أكبر الشركات العاملة في مجال الصناعات الكهربائية والإنشائية في المملكة العربية السعودية، وتتميّز بأنشطتها الداعمة لتطوير الإمكانات البشرية.

وقال **أحمد** ان المشاركة في معرض الخمسة الكبار BIG 5 ومعرض الشرق الأوسط للكهرباء مهمة»، مشيراً الى مشاركة نحو ١٧٥ شخصاً من المملكة بفعاليات المعرض لتكثيف خبراتهم وتنظيم ورشات عمل مع عدد كبير من المسؤولين في دبي.

وتطرق **أحمد** الى منافسة المنتجات المزورة التي تدخل السوق السعودية، ما يؤثر على سلامة المواطن وضياع أمواله. كاشفاً عن النتائج والمبيعات الممتازة التي حققتها الشركة خلال العام ٢٠١٥، آملاً ان تستمر في علاقاتها الاستراتيجية مع شركات الكهرباء ومنافسة المشاريع الكبيرة في محطات التوليد داخل المملكة.

رؤوف غازي لبس

(شركة العجلان للأغشية الإنشائية - السعودية):

ننفذ مشاريع حيوية في السعودية والأردن والكويت ولبنان وقطر وسوريا



ذكّر نائب المدير العام لشركة العجلان للأغشية الإنشائية المشدودة TENSILE STRUCTURES **رؤوف لبس** بتميّز المشاريع التي تنفذها الشركة، من بينها مشروع الملك عبدالله الاستراتيجي الموحد لتطوير المباني الأمنية، ومشروع مطار الملك عبد العزيز في جدة، الى جانب دراسة الشركة لمشروع كبير سينفّذ للمرة الاولى في المملكة العربية السعودية. وكشف ان الشركة من الشركات الخمس الأوائل في السعودية وهي تنفّذ مشاريع حيوية عديدة في الأردن والكويت ولبنان وقطر وسوريا.

هشام عبد العزيز الشبانه

(المصنع الحراري للأنابيب -السعودية):

منتجاتنا ذات مزايا ومضمونة لمدة ثلاثين سنة



قدّم مدير عام المصنع الحراري للأنابيب **هشام عبد العزيز الشبانه** لمحة عن مزايا منتجات الشركة المصنوعة من مادة البولي بروبلين، مشيراً الى أنها سهلة التركيب، إضافة الى ان مرونتها التي تجعلها مقاومة للكسر وهي منتجات مضمونة لمدة ثلاثين سنة.

وعن إنجازات الشركة، أوضح **الشبانه** ان المشاريع التي تنفّذ حكومية ضخمة وكذلك خاصة متضمنة مباني وفللاً سكنية، مؤكداً نيّة الشركة في تنفيذ مشاريع خارج المملكة العربية السعودية.

مراد شديد (مدير القسم الفني والتسعير شركة فورستر FORSTER - الإمارات):

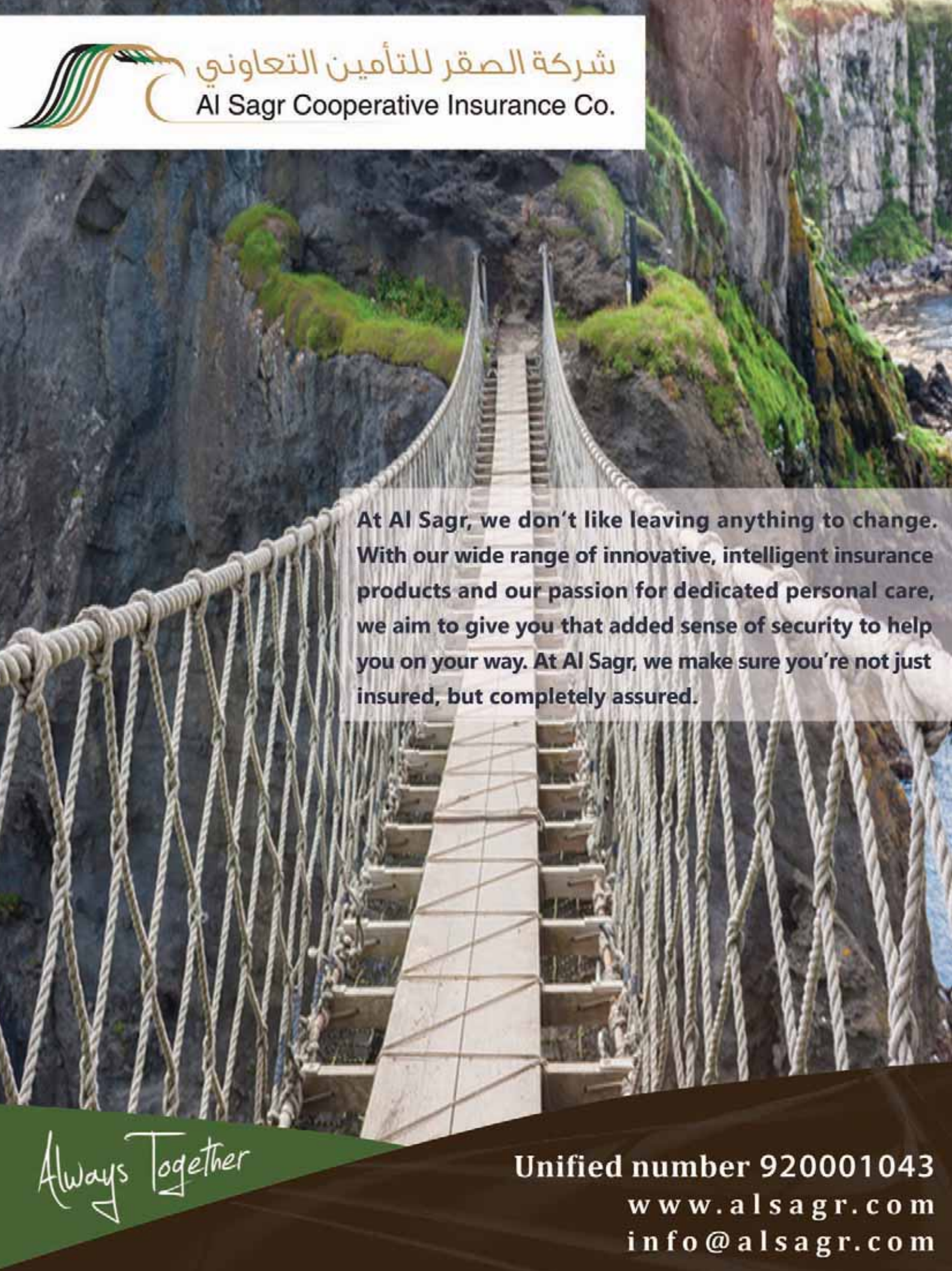
المنافسة حادة والمؤشرات الاقتصادية ليست في مصلحة الجميع



قدّم مدير القسم الفني والتسعير في شركة فورستر (FORSTER) **مراد شديد** لمحة عن الشركة وذكّر بمجال عملها المتخصص بأنظمة مقاومة الحريق والرصاص والسرقة المعدّة خصيصاً للواجهات الزجاجية والأبواب والنوافذ. ورأى **شديد** ان المنافسة حادة كما وان المؤشرات الإقتصادية ليست لمصلحة الجميع.

وأوضح **شديد** ان سنة ٢٠١٥ كانت صعبة مع ان الشركة استطاعت تحقيق النتائج المرجوة في أواخر شهر أيلول ٢٠١٥.

وعن مشاريع الشركة، ذكر **شديد** أبرز إنجازات FORSTER المنفذة أو قيد التنفيذ كالمطارات في أبوظبي، الكويت، جدة، قطر، الى جانب مستشفى الجليلة التخصصي للأطفال في دبي.


شركة الصقر للتأمين التعاوني
Al Sagr Cooperative Insurance Co.
At Al Sagr, we don't like leaving anything to change. With our wide range of innovative, intelligent insurance products and our passion for dedicated personal care, we aim to give you that added sense of security to help you on your way. At Al Sagr, we make sure you're not just insured, but completely assured.
Always Together
Unified number 920001043
www.alsagr.com
info@alsagr.com

شربل ابو شديد (API):



شربل شديد نائب رئيس شركة API ADVANCED PLASTIC INDUSTRIES ذكّر بمنتجات الشركة المعروضة خلال فعاليات معرض الخمسة الكبار BIG5 من بينها منتجات مصنّعة من مادة البولي بروبلين PPR CT MATERIAL، اضافة الى الانابيب البلاستيكية المتفاوتة القطر بين ٢٠ و٢٠٠ ملم. وان لهذه المنتجات ميزة خاصة كونها مقاومة للحرارة والضغط العالي.

واكّد **شديد** ان API هي الوحيدة الحائزة على الشهادة الالمانية DVGW في مجالها.

اما بالنسبة للمشاريع المستقبلية للشركة فلفت **شديد** الى اهمية التوسع اكثر في عمليات التصدير بعد تشبع السوق المحلية وان الامارات من بين الدول التي تنوي الشركة التصدير اليها.

وعن التحديات الاقليمية، ذكر **ابو شديد** عوامل عدم الاستقرار السياسي في المنطقة العربية وتراجع الاستثمارات في قطاعي البناء والمقاولة، معربا عن عدم رضاه عن المنافسة المباشرة المتأتية من شركات لا تسوّق منتجات شبيهة بمنتجاتنا انما تضارب بمنتجات اخرى.

حسام عبد الحافظ

(ALWASAIL INDUSTRIAL -الامارات):



قدم مدير التسويق في شركة الوسائل الصناعية **حسام عبد الحافظ** لمحة عن تخصصها في انتاج انابيب البلاستيك (بولي ايثيلين) المتوافرة بمقاسات واحجام مختلفة والمستخدمة في انظمة الري والصرف الصحي، اضافة الى انتاجها حلقات وفواصل مطاطية.

وذكّر بأنها الشركة الوحيدة المتميزة بصناعة تجهيزات الانابيب في منطقة الخليج العربي، الى جانب ان منتجاتها صديقة للبيئة واسعارها ادنى من تلك المطروحة من قبل الشركات المنافسة بنسبة ٣٠ في المئة.

واوضح **عبد الحافظ** ان المنتجات الصينية تنافس ما تقدمه الشركة من حيث السعر على حساب النوعية، واصفا عام ٢٠١٥ بالصعب، خصوصا ان ٧٠ في المئة من المشاريع في الامارات متوقفة.

محمد سالم العفاري (EMIRATES STEEL):



نائب الرئيس التنفيذي – التسويق لشركة حديد الإمارات **محمد سالم العفاري** وفي مقابلة مع «البيان الإقتصادية» تناول مسيرة الشركة المهنية وتوسعها عبر زيادة مستوى استثماراتها في عمليات التصنيع واستخدام تقنيات المعلومات من أجل تطوير قدراتها الانتاجية وزيادة عوائدها. وذكّر **العفاري** بأن حديد الإمارات يعتبر رابع مصنّع للحديد على مستوى العالم والمعروف بمبادراته المتعلقة بالحفاظ على البيئة.

وأشار **العفاري** الى المنافسة الشرسة جداً التي تواجهها الشركة في سوق الحديد خصوصاً بعد ان امتلكت الصين طاقات انتاجية ضخمة تصدر الحديد الى مختلف دول العالم وبأسعار تنافسية،إلا ان هذه المنافسة شجعتنا أكثر ودفعتنا لتحقيق نمو بنسبة ٩ في المئة خلال العام ٢٠١٥ مقارنة بالفترة عينها من عام ٢٠١٤.

حاتم مصطفى شقير (شركة عسيب للتجارة والصناعة والمقاولات – السعودية):

مدير عام شركة عسيب للتجارة والصناعة والمقاولات المحدودة حاتم مصطفى شقير قدمها على انها تنشط في المقاولات وصناعة مواد البناء العالية الجودة، وكشف عن خطة توسعها خارج حدود المملكة العربية السعودية.



■ **هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم،**

– شركتنا سعودية نشأت في الرياض عام ١٩٧٠، وتعمل في مجال المقاولات واستيراد المواد المستخدمة في البناء من ايطاليا.

■ **ما الذي يميّز شركتكم عن سواها ، وما هي مشاريعكم؟**

– تعرف شركتنا بإنتاج مصانعها من مواد البناء، وتنفيذها مشاريع المقاولة من مستشفيات ومدارس وفلل وباستخدام مواد بناء ذات جودة ونوعية عاليتين. ونركز حالياً على تسويق منتجاتنا والانتشار في دول الخليج. ولدى شركتنا مصنع في منطقة الرياض وآخر في المنطقة الصناعية تشرف عليهما هيئة المدن.■

حسن كامل علاّم

(BITUMODE-QATAR WATERPROOFING FACTORY)



مدير عام شركة بيتومود BITUMODE-QATAR لصناعة الطبقات العازلة الخاصة بالمنشآت المهندس **حسن كامل علاّم** عرّف بها على انها المالكة لأكبر مصنع لإنتاج الطبقات العازلة البيتومينية الخاصة بالمنشآت، وان طاقتها الانتاجية تغطي نسبة ٤٠ في المئة من احتياجات السوق القطرية من خلال توفير منتجات ذات جودة عالية وبسعر تنافسي، كما وتصدر ٦٠ في المئة من انتاجها الى الأسواق العربية والعالمية، واعداً بإطلاق مجموعة شركات متخصصة في تصنيع مواد البناء وتجارتها وتشييد ٦ مصانع جديدة لانتاج مواد عازلة للرطوبة ذات الاستخدامات المختلفة وكيماويات البناء.

NEW

MICRO COD

FOR FIBER OPTIC



NEW PRODUCT
IN SAUDI ARABIA MARKET

NEPROPLAST
Together We Build The Future
معا نبني المستقبل



www.namat.com
social.namat@ikkgroup.com

د. سهيل محمد البسام (مصانع البسام العالمية - الإمارات):

نتوسع ونتطور باستمرار في مجال توفير أجود المنتجات



أكد المدير التنفيذي لمصانع البسام العالمية AL BASSAM INTERNATIONAL FACTORIES **محمد البسام** توسعها وتطورها باستمرار، في مجال توفير أجود المنتجات وأفضل الخدمات والعلامات التجارية المعروفة، ومن أهم منتجاتها خزانات البلاستيك البولي إيثلين، دورات المياه المتنقلة، حواجز الطرقات البلاستيكية المحدة من حوادث السير، الخزانات المقطعية المضغوطة حرارياً GRP، خزانات الفايبر غلاس FIBERGLASS، مظلات السيارات، بطانات الفايبر غلاس وغيرها.

وكشف **البسام** عن أن مصانع البسام تسوّق حالياً لمنتجها الجديد الصديق للبيئة والذي هو عبارة عن مستوعب ضخم ترمى فيه كل مخلفات الأبنية قيد الإنشاء من دون التسبب بالإزعاج لمن يقطن حولها، كاشفاً عن ان عوائد عام ٢٠١٥ كانت أفضل مما كانت عليه في العام ٢٠١٤، بحيث ان الشركة استحوذت خلال هذا العام على شريحة أكبر من العملاء.

صادق طه (شركة الفواز للتبريد وتكييف الهواء - الكويت):

نيتنا التوسع نحو السودان ودول افريقيا الوسطى والشرقية والغربية



مدير مجموعة التداول في شركة الفواز للتبريد وتكييف الهواء FAWAZ REFRIGERATION & AIR CONDITIONING **صادق طه** قال ان المجموعة تضم شركات عدة مصنعة لأجهزة التكييف المركزي ومضخات تجهيز الهواء، إضافة الى مكيفات مضادة للإنفجار تستخدم في الصناعات النفطية ومنصات النفط. وأوضح **طه** ان شركة الفوّاز تعمل مع شركات رائدة في مجالها، وهي ناشطة في السوق المحلية منذ نحو ٥٠ عاماً، ويتركز نطاق عملها في الدول العربية كالسعودية والإمارات وقطر والبحرين وعمان، ولديها النية في التوسّع نحو السودان وفي دول افريقيا الوسطى والشرقية والغربية بعد تشكيلها فريق عمل حرفياً متخصصاً في شؤون التصدير.

م. محمد مصطفى (مصنع معدات القمة - السعودية):

رواد في تشكيل المعادن وزخرفتها وصناعة مكائن وقوالب البلوكات الإسمنتية



أكد المدير التنفيذي لمصنع معدات القمة المهندس **محمد مصطفى** منافسة الشركات الوطنية علماً ان المصنع رائد في مجال تشكيل المعادن وزخرفتها وصناعة مكائن وقوالب البلوكات الإسمنتية في الشرق الأوسط وشمال افريقيا. وكشف عن تسويق ماكينة إنتاج البلوك المتحركة خلال فعاليات معرض الـ BIG 5 بما تتضمنه من امكانيات تلبي احتياجات المصنعين للبلوكات الخرسانية، وقد حققت الماكينة المتطورة نسبة مبيعات عالية.

عبد العزيز هاشم العوضي

(قطر ستيل - QATAR STEEL):

نسعى الى تعزيز قدراتنا الإنتاجية ومكانتنا الرائدة



رئيس أبحاث السوق – إدارة التسويق في شركة قطر ستيل (QATAR STEEL) **عبد العزيز هاشم العوضي** اوضح ان مبادرات الشركة مستمرة في تعزيز قدراتها الانتاجية ومكانتها الرائدة في مجال صناعة الحديد والصلب في دولة قطر ومنطقة الخليج العربي. مشيراً الى اعتمادها مقاييس بيئية جديدة في عملية انتاج الحديد المختزل المستخدم كمادة خام نظيفة.

ميشال جبران

(شركة RITVER PAINTS & COATINGS - الإمارات):

خدماتنا عالية الجودة وبأسعار تنافسية



نائب المدير العام لشركة RITVER PAINTS & COATINGS المتخصصة في أصباغ الأخشاب **ميشال جبران** كشف عن سعي الشركة الى المزيد من التوسع في دول الخليج والدول العربية، ونوّه بمفاعيل تقديم الخدمات العالية الجودة بأسعار تنافسية. وتوقف **جبران** عند الشهادة القيّمة CATAS QUALITY AWARD (CQA) التي حازتها الشركة مؤخراً.

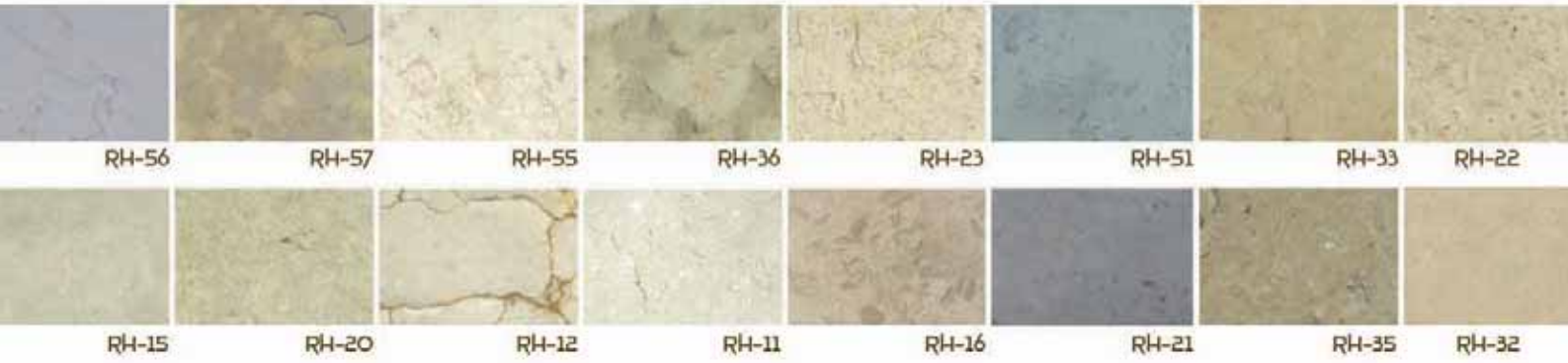
REACH HOLY LAND

Marble & Stone



. QUALITY . EXPERTISE . ACCURACY . VARIETY . TECHNIQUE

. جـــودة . حـــرفـيـــة . تـــقـــنـيـــة . الـــتـــزام . تـــنـــوع



www.reachholyland.com

P.O.Box 665 Bethlehem-Palestine

Tel: +970 2 277 01 50

Fax: +970 2 277 01 49

info@reachholyland.com

A Reach Holding Company

REACH HOLDING

شريف قاسم احمد (شركة دهانات الجزيرة - الامارات):

صناعاتنا من أنواع الدهانات متلائمة والمعايير البيئية

المدير الاقليمي لفرع شركة دهانات الجزيرة AL JAZEERA PAINTS في الامارات شريف قاسم احمد قدم أحدث منتجاتها «دهان الأفرو»، وأشار الى صناعات الشركة المتلائمة والمعايير البيئية، لافتاً الى تحقيق الشركة انتشاراً واسعاً في المنطقة، واعداً باستثمارات ضخمة للشركة مستقبلاً.



■ **ما جديد شركة دهانات الجزيرة؟**

– نطلق سنويا سلسلة جديدة من أنواع الدهانات، وقد اطلقنا هذا العام دهان الافرو AFRO PAINTS الذي ننفرد به كونه يحمي أعمال الطلاء على الطرق وتمتد صلاحيته الى اكثر من خمس سنوات، في وقت تعتمد الشركات الاخرى فقط على تخطيط الالوان.

■ **ما الذي يميز شركتكم عن سواها؟**

– نهتم بالنوعية الى اقصى درجة، ولا نعني نوعية الطلاء بل طرق واسس صناعتها وفقا للمعايير البيئية، كون السوق الخليجي يعتمد الى حد كبير على التقنيات الحديثة الصديقة للبيئة.

انتشار واسع

■ **الى اي مدى تتماشى منتجاتكم مع التنمية المستدامة؟**

– نصنّع الدهانات الخاصة بنا، اضافة الى اننا ننظم المحاضرات لشرح اهمية انتاجنا للمواد الخالية من المواد المتطايرة، تماشيا مع الاتجاه العالمي لصنع الدهانات الحديثة، وفي هذا الصدد ننفق مبالغ ضخمة لاطلاق منتجات ذات جودة عالية.

استثمارات ضخمة

■ **هلا أطلعتنا على مشاريعكم المستقبلية؟**

– مشاريعنا المستقبلية كثيرة وخطة توسعنا مدروسة في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، كما وان استثماراتنا ستكون ضخمة في الفترة المقبلة ونعد زبائننا بتقديم الخدمات النوعية كالمعتاد. ■

Rafic Hanbali (Managing Partner - Emirates Insolaire):

Sustainability is important and we are facing technical challenges

When in Dubai, Al Bayan Magazine met the Managing Partner of Emirates Insolaire Rafic Hanbali who gave us an idea about the products they are launching at Big 5 as well as their projects. Hanbali said that they are not facing competition because what they offer differentiates them from other similar companies.
Below is an account of the interview:



*** What are you launching at Big5?**

- The sustainability is important now for the world and if you take the total energy which is consumed by humans 40 percent of it goes to buildings it means to heat them, to cool them, 25 percent goes to transport and 35 percent goes to industry, so the biggest consumer of energy are the buildings and if you safe energy on the buildings, you've done a lot already for the planet. For example, In Europe by 2020, all buildings must be category six which means CO2 emission zero, no tolerance. Today it is about 30 percent which must be sustainable and the rest is still accepted. There are different possibilities to make the buildings produce their energy and solar is one of the biggest. Taking a big land, putting solar panels and bringing the electricity back to the city doesn't make a lot of sense because you lose 8 to 15 percent of energy on the way, it is very expensive to transport the energy and also lands are no more available like before. In some countries lands are expensive. It is true that in the GCC we have lot of lands but still you have to go further away put solar panels and you need about 2 hectares for every megawatt. A megawatt is enough for the electricity in Dubai for about 150 to 200 people meaning we need a lot of hectares to do this.Therefore, what we have done is find a way to put an elegant dress on the buildings (facade) which is highly efficient, protects the building and makes it produce its own energy.

We know that Solar panels are either black or dark blue, you can see the cells/ the connectors & there is no architect / consultant or engineer who will put this on the facade of the building so what they have done so far they have hidden these panels on some part of the roof which is not enough, so what we did is we gave a color to the solar panels by molecular atomic deposition on the glass and it can take any color you want. This is the first - of - its kind in the world coloured solar panels which are on high demand due to their aesthetic and sustainable features. We also went several steps further where we are integrating the solar glass producing energy into finished construction element. We started the first project in Europe and we will start in Dubai soon when we finish the paper work hopefully by March 2016.

*** Are you facing competition?**

- No, because we are the only one doing this, there have been some trials to have colored solar panels but always based on paints and the paint has three major issues: first, it kills between 40 and 60 percent of the energy, it absorbs the energy but ours does not. The second, since it is paint, it is unstable it means it fades out with time but ours is molecular and the third issue is cost. The paint done on a panel is very expensive unlike ours. Our cities do not have horizontal space to satisfy the need in energy so we dress the buildings and this what differentiates us.

Charles Constantin

(Managing Director - GEZE):

GEZE, one of world's leading developers and manufacturers of construction systems



At the Big 5 trade fair in Dubai, Al Bayan Magazine had the chance to meet Charles Constantin, Managing Director of GEZE Middle East who said:

We are launching a number of innovative solutions here. GEZE will be introducing two new automatic sliding door systems of the Powerdrive series for high leaf weights and large opening widths for state-of-the-art door systems specially designed for hospitals and healthcare facilities. With the variants Powerdrive Airtight for air-tight clean rooms and Powerdrive Hermetic for use in sterile environments, GEZE is presenting the respective power packs in the form of system solutions associated with complete door systems.

Another solution we will reveal at Big 5 is called the Active Stop. With an all-new mode of operation, the ActiveStop double-sided draw-in damping system offers an innovative degree of convenience and a high measure of protection within the entire swivelling range of the door.

We are also showcasing the latest innovations with our automatic window technology, used for preventative fire protection to keep emergency exits smoke-free which enable people to find their way to safety on their own. Smoke and heat extraction systems divert the smoke efficiently from the building after automatic or manual triggering.

One of the highlights of the complete system is the new powerful swing door drive, the GEZE Powerturn - an outstanding example of functional diversity and creative freedom, which has been honoured with the international Plus X Award Innovation Prize. GEZE will be showcasing the Powerturn in a swing door system with other system components - including the electronic motor lock IQ lock EL, the door control unit TZ 320 and the escape door lock FTV 320 for controlling and monitoring emergency route doors as well as an access control system as an Internet-based network solution using biometric identification

صنـــاعـــات كـاســت الـومـنـيـوم

CAST ALUMINIUM INDUSTRIES

Address :Street 15,Plot # 368-0452 Al-Quoz Industrial Area 3

P.O Box 37077

Dubai , UAE

Email: info@cai.ae

Phone: 00971-4-3476911

www.cai.ae



Towards Zero Waste ,

Preserving Precious Resource

Sujit Singh

(MD Middle East & Africa LATICRETE)

"Globally Proven Construction Solutions"



Being a very well known, trusted, respected and a global leader in the manufacturing industry is not something easy to reach, but through the innovation, up-to-date resources and product information as well as having a team of professionals coupled with the dedication to provide quality, and good service leads to what Laticrete today can do & offer to the industry which no other company can.
In an interview with Sujit Singh the Managing Director of Laticrete he affirmed to their great efforts & talked about their new products as well as their aim to become a globally proven construction solutions company.

*** Can you give us an idea about your company?**
- Laticrete was founded in 1956 in the United States, being a multinational company present in the Middle East markets for the last 25 years. It is a world-wide manufacturer & marketer of globally proven construction solutions that has provided the technology, products and experience to make innovative, permanent installations & repairs for the construction market. Laticrete is providing solution to the region for many years and have been associated with some of the most prestigious projects in the region such as Burj Al Arab, Burj Khalifa, Dubai Metro, Dubai Airport, similarly to Doha International Airport, Bahrain International Airport, projects in Saudi Arabia as well as projects including private palaces in UAE, Oman, Saudi Arabia, and Azerbaijan.
Laticrete is one of the well-known, well established brand in the world which is respected by architects globally. It is a very high-end product, highly respected with a warranty starting from 10 years to 30 years to a lifetime product.

*** What are you launching new at the Big5?**
- We have acquired Spartacote an American company which have provided Laticrete customers access to new products & technologies while expanding the company's presence in the restoration, decorative flooring and coatings category. In addition, we bought the SUPERCAP a new technology in the Middle East & Africa, a system licensed applicators that use patented pump trucks to blend & deliver problem-solving underlayment systems to the jobsite. Pumping is done from ground level & material is delivered quickly and efficiently directly from the hose to the floor on a large-scale surface preparation & remediation projects. This method is a high quality system that saves time, money for owners and less labor.
Worth mentioning that it is a dust free working environment, an eco-friendly product that saves the health and lots of natural resources.

*** How do you evaluate year 2015?**
- This year was a very good year relative to our expansion in the Middle East. Our next plan is to open a factory in Saudi Arabia as we are excited about the growth & development.
As part of our continued commitment to this region, we decided to set up a local production unit, establish our plant in Ras Al Khaimah where now we are not only traders but have a factory, hoping to similarly open in Saudi Arabia & Africa as our big expansion growth plan.
As mentioned earlier we acquired new companies to become a complete flooring company and a solution provider for the construction industry.
We will strive to achieve our new tag line. "Globally proven construction solutions"

*** Any last Message?**
- Laticrete is a company that everyone could wish to work at. It is an innovative company that handled important projects around the world.
We all work as a team, one family to give the best we can, and according to an independent market research firm, Laticrete was marked top among manufacturers for its service, support, and product performance.

Bedros Bambokian

(Executive Director Group Harwal-UAE)

We lay great emphasis on high quality products, reasonable prices, service and dependability



Group Harwal is an international manufacturing conglomerate specializing in a diverse range of manufacturing technologies. It is characterized by giving you architectural beauty, highlighting its ingeniousness and traits of products. It also shapes up the dream of its customers by building their dream living space and offers heap accessory while taking the experience of living to the next level. It is committed toward professionalism & quality. Bedors Bambokian, the executive Director for Group Harwal introduced more the Group, and their new products that they strive to offer.

*** Can you give us an idea about the Group?**
- Group Harwal is one of the largest manufacturing entities in the GCC.
We are composed of four companies which are primarily based in the UAE. Within each company we have a number of other subsidiaries in the UAE and Saudi Arabia in particular.
We are pure manufacturers, we make finished products from the raw material stage.
The Group was established around 50 years back in Lebanon, and our UAE operations were established in 1975, which means we have been in the GCC for over 40 years.
The group consists of experienced & highly qualified professionals from all over the world with a working family of over 5000 people.
Our products are exported worldwide to more than 100 different countries.
We are a very well diversified group with products catering to the building industry and to the consumer market segment. As well, we are also very strong in the food and beverage packaging industries, supplying packaging materials, bottles, preforms, labels, enclosures, containers, etc...
Our manufacturing capabilities and capacities are evident by the diverse product range and the volumes that we manufacture in our 30 factories located across the UAE and Saudi Arabia.

*** What are you launching new at "Big5?**
- Several products have been launched this year. A new and important product that has been launched is under TSSC, namely the Easy Wall Panel system, a new homegrown technology in the UAE characterized by its lightweight, highly efficient assembly, a construction product & system which delivers unbeatable value to the building sector and meets all the municipality and civil defense regulations. It has been developed to help developers, builders & consultants meet the needs of today's fast-paced construction requirements.
Moreover, the Standing Seam roof system, a new product specialized for the construction industry which is lightweight and long span, which makes it equally suitable for new build & refurbishment projects.
Pipeline Systems, Factory manufactured houses & shelters, Electrical products and plastic household items are just some of the products manufactured by Group Harwal.
.At Group Harwal we are constantly evolving to always offer new products.

*** How do you evaluate year 2015?**
- This year was a good year for our Group especially in the building industries.

AL DHAFRA INSURANCE COMPANY P.S.C.

شـــركة الظـفـرة للـتأمـين ش.م.ع.











مع الـظـفـرة أنـت ظـافـر دائـمـاً

Abu Dhabi (Head Office)
Company Bldg.
P.O.Box : 319
Tel. : 02 672 1444 (12 Lines)
Fax : 02 672 9833 - 667 1813
United Arab Emirates

Dubai Branch
P.O.Box : 14006
Tel. : 04 297 4999
Fax : 04 297 4111
United Arab Emirates

Al Ain Branch
P.O.Box : 15159
Tel. : 03 751 2000
Fax : 03 764 4710
United Arab Emirates

Bida Zayed Branch
P.O.Box : 50094
Tel. : 02 884 6048
Fax : 02 884 7123
United Arab Emirates

Sharjah Branch
P.O.Box : 28892
Tel. : 06 553 6060
Fax : 06 553 6097
United Arab Emirates

E-mail : aldhafra@emirates.net.ae

www.aldhafrainsurance.ae

«فالكون سيتي» مدينة تحتضن ثقافات العالم وتجمع بين الإلهام والإبداع والرؤية والعزيمة

سالم أحمد الموسى (رئيس مجلس إدارة مدير عام شركة فالكون سيتي اوف وندرز):

احدى أكثر الوجهات جاذبية لجميع الجنسيات والفئات العمرية في الإمارات

وصف رئيس مجلس إدارة مدير عام شركة فالكون سيتي اوف وندرز FALCON CITY OF WONDERS **سالم احمد الموسى** الإمارات بجنة الاستثمار بلا منازع والمتطلعة الى المستقبل بثقة كبيرة متسلحة بتمايزها عن غيرها من الدول بعوامل الأمن والاستقرار المؤدية دوراً جاذباً للإستثمارات.

وذكّر **موسى** بتوفير دبي ثوابت الإستثمار الضرورية للسوق مع قوانين وضوابط لحماية حقوق الأفراد والمستثمرين وضمان الإستثمارات العقارية، وذلك ناتج عن دعم الحكومة وحرصها على استمرارية انتعاش السوق واستدامة النمو فيها، بدعم من مقومات عديدة مثل البنية التحتية المتكاملة والخدمات ذات المستوى العالي.



من اليمين: الشيخ مكتوم، حارث الموسى وسالم الموسى

وعن مشروع الشركة فالكون سيتي اوف وندرز قال: «أنه أبرز الإنجازات المعمارية قاطبة في دبي لاند وهو يجسد روح الحضارات القديمة ويحتوي أنماطاً معمارية مستوحاة من عجائب الدنيا السبع التي تتضمن الإهرامات وحدائق بابل المعلقة وبرج ايفل وتاج محل وسور الصين العظيم وبرج بيزا المائل ومنارة الاسكندرية، وقد صمم المشروع على مساحة أربعة ملايين متر مربع على شكل طائر الصقر الذي يرمز الى عراقة تراث دولة الإمارات ويضم العديد من الوحدات السكنية المكونة من شقق وفلل مختلفة الأحجام والأنماط والمراكز التجارية والتعليمية، بالإضافة الى المرافق الترفيهية ومراكز التسوّق وفنادق ومطاعم ومراكز طبية ونواد صحية ومدارس وحدائق عامة. وصمّم المشروع ليكون احدى أكثر الوجهات جاذبية لجميع الجنسيات والفئات العمرية في دولة الإمارات، كما يضم المشروع مدينة ترفيهية مستوحاة من الحضارة الفرعونية، أبرز ما يميزها المتنزه الفرعوني الذي يقع عند المدخل الرئيسي».

هذا واستكمل مشروع مركز التسوق الجديد في فالكون سيتي ويضم فرعاً لسلسلة متاجر هايبر باندا ومسجداً ودار حضانة للأطفال ومركزاً صحياً وردهة مطاعم ومحالاً تجارية.

والجدير ذكره ان فرص الاستثمار العقاري في فالكون سيتي متوافرة، إذ ان المشروع مرتبط بنظام التملك الحر وبعوائد مغرية للمستثمرين، حيث بإمكانهم استثمار أراضٍ متخصصة للابنية التجارية أو السكنية، بالإضافة الى إمكانية شراء فلل سكنية بأنواع مختلفة مثل الفلل المنفصلة وشبه المنفصلة والتاون هاوس مع مرونة في خطط السداد.

يبقى ان فالكون سيتي تجمع بين الإلهام والإبداع والرؤية والعزيمة، مدينة تحتضن ثقافات العالم. وهي من المشاريع العملاقة الأكثر ديناميكية ونشاطاً، فتقدم العقارات السكنية والتجارية التي لا تضاهيها مشاريع أخرى بحداثتها وفخامتها وبرونقها، فتوفر مكاناً للعيش على مستوى عال ومترف كما توفر مكاتب فخمة للعمل ضمن بيئة آمنة ومريحة، مما سيجعل فالكون سيتي تتصدر قائمة أماكن الجذب السياحية على مستوى الإمارات والعالم.








شركة المدن الصناعية الأردنية

لماذا المدن الصناعية الأردنية؟

- جميع مشتريات المستثمر الصناعي تخضع لضريبة المبيعات بنسبة الصفر ورسوم جمركية بنسبة الصفر.
- ضريبة دخل سنوية ثابتة مقدارها 0٪.
- تخضع كافة الضرائب الأخرى لنسبة الصفر.
- ستة مدن صناعية / مناطق تنموية تغطي كل من عمان – اربد – الكرك – المفرق – الموقر – العقبة.
- توفر الخدمات الأساسية والمساندة.
- إمكانية تملك المشروع بالكامل بالنسبة للمستثمر الأجنبي.

مبـــاني..

- مباني نمطية جاهزة.
- مساحات مختلفة تبدأ من ٣٢٨م٢ ولغاية ٨١٣ م٢.
- توفر جميع الخدمات اللازمة.

أراضـــي..

اراضي صناعية مطورة

مساحات مختلفة تبدأ من ٢٥٠ م٢

- توفر خدمات البنية التحتية
- قطع الأراضي موزعة حسب القطاع الصناعي

خدمة المكان الواحد..

- رخصة المهن
- رخصة الإنشاءات
- اذونات الإشغال
- خدمات المياه والكهرباء والإتصال
- الإستفادة من الإعفاءات والحوافز التي يمنحها قانون الاستثمار




شركة المدن الصناعية الأردنية – عمان – مجمع بنك الإسكان ط8

sales@jiec.com | هاتف : 96265680055+ | موبايل : 962799323719+

www.jiec.com

حاضر المستقبل
Future Today

شركة المدن الصناعية الأردنية
Jordan Industrial Estates Company

Azizi: We are very construction driven and we are one of the developers that have their own design team in house

*** How do you evaluate the economic sector in UAE?**

- When it comes to evaluating, usually the situation of the company and the economy are very similar. We've been doing much better than the news I've been hearing outside. I've been hearing that things have slowed down a bit because the stock market internationally & locally has been down, property prices have come down 5 to 10 percent, but our sales have been increasing because we are bringing a lot of changes within ourself. We are expanding a lot on building the infrastructure, we have been doing a good marketing, we've hired good sales people, we've been getting new offices and not focusing on any negative news. Our team is very positive, the company has been moving in a good direction and our sales every month have been increasing. The real estate area will improve because the market is becoming stable, 80 percent of our buyers are more end users.

*** What are the main challenges you are facing in the real estate sector?**

- I think the main challenge we are facing in the UAE is that everything is becoming so expensive. If our buyers are end users and they can't afford their lifestyle here, then obviously they can't afford to buy a house. The transport is expensive and the government fees are expensive as well as food, grocery and high rents. If all these things are becoming expensive, it means they have a less budget for buying a home. There is also a lot of competition in the market, which is good for investors and buyers, but for developers, they have to become the best if they want to survive.

*** What makes Azizi Developments different from other companies?**

- We are doing something that a lot of developers can't do it or they have difficulties in doing it which is focused on construction. A lot of developers have the big offices, have beautiful sales people and do all the big marketing, but when it comes to construction they don't start it on time and customers get so offended, they get to worry when their house will be delivered. We are very construction driven and we are one of the developers that have their own design team in house.

Whenever sales are a bit slow, we pump money from our side. When Azizi Developments needs money, the money comes from Azizi Group so the Group is always there as the big brother to support it.

*** Do you have any expansion plans?**

- We have a lot of big lands in Dubai itself, we have a land in Ajman as well. We are very keen to get into the Abu Dhabi market, it is a great market and has a very strong future. We are considering more land in Dubai itself, starting March we will be buying land in Business Bay. Regionally, we haven't done enough study on moving to the GCC countries, but we've been doing a lot of studies in expanding our development business in Europe and Canada, specifically in Germany, England and Toronto. We will be buying land and developing it. When we introduced these ideas to the market in Germany, the concept of Dubai Developer coming to Germany and doing that business was welcomed and we received a lot of support from the authorities there and from a lot of land buyers.

*** Do you think that the economy is still affected by the financial crisis that took place in 2008?**

- Globally, everybody learned a lot from the crisis in 2008, because of that difficult time, many countries, governments and investors learned about how to plan for it. If we as a family business have plans for a situation like that, I am sure the authorities of the UAE which are very active and dynamic will have better plans. If anything happens to what we witnessed in 2008, it will not have a strong effect. With any kind of crisis, I think the properties will come down by 5 to maximum 10 percent but nothing more than that. Thus, the whole world is much more prepared now.



*** What are your expectations for 2016?**

- I think 2016 will be a good year, it will be similar to 2015 but 2017 will be one of the best years for UAE. A lot of corrections and things will be happening in 2016. Liquidity will be an issue, especially due to the decrease in the oil price which is affecting the whole region as it is the main source of income.



Farhad Azizi

(CEO - Azizi Developments):

Farhad Azizi: 2016 will Witness the Delivery of Our Projects



Azizi developments are more than just a recognized leader in the Real Estate developments. When you sit with Farhad Azizi The Chief Executive Officer for Azizi Developments you understand how this young devoted businessman, is managing a huge family business such Azizi.

Farhad Azizi in an exclusive interview he evaluated, the economic sector in UAE and talked about the main challenges they are facing in the real estate sector.

He further gave us an idea about their expansion plans and expressed their expectations for 2016. Azizi said that they focus on construction and that differentiates them from other companies. Below is an account of the interview.







The responsible approach towards all our operations and clients is an essential part of our success



WAEL S. KHOURY
Chairman



TAWFIC S. KHOURY
Executive Vice Chairman



SAMER S. KHOURY
President Engineering & Construction



SUHEIL H. SABBAGH
President Group Human Resources

Consolidated Contractors Company ("CCC"), a contracting company, was formed in 1952 and incorporated under the laws of Lebanon. Since its formation, the company has grown to become one of the leading contractors in the international construction field.

CCC is presently ranked 1st in the Middle East among ENR's Top 250 International Contractors and 22nd in the world. The number of personnel exceed 100,000 composed of more than 80 nationalities.

CCC consists of member and associate companies which all make up the Consolidated Contractors Group. All member companies receive the backing of the Group in terms of financing, plant and equipment and manpower. Today, the CCC Group, through its member companies, has established a strong market presence in the Middle East, Africa, CIS, Caribbean, Australia, Papua New Guinea, with related investments in Europe and the United States. The Group has been successful in the highly competitive construction industry by drawing on the unique experience, skills and knowledge of all the members of the Group. Through six decades of growth, the substantial experience and the inter-Group support has firmly entrenched the CCC Group as a major competitor in the construction world.

Some of the recent major projects that CCC has been involved in, to name but a few, are following. The APLNG Pipelines in Queensland, Australia; the Khazzan Gas Project, Central Processing Facilities in Oman; the PNG LNG Project - Komo Airport in Papua New Guinea; the Laffan Refinery 2 - General Construction Work, and the Multipurpose Hall at Lusail Ports Club in Qatar; the Riyadh Metro, Package 1, Lines 1 & 2 in Saudi Arabia; the Abu Dhabi International Airport - Midfield Terminal Building, and the Presidential Palace - Construction & Maintenance of 5 Buildings, in the U.A.E.

CCC's diverse portfolio captures all aspects of the Engineering, Procurement and Construction (EPC) value chain, starting with Feasibility Studies, into Design, Procurement, Construction, Commissioning, Operations and Maintenance as well as Project Development (BOT, BOO, PPP) for:

* Mechanical Engineering Works

Petrochemical plants and refineries (gas treatment plants, gathering centers and pumping stations, bulk crude handling and storage facilities, prefabrication of piping spools, pipe supports and structural assemblies), oil loading and off-loading terminals, fabrication of platforms for offshore facilities.

* Pipelines

Pipelines (earthworks and concrete works, pumping and booster stations, metering stations, launching and receiving stations, electrical/instrumentation works, cathodic protection, pipe lining, welding, testing and commissioning, maintenance).

* Buildings and Civil Engineering Works

o Power and desalination plants, water treatment plants, reservoirs and distribution systems, sewage treatment plants and collection networks, sports complexes.

o Housing and high quality buildings including hotels, hospitals, educational institutions, and airports.

o Roads, highways, bridges and flyovers and airport runways.

* Marine Works

Marine docks, harbors, deep sea berths and refinery terminals.

* Heavy and Light Industrial Plants

* Maintenance of Mechanical Installations and Underwater Structures

Oil refineries, petrochemical plants, underwater works and offshore structures.

In addition to our core business, CCC Group can now offer a wide range of services and assistance in multiple market segments such as Oil & Gas Exploration, Mining, Real Estate Development, Power Generation & Water, and Alternative Energy.

CCC Group operations and activities now cover the globe. Our philosophy of long term sustainability in countries of operations is transmitted through the establishment of permanent offices and in-country area management who work together with local companies, governments and clients.

At CCC, we believe that a responsible approach towards all our operations, our employees, clients, suppliers and local communities, the environment and society as a whole, is an essential part of our success. Corporate social responsibility is always a project in progress, like the rest of CCC's business. Every CCC activity and practice is meant to make a lasting impact, economically, socially and environmentally.

Consolidated Contractors Company

YMCO

شركة يوسف مرون للمقاولات

YOUSSEF MARROUN CONT. CO.

30 years of experience









For more than 30 years Youssef Marroun Contracting Company has been providing civil, electromechanical and metal construction services for a diverse selection of public and private mega projects across Saudi Arabia.

Ambitious and successful, the company's rapid growth over the last three decades has been recognised by winning the 'Fastest Growing Company in the Kingdom of Saudi Arabia' award, and the 'A' rating in the Buildings category.

YMCO

شركة يوسف مرون للمقاولات

YOUSSEF MARROUN CONT. CO.

P. O. Box 26504, Riyadh 11496
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 11 476 5992
Fax: +966 11 206 1179

www.ymco.sa

AHMAD KHALAF AL MARRI (GENERAL MANAGER OF UNION PROPERTIES):

Our vision and desire is to make a real difference in the communities we develop



Union Properties PJSC (UP) is one of the leading property investment developers in the UAE. As a public limited company, we understand the need to develop communities and add value to the society in everything we do.

Our internationally acclaimed portfolio depicts our wide range of diversity in our unique residential, industrial and leisure development projects. Our goal is to make a difference with a unique approach through our brand values. This allows us to go beyond the norm and change Dubai's skyline with residential and commercial projects that reflect our passion for quality, dedication to excellence and attention to even the minutest of details.

Our desire to make a difference is based on six core ethical principles: quality, service, innovation, care, trust and diversity. With every project we undertake we infuse these principles into our developments and breathe life into the properties.

Irrefutably, our distinguished attention to detail, determination to achieve perfection combined with unsurpassable creative, technical and managerial expertise ensures that we offer an enhanced quality of working, living or leisure for all. Enabling us to build and nurture communities within the city.

UP's comprehensive range of services include properties investment and development, project management, interior design and fit-out, property management, and facilities management tailored to specific needs through its business associates and subsidiary companies. UP's subsidiary companies include ServeU, The FITOUT, Thermo, GMAMCO, and EMICOOL; Dubai Autodrome and Marriot Executive Apartments and Courtyard by Marriott.

Union Properties values not only encompass the projects that Union Properties deliver but are embedded in our workforce as well. Our clear vision and desire to make a real difference in the communities Union Properties have developed is further reflected in our growth. The commitment and loyal support of 15,000 skilled employees in Union Properties group and enables us to build Union Properties into the company it is today.

Our in-house facilities management services are provided by the ServeU LLC. With more than 25 years of experience they ensure the quality and safety of your property; enhancing the value of your investment and providing you with total peace of mind. ServeU provides a number of different maintenance services for the residential, industrial and commercial sectors.

Project Portfolio

Union Properties have created a portfolio of iconic landmarks in commercial, residential and leisure developments and communities - from high-rise towers to multi-use complexes, hotels and theme parks.

Some prestigious developments completed by Union Properties are listed below:

Courtyard by Marriott, Dubai Investments Park is being developed by Union Properties and is located within Green Community. It is the first Courtyard Marriott in the UAE with beautiful and tranquil surroundings.

Dubai Autodrome

Dubai Autodrome is a multi-purpose motor sport facility in the UAE. Featuring an indoor and outdoor Kartdrome, race center with hands on experiences in single. The venue is part of the Union Properties Motorcity development.

Limestone House which eminently located in the Dubai International Financial Centre (DIFC). It has close proximity to a five star hotel and the DIFC retail district.

Index Tower located in DIFC, this breathtaking 80 storey tower houses both residential and office apartments.

UP Tower one of the tallest residential towers in UAE. It is home to elegantly designed apartments that are emit luxury and an eye for detail.

UPTOWN Mirdiff is a beautiful residential development that embeds recreational facilities. The community centrepoint features an array of retail stores, dining outlets and coffee shops for leisure time enjoyment.

MotorCity is a self-sufficient city in Dubailand that features entertainment, dining, leisure, retail, residential and commercial offerings.

Uptown MotorCity is beautifully built with impressive colonnades well-structured in crescent shaped streets. Wide variety of residential apartments are available, ranging from studios, one, two and three bedroom apartments along with townhouses built to accommodate bigger families.

Green community is a development created keeping a tranquil lifestyle in mind. The developments in the community include villas, townhouses, terraced apartments, garden apartments, and recreational centres that include swimming pools and children's play areas.

Green Community West follows the legacy of Green Community. In addition to villas and apartments, you will also spot beautifully built bungalows in Green Community West.

As a master developer, the company has a substantial development pipeline with upcoming projects in mainland Dubai. For more details, visit www.up.ae



















VB22 & VB23

Viva Bahriya, The Pearl - Qatar

Luxurious Apartments for Sale and Rent

- 1, 2 & 3 Bedroom Apartments
- 1 & 2 Bedroom Chalets
- Outdoor Swimming Pool & Jacuzzi
- Kids Private Swimming Pool (Shaded)
- Sauna & Steam Room
- Gymnasium
- Direct Beach Access
- Kids Playroom
- 24 Hour Concierge

vb TWENTYTWO

vb TWENTYTHREE

A Development by:

شركة مرجان قطر ش.م.ق

Qatar Coral For Real Estate Development LLC

Telephone +974 33449903 **Email** sales@qatarcoral.com **www.qatarcoral.com**

Albert Kittaneh (Advisor to the managing director at Qatar Coral):

The reduction in oil prices will reduce the government level of activities



Albert Kittaneh, Advisor to the managing director at Qatar Coral, evaluated in his interview with Al Bayan Magazine the real estate sector in Qatar. He also expressed his outlook for 2016 and talked about the reasons that make Viva Bahriya 22 & 23 more expensive than other buildings in the Pearl. Kittaneh said that the whole real estate market in Qatar has witnessed a boom. Below is the Q & A:

*** How do you evaluate the real estate sector in Qatar?**

- Obviously, the Qatar economic scene is impacted by the decline in the global price of oil which translated into lower government revenue and thus reduction in the projects that the government will have going forward. However, the government has continued to spend on the infrastructure projects and has continued its development of the facilities required for 2022. On the other hand, there is downsizing in the oil and gas sector. Certain future projects were postposed or put on hold which meant that the people who were coming in to do these projects have been delayed from arriving in Qatar.

In 2015 prices continue to rise although at a slower pace but turnover from downsizing of corporate activities has resulted in lesser number of people seeking luxury apartments. Lately in the last two months we have seen many people exiting because their companies are either merging which means elimination of certain positions or their jobs just got eliminated because of the downsizing of business activities. The reduction in oil prices from almost hundred dollars to under forty will reduce the government level of activities and therefore the unnecessary projects are being deferred and the government will continue to spend on existing projects, development infrastructure projects and 2022. The government activities in external investments are continuing so the impact isn't that negative. We are the highest priced in the Pearl and at the same time, our occupancy was running around 90 percent but now because some people have exited, it has declined somewhat to like 84 percent. Yet, we are rapidly refilling with new comers at higher prices than those who exited.

*** In general, the prices in Qatar are much higher than other countries in the region?**

- In general, our prices in Viva Bahriya 22 & 23 are on the upper end of Dubai. Our buildings are the most expensive in the Pearl, we are selling per square meter between 20 to 21 thousand qatari riyal and for the chalets & the townhouses, they are all sold at 27 and a half thousand. Real estate prices have gone up, the population of qatar over the course of a year has gone up from one million eight fifty to two million three fifty, so we have half a million increase in the population and there is a demand for good housing so by default when the upper end of the market goes up and land price goes up, the lower end of the market also goes up. The whole real estate market has witnessed a boom.

*** What makes Viva Bahriya 22 & 23 more expensive than other buildings in the Pearl?**

- We have the sea around us, the facilities right next to you, 10 minutes away from west bay and it is only residential so when people leave their work, they want to come home and just live in a peaceful environment.

*** Are you planning as Qatar Coral to do new projects?**

- Not at this time, when we liquify part of our investment then we will consider doing something else especially that these two towers are worth over billion riyals.

*** What is your outlook for 2016?**

- I think oil prices will continue down, the GCC governments will have to borrow to cover the budget deficits but the Qatari government borrowing to GDP is only 31 percent so the government has a lot of capacity to be able to borrow. If there is any short fall until the oil prices turn around, it is very easily done through government floating bonds or syndicated loans.

Qatar Coral
For Real Estate Development LLC

بيمه
Beema

شركة الضمان للتأمين الإسلامي
Damaan Islamic Insurance Company



اتصل على 0555 4405



هل تعرضت لحادث؟

راحة البال



لراحة بالك



سنأتي اليك

بيمه قريبة منك دائماً في الأوقات الصعبة أو الجيدة

وبدون رسوم إضافية

4405 0555

beema.com.qa/service

*تطبق الشروط والأحكام

يوسف مرون (مدير عام شركة يوسف مرون للمقاولات YMCO - السعودية):



تزايد عدد الشركات المنافسة بسبب تعاون الكثير منها مع القطاع الخاص

رئيس شركة يوسف مرون للمقاولات YMCO الجنتلمن يوسف مرون الذي يتمتع بخبرة معمقة في قطاع المقاولات والانشاءات نفى أي تأثير لما تشهده المنطقة العربية على أعمال الشركة نظراً لتنوعها، وكشف عن تنفيذ بعض المشاريع في أنحاء مختلفة من المملكة، لافتاً الى تزايد عدد الشركات المنافسة بعد اتجاه العدد الكبير منها الى التعاون مع القطاع الخاص، متطلعاً لاستهداف مختلف القطاعات.

مشاريع في مناطق من المملكة

■ هل تأثرت شركتكم بالتغيرات والتقلبات الأخيرة التي حصلت في المنطقة؟

– لا تأثير ملموساً لما تشهده المنطقة العربية على أعمال شركتنا، فمجال عملنا متنوع بين مشاريعنا مع القطاع الحكومي من جهة والقطاع الخاص من جهة أخرى. مع العلم ان الشركات المتعاونة مع القطاع الحكومي تأثرت الى حدّ ما.

■ ما جديد شركة YMCO؟

– YMCO شركة بناء وتشييد، تركّز على المشاريع الصناعية، خصوصاً وان المملكة العربية السعودية تمتاز بدعم الصناعة الوطنية. الى جانب ذلك، فنحن نبني المصانع ونسعى حالياً لتنفيذ بعض المشاريع في شمال المملكة والمدن الصناعية كما وفي المنطقة الغربية لمدينة جدة.

زيادة عدد المنافسين

■ أين أنتم من منافسة الشركات المثيلة؟

– المنافسة طبيعية، ولكنها اشتدت مؤخراً عندما حصلت المتغيرات الأخيرة في المنطقة، فاتجهت الشركات الى التعاون مع القطاع الخاص ما زاد عدد المنافسين في مجال عملنا.

■ كيف كانت نتائجكم خلال العام ٢٠١٥؟

– نتائج العام ٢٠١٥ جيدة وبالمستوى عينه الذي حققته خلال السنوات الماضية، كما ان حجم أعمالنا ما زال في المستوى نفسه.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– نتطلع لاستهداف مختلف القطاعات ونأمل ان تكون ٢٠١٦ جيدة كالسنوات السابقة.

■ كلمة أخيرة؟

– تحية لمجلة «البيان الإقتصادية» ولكل من ساهم في نجاح شركتنا.■

احمد الحاطي (رئيس مجلس ادارة مجموعة كيان CAYAN السعودية):

لا منافسة في السوق العقارية السعودية الضخمة

طمأن رئيس مجلس ادارة مجموعة كيان CAYAN احمد الحاطي الى استقرار قطاع العقار في المملكة، وابدى تفاؤلا بنسبة النمو المحققة خلال ٢٠١٥ والتي وصلت الى ٤٠ في المئة، متوقعا نسب نمو ممتازة خلال السنوات المقبلة.



■ كيف تقيمون وضع قطاع العقار في المملكة العربية السعودية؟

– قطاع العقار في المملكة مستقر تماما برغم انخفاض اسعار النفط والمتغيرات الاقليمية، بحيث ان حجم الطلب الداخلي والقدرة الشرائية المرتفعة يجعلانه من اقوى القطاعات واكثرها ثباتا.

■ هلا وضعتنا في صورة اوضاع شركتكم؟

– شهدت الشركة في العام ٢٠١٤ سنة مالية جيدة ونحن متفائلون في ما خص العام ٢٠١٥ حيث حققنا نموا يزيد على ٤٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٤. ومن المتوقع تحقيق نسب نمو ممتازة خلال السنوات المقبلة.

■ ما هي ابرز مشاريعكم الحالية؟

– تعمل الشركة في مختلف انواع المشروعات الا ان السكنية منها تشكل النسب الاعلى في محفظتنا. كما دخلنا العام الحالي في مجال تطوير الفنادق والمنتجعات الصحية، وانطلقنا في العمل بقطاع المحال التجارية.

■ هل تعاني السوق من منافسة حادة؟

– في الواقع المنافسة غير موجودة بحيث ان السوق العقارية ضخمة وتتطلب شركات تطوير كبيرة.■

Seyidoglu®

مطاعم وكافيهات وحلويات سيد أوغلو

الطعم الحقيقي للمائدة التركية العثمانية الفاخرة

عِش معنا حياة و رفاهية السلاطين
في أجواء مميزة







الرياض - حي النخيل 1952 544 51 966 +

الكويت - مجمع ميرال - المنقف

Seyidoglu.GCC

Seyidoglu.KSA

Seyidoglu_GCC

+966 544 51 1952

www.seyidoglu.com









المهندس حسن درغام (المدير الشريك في شركة DERGHAM & HAMDAR ASSOCIATES):

وضع العقار هو مرآة عاكسة للواقع اللبناني وقسم من المغتربين سيعودون لتأمين مسكن لائق بهم وبعائلاتهم

لا ينفي الاثر الكبير الذي تركه الواقع السياسي اللبناني المتأزم على الواقع الاقتصادي في بلد الارز في ظل الفراغ الرئاسي منذ اكثر من سنة وثمانية اشهر. ويقول المهندس حسن درغام المدير الشريك في شركة درغام همدر للاستثمارات والدراسات الهندسية والتطوير العقاري DERGHAM & HAMDAR ASSOCIATES **في حديث لـ «البيان الاقتصادية»: «اننا في لبنان لم نفقد الامل ابدا وبقينا نعمل ونحقق النتائج المعقولة، لكن انتظارنا طال ولم تأت الحلول المنتظرة، مستدركا ان الامل عاد ليطل مجددا مع اطلالة مبادرات سياسية جديدة، لتغيير واقع الجمود الذي نعيشه اقتصاديا».**



■ في ظل الاوضاع الاقتصادية والسياسية الحالية في لبنان كيف تقرأون واقع الاقتصاد خلال العام ٢٠١٥ لاسيما القطاع العقاري منه؟

– للوضع السياسي تأثير كبير على الواقع الاقتصادي خصوصا ان لبنان يعيش فراغا في موقع رئاسة الجمهورية منذ اكثر من سنة وثمانية اشهر. والمعروف ان لبنان بلد تسيطر السياسة على كل نواحي الحياة فيه، ما اثر على النشاط الاقتصادي، لكنه لم يؤد الى هبوط حاد في سوق العقار كما حدث في بعض الدول الاخرى.

ان الفراغ السياسي يؤثر على ثقة الناس بالاستثمار في لبنان وعلى ثقة اللبنانيين ببلدهم والتملك فيه، لكن ما ان طرحت في الفترة الاخيرة فكرة التسوية السياسية حتى تحركت كل المؤشرات الايجابية مثل مؤشر بورصة بيروت وسواها، وقد كنا في لبنان ننتظر دائما تحسن الظروف ولم نفقد الامل ابدا وبقينا نعمل ونحقق النتائج المعقولة، لكن انتظارنا طال ولم تأت الحلول المنتظرة، انما الامل عاد فانتعش مجددا بعد ان بدأت تطل مبادرات سياسية جدية لتغيير واقع الجمود الذي نعيشه اقتصاديا، وهذا يعطي دفعا حقيقيا للبلد كله بما فيه قطاعه العقاري، فالصحة الاقتصادية تعرف من قراءة وضع العقار في البلد، اذ انه مرآة عاكسة للواقع اللبناني.

خسرنا استثمارات جدية منذ اغتيال الحريري

■ لدى المغتربين اللبنانيين اهتمام كبير بالتملك في لبنان لكن يساورهم القلق من ظروفه غير المستقرة وانتم لديكم اعمالكم الاستثمارية داخل لبنان وخارجه، فكيف تحاولون اقناع المغترب او جذبه للاستثمار والتملك في لبنان؟

– ان عملية اغتيال **الحريري** عام ٢٠٠٥ هي محطة تاريخية يجب التوقف عندها، اذ خسرنا بعدها الكثير من الفرص التي لا تنتهي نتيجة الاحداث التي عرفها لبنان. لقد خسرنا بنتيجتها المستثمر العربي، اذ خسرنا قدرة شرائية ضخمة لديه في ظل سعر النفط الذي كان آنذاك مرتفعا حيث تعدى ١٢٠ دولارا وايضا قبل العام ٢٠٠٥ قصد لبنان ملايين السياح العرب، وآلاف المستثمرين الذين كانوا يعتبرون لبنان محطة جدية لهم في اسفارهم واستثماراتهم وشراء مساكن لهم فيه.

وبعد العام ٢٠٠٥ انتقل لبنان الى محطة لتحذير كل العرب بعدم القدوم اليه، وهكذا خسرنا استثمارات جدية تضخ في السوق اللبناني، وتؤمن فرص عمل كثيرة وتكافح بالتالي البطالة التي يعاني منها قسم كبير من شبابنا. من جهة ثانية فإن اللبناني الذي يعيش ويعمل في الخليج يعتبر وجوده هناك مرحلة مؤقتة وعليه العودة في النهاية الى وطنه، لذا عليه تأمين مسكن لائق به وبعائلته، ايضا ان الخدمات الموجودة في لبنان من الطب الى التعليم وغيرها تحوز على ثقة كل العرب فهي مشهود لها بالتميز ولهذا بقيت هذه القطاعات تعمل وتحقق الاستمرارية الاقتصادية بنسبة معقولة. بما ان التحويلات التي تأتي من اللبنانيين في الخليج تتخطى ٧ مليارات دولار، وانا على ثقة بأن اللبناني الموجود خارجا في الخليج مثلا او حتى في افريقيا سيبقى يتملك في لبنان عكس المغترب الموجود في الدول البعيدة مثل اميركا اللاتينية او الشمالية او استراليا وكندا.

مشروع ضخم في اللويزة تجاوزت مبيعاته ٢٤ في المئة

■ ما هو آخر مشروع لديكم في الشركة؟

– لقد بدأنا منذ حوالى الشهر بمشروع مجمع ضخم في منطقة اللويزة، وقد تجاوزت المبيعات فيه على الفور ٢٤ في المئة ويتألف المشروع من ١٣ مبنى و١٠٥ شقق تتراوح مساحتها بين ١٩٠ و٢٣٠ متراً مربعاً وقد اشترى في المشروع عدد كبير من المغتربين، اذ بعنا للبنانيين في المانيا، قطر، السعودية ونيجيريا.

ويستقطب المشروع اناساً من كل البلدان، بالاضافة الى اللبنانيين الذين يعيشون داخل لبنان. ولدينا تسهيلات مصرفية ممتازة تقدمها المصارف اللبنانية وعلى رأسها مصرف البحر المتوسط وهو شريك لنا في المشروع ولديه سلة خاصة متكاملة للمشروع الى جانب التسهيلات الجدية والمتاحة لكل الناس.

وتتراوح الاسعار بين ٢١٠٠ و٢٥٠٠ دولار للمتر المربع، موقع المجمع مميز اذ انه قريب من وزارة الدفاع، ويتضمن كل الخدمات من متاجر ومسبح وناد رياضي ومطاعم.

كما وان اكثر من ٥٠ او ٦٠ بالمئة من الشقق في الطابق الارضي والطابق الاول لديها حديقة تتراوح مساحتها بين ٥٠ و٨٠ متراً مربعاً. كما وتتمتع الشقق باطلالات رائعة على قناطر زبيدة وعلى البحر وهي محاطة بطبيعة خضراء خلابة، وسيتم الانتهاء من المشروع كاملا بعد اربع سنوات.



وآخر في بدارو

■ هل هو مشروعكم الوحيد؟

– لدينا مشروع آخر في منطقة بدارو وهو مشروع سكني يتألف من ١٧ طابقا، وسنبدأ العمل به مع بداية العام ٢٠١٦ ويتراوح سعر المتر فيه بين ٣٥٠٠ و٤٠٠٠ دولار وتتوزع المساحة ما بين ١٦٥ و١٩٥م٢ في الطوابق الخمس الاولى وتتعدى المساحة ٢٠٠م٢ في الطوابق العليا.

منطقة بدارو هي منطقة تتطور بشكل سريع اليوم، اذ لديها حركة مصارف قوية في النهار وتتمتع بحياة ليلية هادئة، اذ يوجد فيها اكثر من ٤٠ مقهى ومطعماً ونتوقع ان المشروع سيجد تجاوبا جيدا.■

dh DERGHAM&HAMDAR ASSOCIATES

LOUEIZEHILLS



BUY YOUR APARTMENT NOW

GREAT PAYMENT FACILITIES

for info + 961 1 388 993

www.derghamhamdar.com

Facebook : www.facebook.com/DerghamHamdar

- GATED COMMUNITY
- PRIVATE GARDEN OR TERRACE FOR EACH APARTMENT
- OPEN UNBLOCKABLE VIEW
- 2 SWIMMING POOLS & GYM
- DELIVERY DATE: JULY 2019







جورج شهوان

(رئيس بلاس هولدنغ PLUS HOLDING):

جديد مشاريعنا اطلاق منتجع سياحي في لارنكا - قبرص

طمأن رئيس بلاس هولدنغ PLUS HOLDING جورج شهوان المتعدد النشاطات والمبتكر للمشاريع السياحية محليا وخارجيا الى ان قطاع العقار في لبنان ليس في خطر، وأمل بعودة السوق العقارية الى تحقيق النمو المرجو بعد تبدل الأوضاع السياسية، عازياً استقرار الأسعار الى ان غالبية المطورين ليسوا مدينين للبنوك ولشراء الوحدات السكنية من مستثمرين نهائيين، عارضاً لمشاريع بلاس هولدنغ في جزيرة قبرص، واعداً بإطلاق منتجع سياحي صغير في لارنكا قريباً.

مرحلة صعبة

■ كيف تقيّمون وضع قطاع العقار في لبنان حالياً؟

– يعاني القطاع فترة ركود ولكن هذا لا يعني أنه في خطر، كوننا مررنا بظروف مماثلة نتيجة خضات سياسية وأمنية، لكن ما لبث القطاع ان عاود نشاطه.

من المؤكد أننا نشهد مرحلة صعبة نظراً لارتباط السوق المحلية بالأوضاع الإقليمية في المنطقة والمؤثرة بالدرجة الأولى على القطاع، إنما مع تبدل الأوضاع في لبنان والتطورات السياسية المرتقبة ستعاود السوق العقارية الى تحقيق النمو المرجو.



مشروع يرزه ٧٦



مشروع تلال بحرصاف

الأسعار مستقرة

■ في رأيكم، إلام يعود استقرار أسعار العقارات برغم تفاقم الأوضاع الصعبة التي نعيشها؟

– تعود أسباب استقرار الأسعار الى ان المطورين ليسوا في وضع المدينين من البنوك، وواقعاً لم نشهد أي تدهور في الأسعار، بحيث ان معظم الوحدات السكنية تباع من مستثمرين نهائيين لغرض السكن.

أما بالنسبة لأعمال «بلاس هولدنغ» فهي متعددة، من بينها مشاريع في قبرص حيث اعتبرت الشركة أول مطور لبناني يدخل السوق القبرصية ويحقق نتائج إيجابية ونسب بيع مرتفعة تعود في مجملها الى عوامل الاستقرار والأمن التي تتميز بها هذه الجزيرة المتوسطية، الى قربها من لبنان.

خمسة مشاريع في قبرص

■ هل لديكم النيّة للاستثمار في دول أخرى؟

– نركز في الوقت الحالي على السوق القبرصية ولدينا حالياً خمسة مشاريع سكنية قيد الإنشاء في ليماسول ولارنكا، كما سننطلق قريباً ببناء منتجع سياحي صغير في لارنكا. أما بالنسبة للسوق اللبنانية فنعمل حالياً على تسليم مشاريعنا من بينها «تلال بحرصاف» و«مشروع اليرزة» على أمل تسليم مشروع "PLUS TOWERS" العام المقبل. ■



مشاريع قبرص

جزيرة المرجان
AL MARJAN ISLAND



نقدم لكم فرص استثمارية مميزة

رقم 1
أول جزيرة من صنع الانسان في رأس الخيمة

4.5 كم
امتداد الجزيرة في البحر

2.7 مليون متر²
المساحة الكلية الجزيرة

800 MARJAN
www.almarjanisland.com

علي الكيتوب (الرئيس التنفيذي لشركة الامارات دبي الوطني للعقارات ENBD PROPERTIES):

حريصون على مواكبة الاسواق ومتطلباتها من الأبراج الضخمة والفنادق الفخمة



انجازات كبيرة حققتها شركة الامارات دبي الوطني للعقارات ENBD PROPERTIES المدعومة من بنك الامارات دبي الوطني والشركة محل ثقة من قبل المستثمرين النهائيين لما تقدمه من خدمات مميزة.

رئيسها التنفيذي علي الكيتوب صاحب الخبرة المهنية والعلاقات العامة الواسعة على كل الاصعدة الاقتصادية والرسمية والتي تساعد الشركة في تسويق مشاريعها، اعتبر دولة الامارات حاجة استثمارية آمنة، ولاحظ موجة طلب كبيرة على مشاريع قطاع الضيافة ومنشآته ومرافقه، عارضا لمشاريع الشركة ومزاياها السياحية، مبديا الحرص على مواكبة الاسواق ومتطلباتها، واصفا رؤيته الى قطاع العقار بالايجابية والمتفائلة، آملا بأن تثمر الجهود المبذولة.

استثمار آمن

■ ما تأثير التطورات الحاصلة في العالم على اقتصاد دولة الامارات وعلى قطاع العقار فيها؟

– تعتبر دولة الامارات في الظروف الحالية جاذبة للاستثمار، وهي بمثابة ملجأ للمستثمرين الطامحين للاستثمار في منطقة آمنة، وعادة يلجأ المستثمر للاستثمار الآمن وفي العقار المعروف بأنه من الموجودات الثابتة والآمنة في كل الظروف.

■ يلاحظ حاليا بعض التراجع في حركتي البيع والاستثمار العقاري، فهل هذه ظاهرة صحية وسليمة في الظروف الراهنة كما يعتقد البعض؟

– اجل، فلو عدنا للسنوات الماضية لكنا لاحظنا ان مؤشر البيع كان في تذبذب نزولا وصعودا لكن ضمن مستوى محدود. لكن الملاحظ حاليا ان المؤشر في صعود وان الطلب متوافر بكثرة، وقد أبرمت بعض الصفقات المهمة، كما وهناك توجه نحو اقامة مشاريع تعود لقطاع الضيافة والفنادق الذي ينمو بشكل جيد تحضيرا لأكسبو ٢٠٢٠.

دعم من بنك الامارات دبي الوطني

■ هل وجود بنك رائد كبنك الامارات دبي الوطني خلف شركة الامارات دبي الوطني للعقارات يمنحها صدقية معينة تميزها عن سائر الشركات المثيلة في السوق؟

– بالطبع الصدقية موجودة في الشركة الى جانب ان الجمهور يفضل التعامل مع الشركات المدعومة من البنوك، مع العلم اننا حققنا مبيعات ممتازة خلال العام الماضي، ونتفاوض حاليا مع بعض المستثمرين لانجاز بعض الصفقات الكبرى، كما وان عقاراتنا ايضا مميزة وتحتل مواقع استراتيجية مهمة وثمة ايضا بعض قطع الارض المميزة التي نعمل على تطويرها او ايجاد مستثمرين لها، كذلك الميزة الرئيسية هي التمويل العقاري والتي يقدمها البنك وبأسعار منافسة.

مشاريع متنوعة فخمة

■ ما هي اهم الانجازات او المشاريع التي تعملون عليها عدا تطوير الاراضي؟

– بيع قسم كبير من برج اندكس السكني التجاري. كما لدينا مشروع «وندسور كريسنت هاوس» ومشروع «كونترول تاور» المكون من ٣٨ طابقا، وهو معروض للبيع بأسعار مدروسة، ويتميز بموقعه الاستراتيجي القريب من مطار آل مكتوم الدولي ومن منطقة «موتور سيتي» كما انه سيرتبط بمول ضخم خاص بالسيارات، وسيوفر مشروع «كونترول تاور» ملاذا للشركات الضخمة المتخصصة بعالم الضيافة، كما لدينا مجموعة اخرى من المشاريع المهمة الموزعة بين وحدات سكنية وفلل.

مواكبة متطلبات الاسواق

■ ماذا عن مشاريعكم المقبلة لسنة ٢٠١٦؟

– سنركز على مشاريعنا القائمة ونعمل على انجازها، كما سنعمل على مواكبة الاسواق ومتطلباتها.

■ كيف تحددون رؤيتكم للعقار تحديدا خلال العام ٢٠١٦؟

– انها رؤية ايجابية ومتفائلة، كما ان دبي اعتادت على مفاجأتنا بما هو غير متوقع، لذا نأمل ان تكون الجهود المبذولة مثمرة وحاملة للخير.■









دبي للتأمين

DUBAI INSURANCE

شارع الرقة، بناية شركة دبي للتأمين، ص.ب: ٣٠٢٧، دبي، الامارات العربية المتحدة، هاتف: ٢٦٩٣٠٣٠ ٤ ٩٧١+، فاكس: ٢٦٩٣٧٢٧ ٤ ٩٧١+

Al Regga Street, Dubai Insurance Co. Bldg., P.O.Box: 3027, Dubai, U.A.E., Phone: +971 4 2693030, Fax: +971 4 2693727

Toll free: 800 Dubins (382467) | E-mail: info@dubins.ae | www.dubins.ae



حمد لوتاه

(شركة جراند بروبرتيز GRAND PROPERTIES - الإمارات):

السوق العقارية في الامارات تتموضع في موقعها الطبيعي

تؤكد شركة جراند بروبرتيز GRAND PROPERTIES مضيها في انجاز كل مشاريعها التي اعلنت عنها مهما كانت ظروف السوق، ومن المقرر ان تفتتح مشروع «الجداف بلازا» خلال ٢٠١٦ في منطقة المنجر بدبي.

الرئيس التنفيذي للشركة حمد لوتاه وفي حديثه الى «البيان الاقتصادية»، اشار الى تموضع السوق العقارية في الامارات في موقعها الطبيعي، ووصفها بأنها مستقرة نوعا ما وافضل مما هي عليه في اسواق الدول المجاورة، وكشف عن مشروع الفرجان السكني الذي سيطلق مطلع ٢٠١٦ بكلفة ٤٠٠ مليون درهم ويتألف من ٢٠٤ شقق، داعيا المستثمرين الى اتخاذ الاحتياطات اللازمة في اعمالهم.

السوق في موقعها الطبيعي

■ كيف تقيّمون وضع اقتصاد الإمارات وتحديداً قطاعها العقاري؟

– الوضع الإقتصادي في الدولة جيد، لكن انخفاض أسعار النفط كان له المردود العكسي عليه، إلا ان تنوع واردات الدولة واحتياطاتها النقدية وانشطة القطاع الخاص جعلها قادرة على تخطي هذه العقبة.

وفي ما خص قطاع العقار فقد عرف صعوداً بأسعاره خلال السنوات الأربع الأخيرة، بينما بدأت السوق خلال العام ٢٠١٥ تتموضع في موقعها الطبيعي بانخفاض في الاسعار يعادل ١٠ في المئة، والذي أعتبره تصحيحا لأن المشتري أو المستأجر اليوم يهمه نوعية العقار أي مواصفاته وموقعه وجودة انشاءاته وسعره. وأتوقع استقرارا في السوق العقارية خلال ٢٠١٦، على ان تعاود الصعود خلال ٢٠١٧. البعض يعتقد بوجود هبوط كبير في الأسعار غير انني أقول بوجود استقرار. كما ان السوق لا بد لها من التموضع في مكانها الطبيعي فهي ليست دائماً الى صعود أو هبوط. في النهاية سوق الإمارات عموماً وسوق دبي خصوصاً ليستا منفصلتين عن الإقتصاد العالمي، وهما مرتبطتان بأسعار الفائدة العالمية وحركة الأسواق.

حرص على استقرار السوق

■ الملاحظ اتجاه رجال الأعمال والمطورين والمواطنين والوافدين الى الإستثمار في العقار بدولة الإمارات لما له من عائد استثماري مجز بالإضافة الى حياة الإستقرار التي تنعم بها الدولة، فهل توافقون على ذلك؟

– سوق الإمارات مستقرة نوعاً ما وأفضل مما هي عليه أسواق الدول المجاورة. بالإضافة الى ان استقرار أسعار العقار ومردودها الايجابي يعتبر من بين الأفضل في العالم. كما ويتمتع العقار بإعفاءات ضريبية شتى ليست متوافرة في بقية البلدان، وذلك بفضل الدولة الحريصة على استقرار السوق.

الى ذلك، فالنمو المتزايد في الطلب بحسب احصاءات دائرة الأراضي يعود الى الآسيويين وهم الشريحة الكبرى، ثم يأتي البريطانيون وتتبعهم الجنسيات الأخرى التي لم تكن تهتم بسوق العقار سابقاً. انها بوادر ايجابية ولها انعكاسها الجيد على العقار في الإمارات ودبي خاصة.

«ماضون في انجاز كل المشاريع»

■ المعروف عن الشركة مشاريعها العقارية العديدة، فما هي إنجازاتها لعام ٢٠١٥؟

– تعمل الشركة في السوق منذ ما يقارب ١٥ عاماً ضمن مجموعة الجزيرة. لم نكن سابقاً نهتم بالتملك الحر، إلا اننا منذ ثلاث سنوات قررنا تطوير المجمعات وأطلقنا أول مشروع وهو «الفرجان» الذي بلغت كلفته ٤٠٠ مليون درهم ويتألف من ٢٠٤ شقق سكنية وسنبدأ تنفيذه مطلع سنة ٢٠١٦، وحالياً ننجز التراخيص ونهتم بتأمين اعتماداته. وبموازاة ذلك فإن الشركة ماضية في إنجاز كل المشاريع التي أعلنت عنها مهما كان وضع السوق وهي حاضرة فيها بقوة. ومن المقرر ان نفتتح في العام ٢٠١٦ مشروع الجدّاف بلازا الذي يتكوّن من ٢٣ طابقاً في منطقة المنجر بدبي.

■ هل كل مشاريعكم محصورة ضمن دولة الإمارات؟

– لدينا قسمان في الشركة، الأول ينشط داخلياً والثاني خارج الحدود، وقد توجهنا بشكل مباشر الى سوق تركيا لأن سوقها واعدة ولنا أفضلية فيها لناحية المعاملة والتملك والضريبة المعتمدة الأدنى مما هي في دول أوروبا وأميركا.

اتخاذ الاحتياطات

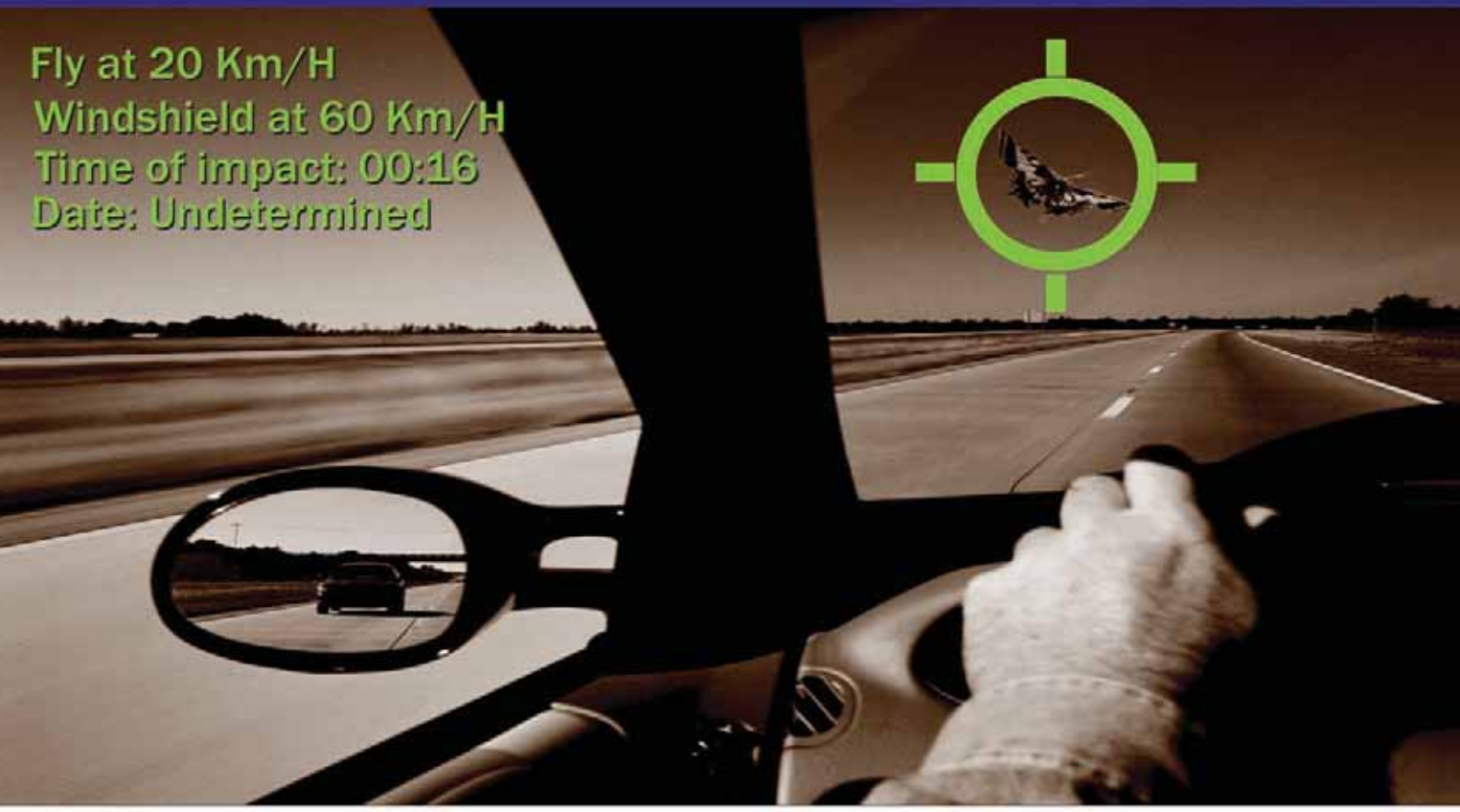
■ هل أنتم راضون عما حققته الشركة حتى الآن؟

– الحمد لله نتائجنا أفضل مما كنا نتوقع.

■ كلمة أخيرة؟

– أوجه رسالتي الى جميع رجال الأعمال والمستثمرين في العقار، في الإمارات عموماً ودبي خصوصاً، مفادها اننا جزء من هذا البلد والخير الذي ينعم به هو من فضل الله والقيّمين على شؤونه. لذا أتمنى ألا يؤثر هبوط أسعار العقارات وارتفاعها على تنفيذ المشاريع المعدة مسبقاً، وان يتخذ كل مستثمر احتياطاته اللازمة، فالإمارات بلد خير وأمن وأتمنى له ان يبقى كذلك. ■

Insuring One Client At A time



Wear your seatbelt !

There are two sides to a windshield

And we do not want it to be you on the other side.
60% of car accident casualties could be saved by wearing the seat belt.
We at Cumberland are committed to your safety on and off the road, simply because we care.



Traffic day ... Everyday

Cumberland
INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.

Cumberland Building - 3rd Floor - Dbayeh Highway
P.O.Box 90-554 Jdeidet El Metn - Lebanon
Tel: 961.4.403888 - Fax: 961.4.403666

Tripoli Office: Mandarine Bldg, Mina Strt.
Tel: 961.6.200018 / 200019

Kaslik Office: Fakhoury Center, 5th Floor,
Kaslik main road, Keserwan
TeleFax: 961.9.831979 / 830978

email: info@cumberland.com.lb
www.cumberland.com.lb



رولان معري (مدير عام شركة سوكوتيك SOCOTEC):

متمايزون بتنفيذنا مشروعات ضخمة ومعقدة لامتلاكنا كوادر متخصصة ومؤهلة

كشف مدير عام شركة سوكوتيك – لبنان SOCOTEC المهندس رولان معري عن تقديمها نوعاً جديداً من الخدمات المواكبة للمهندسين المعماريين خلال تنفيذ المشاريع والأبنية الخضراء، ورأى ان السوق اللبنانية تشهد مرحلة متقلبة صعوداً وهبوطاً في تطبيق مفهوم الوحدات السكنية الخضراء، مبرزاً دور «سوكوتيك» في مساعدة أصحاب المشاريع على تطبيق المواصفات البيئية المطلوبة، عازياً تنويع مهامها الى تطور قطاع العقار والمتغيرات فيه، عارضاً لبعض انجازاتها متوقفاً عند ميزتها تنفيذ مشروعات ضخمة ومعقدة لامتلاكها كوادر متخصصة ومؤهلة.

دعم المعماريين

■ ما الهدف من مشاركتكم في ARCH MARATHON EXHIBITION الذي نظمته نقابة المهندسين، وكيف تقومون هذا النوع من المعارض والمؤتمرات؟

– المشاركة في مثل هذه المنتديات مهم جداً خصوصاً بفعاليات المعرض الذي أقيمت النسخة الأولى منه العام الماضي في ميلانو وبات ذا طابع عالمي يشارك فيه اتحاد المهندسين العرب واتحاد المهندسين اللبنانيين، بالإضافة الى مشاركة العديد من المهندسين الأوروبيين والأجانب. وكشركة «سوكوتيك» تهدف مشاركتنا الى دعم المعماريين في مشاريعهم وجهودهم، وقد أطلقنا خلال فعاليات المعرض نوعاً جديداً من الخدمات المواكبة للمهندسين المعماريين خلال تنفيذ المشاريع والأبنية الخضراء، وذلك بدءاً بإعدادهم الدراسات، مروراً بوضع التصاميم، انتهاء بمرحلة التطوير، مع ما يتطلب ذلك من تعاون وتنسيق مستمرّين في ما بيننا على صعيد مراقبة المواد والمعدات المستخدمة وكيفية معالجة المياه والحد من الانبعاثات وغيرها من التدابير، وصولاً الى تطبيق مفهوم الأبنية الخضراء بالشكل الصحيح.

المساعدة على تطبيق المعايير البيئية

■ في رأيكم، ما هي الفوائد التي يجنيها المستثمرون النهائيون من اختيارهم للوحدات السكنية الخضراء؟

– من المعروف ان الأبنية الخضراء توفر العديد من المقومات الايجابية، من بينها توفير المال من خلال استخدام الطاقة الشمسية وأنظمة التبريد الصديقة للبيئة، بعدما تكون استخدمت مواد عازلة في عملية البناء من شأنها تخفيف الحاجة الى أجهزة التبريد والتدفئة وتقليص التلوث الصوتي.

■ هل بدأتم بتطبيق هذا المفهوم الجديد؟

– انطلق لبنان في تطبيق هذا المفهوم وكذلك بعض الدول العربية مثل المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات في دبي وإمارة أبوظبي.

وبالنسبة للسوق اللبنانية يشهد مفهوم الأبنية الخضراء مرحلة متقلبة صعوداً وهبوطاً، وفي هذا المضمار يقدم مصرف لبنان حوافز لأصحاب المشاريع الذين يلتزمون تطبيق المعايير والمواصفات للمشاريع الصديقة للبيئة. من جهتنا نسعى في شركة «سوكوتيك» الى مساعدة أصحاب المشاريع على تطبيق المواصفات البيئية المطلوبة، توازياً مع التصميم تجنباً للوصول الى المراحل النهائية واكتشاف ان التكاليف أصبحت تفوق الميزانية المحددة للمشروع.

كوادر متخصصة ومؤهلة

■ أين تكمن أهمية توسيع نطاق الخدمات التي تقدمونها؟

– عرفت شركة «سوكوتيك» في السابق كشركة متخصصة في التدقيق الفني وتحديد مواصفات الأبنية إلا ان تطور قطاع العقار والمتغيرات فرضت علينا تنويع المهام بهدف توفير أفضل الخدمات، وتشمل هذه الأخيرة تقديم الاستشارات الهندسية، والقيام بدراسات لخفض التكاليف المرصودة للمشروع من خلال إعادة تقييم الدراسات السابقة.

■ ما هي أهم إنجازات الشركة خلال العام ٢٠١٥؟

– من أهم إنجازاتنا هذا العام مشروع BEIRUT TERRACES ومشروع BYBLOS MALL وهو عبارة عن مجمع تجاري ضخم، وقد بدأت مؤخراً عمليات الحفر فيه، الى جانب تنفيذ مجمع تجاري في كل من صور والشويفات والأخير انطلقنا بالعمل فيه العام الماضي. بالإضافة الى عدد من المشاريع في الدول العربية.

■ هل تواجهون منافسة حادة في مجال عملكم؟

– المنافسة حادة جداً، لكنها لا تزال تنحصر في مستوى الأسعار، بحيث ان الكثير من الزبائن يبحثون عن التقنيات العالية والخبرة أكثر من اهتمامهم بالأسعار، وهذا ما يميزنا عن الشركات المثيلة في تنفيذ مشروعات معقدة وضخمة، يساعدنا في ذلك امتلاكنا الكوادر المتخصصة والمؤهلة وذوي الكفاءة والتألق في مجالاتهم. ■

life at the heart of the city

Green building
aiming for LEED gold certification

Exceptional comfort features



Apartments:	Ceiling height 3,1m	Areas: from 70m^2 to 185m^2
Lofts:	Ceiling height 5,75m	Areas: from 155m^2 to 200m^2
Penthouse:	Ceiling height 5,75m	Area: 260m^2
Roof top gym		
Starting Price: $4000/m2		

main
mar mikhael
by aspect developers

Sales: 01 5711440 - 76761313
www.aspectdevelopers.com

المهندس احمد عبد البديع الشرقاوي (مجموعة المهندس الاستشاري زكي محمد علي فارسي - السعودية):

السوق السعودية بحاجة الى مطورين ومنافسة أشرس في ما بينهم



الثقة كبيرة باقتصاد المملكة العربية السعودية وأمنها لذا لم تتأثر سوقها العقارية بالأحداث في البلدان المحيطة، هذا ما ينسحب على مجموعة المهندس الاستشاري زكي محمد علي فارسي التي تجاوزت مبيعاتها نسبة ٨٠ في المئة، وهي المجموعة المتخصصة في بناء الأبراج ذات الإطلالات والمواقع الحيوية.

مدير عام التطوير العقاري في المجموعة المهندس احمد عبد البديع الشرقاوي طالب بتشريعات تعزز أوضاع المالكين واتحادهم في الملكيات المشتركة، ورأى ان السوق السعودية بحاجة الى مطورين والى منافسة أشرس في ما بينهم تحفيزا للتطوير العقاري في البلاد، معتبراً التحدي الأكبر الحصول على التراخيص للانطلاق في تنفيذ أي مشروع، مشدداً على تمويل المجموعة الذاتي لمشاريعها.

تفعيل جمعيات المالكين

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروبا ومآسي وتقلبات في اسعار النفط والغاز، الى اي مدى تأثرت سوق العقار بذلك؟

– لم نشعر في مجموعة الفارسي بالذات بالتأثير القوي لهذه الاحداث على سوق العقار. أعمل شخصيا في القطاع منذ أكثر من ثلاثين عاما وآخر مشروع لدي بدأت به قبل عامين ونصف العام ودفعاته المالية تسدد في مواعيدها والمشترون ملتزمون معنا، وقد تجاوزت نسبة المبيعات ٨٠ في المئة والامور تسير بانتظام وعلى ما يرام، وبالاجمال ليس هناك تأثير مهم على السوق العقارية في السعودية نظرا للثقة الكبيرة باقتصادها وأمنها.

■ هل هناك تشريعات معينة تطالبون الجهات المعنية بإصدارها لتطوير السوق، خصوصا تلك المتعلقة ببيئة العمل؟

– بالتأكيد وهذه المطالبات تتعلق بتعزيز اوضاع جمعيات المالكين واتحادهم في الملكيات المشتركة، المطلوب تفعيل هذه الجمعيات ووضع قوانين خاصة بها وان ترعى نشاطها لوائح تنفيذية تطبق من قبل الجهات التنفيذية. صحيح ان القوانين موجودة لكنها تحتاج للوائح تنفيذية موسعة ومفصّلة أكثر.

حاجة السوق الى مطورين

■ هل تحتاج المنافسة في ما بينكم كمطورين عقاريين الى تنظيم وما مدى الضرر الذي تسببه هذه المنافسة للقطاع؟

– السوق بحاجة لمطورين عقاريين أكثر والى منافسة أشرس بكثير مما هي موجودة، فثمة مساحات شاسعة مترامية الاطراف وتحتاج لتطوير كما ان نسبة ملكية المواطنين للمساكن الخاصة في المملكة متدنية، لذا المطلوب مضاعفة التطوير العقاري وايجاد منافسة صحية.

■ ما هي اهم التحديات التي تواجهونها في القطاع العقاري؟

– أكبر التحديات التي تواجهنا هي في بداية المشروع والمتمثلة بالحصول على التراخيص اللازمة. من الجميل جدا وجود جهة واحدة نقدم لها المعاملة اللازمة للمشروع فتقوم بالاجراءات اللازمة وتنهي كل التفاصيل المطلوبة للمشروع. هذا ما نطلبه وتحديدا في ما خص المشاريع الضخمة كالمشاريع الريادية التي تقوم بها شركتنا.

التحدي الأكبر الحصول على التراخيص اللازمة للانطلاق في تنفيذ أي مشروع

بناء الأبراج

■ ما هي المشاريع التي تنفذها شركتكم وهلا شرحت لنا تفاصيلها؟

– المميز في مشاريعنا انها عبارة عن ابراج سكنية ذات اطلالات بحرية ومواقع حيوية. لقد كنا اول من شجع حركة بناء الابراج السكنية على الكورنيش الشمالي في منطقة ابهر الجنوبية. لدينا حاليا مشروع جديد هو مشروع «فارسي ٧» وهو كما يدل اسمه مشروعنا السابع ويتألف من برجين سكنيين ومن ١٣٠ وحدة سكنية ويضم الطابق وحدتين فقط ولكل وحدة ثلاث اطلالات مباشرة على المدينة والبحر، وفي اعلى كل برج بنتهاوس مميز.

■ هل تنفذ مشاريعكم بالجملة اي ما ان ينتهي مشروع حتى تبدأون بآخر؟

– لدينا مشاريع عدة وقبل انتهاء المشروع بحوالى سنة نبدأ التحضير للمشروع التالي.

تمويل ذاتي

■ هل الاجراءات مع المصارف سهلة في ما خص الحصول على القروض ام العكس؟

– لمشاريعنا تمويلها الذاتي ولا نتعامل بالقروض مع المصارف، لكن لو ان المصارف تتحرك لتمويل المستثمرين فإنها تمنح المطورين دفعا قويا.

■ الاتعطي المصارف قروضا للشارين في السعودية؟

– تعطي قروضا ضمن قيود محددة، فمثلا عندما يشتري المرء شقة بحوالى ثلاثة ملايين ريال يفرض عليه المصرف ان يدفع ٣٠ في المئة من قيمتها مع شروط اضافية صعبة، وهذا غير مجد بالنسبة للمستثمر النهائي.

والمطلوب ان يكون القرض طويل الامد اقله لعشرين سنة مثلا ووفق دفعات معقولة.

مع اشتداد المنافسة

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم لعام ٢٠١٥؟ وما هي تطلعاتكم لعام ٢٠١٦؟

– نطمح دائما الى الافضل، ومن الناحية المالية وضعنا جيد وتحصيلاتنا تتم بأوقاتها المحددة، نأمل ان يتشجع المزيد من المستثمرين على دخول القطاع العقاري، كما نأمل ان نرى المزيد من المشاريع الجديدة وان تشتد المنافسة ايضا باعتبارها ظاهرة صحية وتحفز المرء على التفوق وتقديم الافضل. ■



عماد فواز (رئيس ومدير عام «فواز هولدنغ»):

مشروعنا السكني FAWAZ BUILDING مستقطب للمستثمرين النهائيين الذين ينشدون العيش في بيئة فريدة من نوعها

رئيس ومدير عام «فواز هولدنغ» FAWAZ HOLDING عماد فواز اعتبر الحركة التجارية في قطاع العقار فرصة للمستثمرين للاستفادة من الأسعار المطروحة، وعرض لمشروع FAWAZ BUILDING السكني ومواصفاته والمستقطب للمستثمرين النهائيين الذين ينشدون العيش في بيئة فريدة من نوعها، مبرزاً تحدي صعوبة الحصول على التراخيص والمعاملات الضرورية للمباشرة بالبناء.

حركة تجارية محدودة

■ **كيف تقيّمون وضع قطاع العقار في لبنان؟**

– يشهد القطاع مرحلة جمود منذ العام ٢٠١٠ مترافقة مع حركة تجارية محدودة، لذا فإن أسعار العقارات تعد متدنية نسبياً مقارنة بالسابقة، وبالتالي فهي تشكل فرصة للمستثمرين للاستفادة من الأسعار المطروحة والتي تعتبر متقاربة مع الكلفة مع هوامش ربحية متدنية موضوعة لأنواع محددة من الشقق وفي مواقع مميزة.

■ **ما الذي يميّز مشاريعكم عن مثيلاتكم من الشركات؟**

– في ما يتعلق بمشروع FAWAZ BUILDING السكني فهو عبارة عن ثلاثة مبانٍ تضم عشرين شقة تتراوح مساحتها ما بين ١٨٠م٢ و٧٥٠م٢ بالإضافة الى عدد من المحال التجارية، والمشروع مشيّد وفق أعلى المواصفات وبمواد عالية الجودة، ويتميّز بموقع مميّز في الوسط التجاري مع توافر مساحات خضراء وحدائق. هذا ويستقطب المشروع مستثمرين نهائيين يبحثون عن العيش في بيئة فريدة من نوعها والتمتّع بمختلف وسائل الراحة.

مشروع غير منافس

■ **ما هي التحديات التي تواجهونها في عملكم؟**

– تعترضنا العديد من التحديات، منها صعوبة الحصول على تراخيص والمعاملات الضرورية، كما ان طرح مشروع بمميزات متعددة يشكل أكبر تحدٍ بالنسبة الينا.

■ **هل تعانون منافسة حادة؟**

– في الواقع نحن لسنا ضمن حلقة المنافسين بحيث ان مشروع "FAWAZ BUILDING" لا ينافس المشروعات الأخرى نظراً لمزاياه وخصائصه وفرادته.

■ **هل اعتمدتم في بناء المشروع مفهوم «الأبنية الخضراء»؟**

– سنزود المشروع بأنظمة صديقة للبيئة كالطاقة الشمسية وأنظمة تدفئة وتبريد متطورة، الى جانب العديد من مستلزمات ووسائل الراحة والرفاهية. ■



يوفر نمط حياة مختلفاً وقيمة مضافة للقاطنين في المشروع

سامر البساط (مدير عام مشروع ووترفرونت سيتي WATERFRONT CITY):

سنبدأ بتسليم الشقق منتصف ٢٠١٦ و٤٠٠ أخرى أوائل ٢٠١٧



في رصيد شركة «ماجد الفطيم العقارية» مشاريع عديدة ذات معايير عالمية في الإمارات وسلطنة عمان ومصر، وفي لبنان نفذت مشروعي «بيروت سيتي سنتر» و «ووترفرونت سيتي» أول مشروع من نوعه في منطقة ضبيه – المتن الشمالي بتصنيف من «فئة أ» والمؤلف من اثني عشر مبنى ذات بنى تحتية متطورة وعملية ومخططات للطوابق فعالة وقابلة للتعديل، بحيث يشكل نموذجاً مثالياً لرؤية مبتكرة في التطوير.

المدير العام لمشروع «ووترفرونت سيتي» سامر البساط أكد ضرورة العمل على تحسين اداء القطاع، وأشار الى معاناة الأخير من المنافسة، وعرّف المتطوّر الجيد بالثابت في تطوير مشاريعه وأسعارها المدروسة، ولفت الى ان ٨٥ في المئة من شاري وحدات المشروع لبنانيون، كاشفاً عن البدء بتسليم الشقق السكنية منتصف ٢٠١٦ و٤٠٠ شقة أخرى في أوائل ٢٠١٧، منوهاً بسعة اطلاع المستثمر على التفاصيل، مذكراً بتوفير «ووترفرونت سيتي» نمط حياة مختلفاً وقيمة مضافة للقاطنين فيه.

تحسين أداء القطاع

■ كيف تقيّمون وضع قطاع العقار في لبنان، وهل كان ٢٠١٥ عاماً صعباً على المطورين العقاريين؟

– نشهد حالياً فترة هدوء نسبي أو بعض التباطؤ في القطاع العقاري. وهو في رأيي ليس أمراً سيئاً إذ يوجد، حتى في مثل هذه الظروف، فرص لتحسين المشاريع وإصلاح السوق بما يصب في النهاية لمصلحة المستثمر النهائي. ونحن كمطورين نغتنم الفرصة في هذه المرحلة المؤقتة لتحسين الأداء في القطاع ككل وعلى مختلف الأصعدة، إن في كيفية احتساب المساحات وضمن أي معايير، أو وفق خطط العمل المبنية على أسس صلبة.

■ أليس هناك من تنافس بالأسعار، إذ يمكن ان يعمد بعض المطورين لاستغلال الظرف وطرح أسعار أدنى من تلك المتداولة في السوق؟

– هذه المشكلة هي جزء مما نعانيه في قطاع العقار. ان الطريقة العشوائية أو غير المدروسة في تفاصيل المشروع تدفع من لا يستطيع بيع مشروعه في ظل ركود السوق الى اللجوء للمنافسة وتكسير الأسعار، لكن على الشاري ان ينظر الى نوعية المنتج الذي يفكر بشرائه، وان يتبصر بخطة العمل الأساسية غير المتكاملة التي اضطرت المطوّر في هذه المرحلة لاتخاذ إجراءات استثنائية لكي يبيع منتجه. ان المطور الجيد هو الثابت في أسعاره وفي طريقة تطوير مشاريعه.

تسليم الشقق السكنية

■ الملاحظ وجود نوعين من الطلب على العقار فإما للإستثمار أو للسكن. فإلى أي نوع ينتمي مستثمرو مشروع «ووتر فرونت»؟

– ان نسبة ٨٥ في المئة من الشارين في «ووتر فرونت سيتي» هم من اللبنانيين من بينهم ٩٠ في المئة يعيشون في لبنان ويتوزعون بين مستثمرين وطالبي سكن. ليس لدينا إحصاء محدد لهؤلاء، إنما نحن نعمل على المدى الطويل ونحاول اقناع من اشترى للإستثمار ان يبادر للسكن في «ووتر فرونت سيتي».

■ ما هي مراحل العمل التي أُنجزت في المشروع؟

– سنبدأ بتسليم الشقق السكنية في منتصف ٢٠١٦ وسننتهي من تسليم ٤٠٠ شقة لأصحابها أوائل سنة ٢٠١٧. ومع تسليم هذه الشقق سينطلق العمل بالمحال والمطاعم، مع حرصنا التام وبحسب التصاميم الموضوعة، على توفير مساحات خضراء تضفي أجواء الراحة والاسترخاء، وكل ذلك مراعاة لمفاهيم بعض الدول المتقدمة مثل المانيا والإمارات العربية المتحدة في اعتمادها «مؤشر السعادة» المرتكز أساساً على البيئة الصحية وتمتع المرء بالصحة الجيدة وتوافر المرافق لممارسة مختلف أنواع الرياضة.

نمط حياة مختلف

■ هل أنتم راضون عما حققتموه في العام ٢٠١٥؟

– راضون دائماً والأمل لا يفارقنا ونحن مستمرون في عطائنا وكفاحنا، وإن كنا توقعنا حركة بطيئة لسوق العقار بسبب الظروف التي يعيشها لبنان والمنطقة، فلا يزال والحمد لله الطلب على وحدات المشروع كبيراً وقد بات المستثمر على اطلاع ويسأل عن تفاصيل المشروع، وهذه ظاهرة طبيعية إذ يحرص المرء على ماله أكثر في الظروف الصعبة والاستثنائية. يبقى ان مشروع «ووتر فرونت سيتي» سكني فريد، وهو بمثابة مجتمع مصغر ونمط حياة مختلف تتوفر فيه كل مستلزمات الحياة من شقق سكنية ومحال تجارية ومطاعم ونوادٍ رياضية ومكاتب وفنادق ومراكز تجارية. وهو ليس مشروعاً تقليدياً بحيث نحاول من خلاله ان نعطي قيمة مضافة بتوفير كل مستلزمات الحياة للقاطنين فيه، وبالتالي فإن التملك في المشروع استثمار ممتاز على المدى الطويل يحقق لصاحبه عوائد مجزية. ■



راشد القبيسي (مدير عام شركة الفرسان العقارية AL FORSAN - الإمارات):

قرية الفرسان تقدم نمط حياة فريداً وتجربة شاملة لساكنيها



يوفر مشروع شركة الفرسان العقارية AL FORSAN قرية الفرسان مجموعة من الفلل والشقق الفارهة المجاورة لمنتجع الفرسان الرياضي الدولي، لتشكل في ما بينها مجتمعاً صحياً متكاملاً الى جانب فندق فئة خمسة نجوم ومحال تجارية فارهة.

وبحسب مدير عام الشركة راشد القبيسي «تقدم القرية نمط حياة فريداً وتجربة شاملة لساكنيها عبر مجموعة واسعة من الخدمات والمرافق»، وعدّد الخدمات المتنوعة التي يفيد منها مالك الفيلا في القرية، وكذلك الرعايا الخليجيون باعتبار النادي في القرية يتسع للجميع، حاصراً اسباب نجاح أي مشروع بمقوماته وجاذبيته، كاشفاً عن تعاونه مع العديد من المصارف المرموقة لتوفير أقصى التسهيلات للمستثمرين النهائيين.

نمط حياة فريد

■ ما وضع القطاع العقاري في الإمارات؟

– ألاحظ اقبالاً واسعاً عليه. ويقصدنا الكثير من المهتمين بهذا الشأن يومياً ويطلعون على مشاريعنا المطروحة. وبالإجمال، الإقبال واسع على العقار في مدينة أبوظبي.

■ المعروف ان قرية الفرسان هي مشروعكم المتميز في أبوظبي، هلا عرضتم لنا مزاياه وخصائصه؟

– تشكل القرية مشروعنا التطويري الذي يجسد هويتنا والتزامنا بتحقيق تطلعاتنا وإيماننا بأهمية توفير نمط حياة متكامل، وتطوير مجتمعات توفر بيئة نشيطة وصحية متوازنة بما ينعكس ايجاباً على أفرادها. يُعتبر المشروع الأول من نوعه إذ يضم عدداً من المرافق الصحية والرياضية ويتألف من ٣٨٥ فيلا و٨ مبانٍ تضم ٤٤٠ وحدة سكنية مجاورة لمنتجع الفرسان الرياضي الدولي على مسار بطول ١,٧ كلم يربطها بالمنتجع لتشكل في ما بينها مجتمعاً صحياً متكاملاً، الى جانب فندق فئة خمسة نجوم ومحال تجارية تعرف باسم البلازا. وتقدم قرية الفرسان نمط حياة فريداً وتجربة شاملة لساكنيها من خلال مجموعة واسعة من الخدمات والمرافق. كما وتحوي أيضاً مجموعة من المطاعم، الى جانب متجر «سبينس» الذي يعتبر حالياً الأكبر في أبوظبي والثالث في الإمارات، ويلقى اقبالاً واسعاً من المتسوّقين. والمشروع يشكل مجتمعاً كاملاً متكاملاً ويتمتع بكل المزايا والخصائص التي تسهم بنجاحه.

خدمات شاملة

■ الملاحظ تركيزكم على الرياضة من خلال النادي الذي يشكل قلب المشروع، ما هي النشاطات التي باستطاعة المالك في المشروع ممارستها؟

– يحصل مالك الفيلا في المشروع تلقائياً على اشتراك عضوية لمدة سنة يخوّله الإفادة من حسومات في النادي الذي يتضمن مجموعة كبيرة من الأنشطة مثل ملاعب البولو والرغبي وكرة القدم والسلة والمضرب وميدان مغطى للرماية وملعب دولي للبينتبول وحوض سباحة. وبناء على الطلب الكبير يدرس حالياً إنشاء نادٍ رياضي أكبر حجماً وتجهيزه بحوض سباحة أولمبي وملاعب داخلية لممارسة مختلف أنواع الرياضات طوال أيام السنة.

■ هل باستطاعة غير المالكين أو المستأجرين في المشروع الإفادة من مرافق النادي؟

– النادي للضيوف والأعضاء وهو يتسع للجميع اذ يمتد على طول ٥٠ كلم. ويتمتع بالقدرة على خدمة المجتمع بالكامل وليس أعضاء الفرسان فحسب.

المشروع بمقوماته وجاذبيته

■ ما المطلوب أكثر التملك أو الاستئجار في وحدات المشروع؟

– ندرس اتجاه السوق فهو أحياناً يكون باتجاه الشراء وأحياناً أخرى باتجاه الإيجار. نتعامل مع الشارين أو المستأجرين وفق ما يتوافر معهم من سيولة وبالإجمال نقسم مشاريعنا بين ٤٠ في المئة للإيجار و٦٠ في المئة للتملك.

■ هل التوجه في سوق الإمارات للبيع أكثر من الإيجار؟

– من الصعب الإجابة لكن عموماً الطلب موجود على الإيجار والتملك. ونحن كمطورين ننجز المشروع بطريقة مغرية إن في السعر أو النوعية والشكل. ونجاح المشروع يعتمد دائماً على مقوماته وجاذبيته.

تسهيلات من المصارف

■ هل لديكم أي تعاملات مع المصارف على صعيد التسهيلات المالية؟

– بالتأكيد، نتعاون مع مصرفي «أبوظبي الوطني» و«أبوظبي الإسلامي» وقريباً مع «مصرف الهلال» و«مصرف أبوظبي التجاري». نحاول قدر المستطاع تسهيل عملية الشراء على المستثمر.

■ هل سيتم الإعلان عن افتتاح الفندق خلال ٢٠١٦؟

– أجل وسنعلن عن ذلك في أوانه. ■

المهندس عبدالله العبدولي

(جزيرة المرجان AL MARJAN ISLAND - رأس الخيمة):

مشروعنا أيقونة المشاريع العقارية والسياحية في الامارة



اكد العضو المنتدب في مشروع جزيرة المرجان AL MARJAN ISLAND المهندس **عبدالله العبدولي** ان القطاع العقاري في الامارات العربية المتحدة لا يزال على سلم اولويات المستثمرين، بدليل التطور الملحوظ في الطلب على العقارات خصوصا ذات المردود المنتظم كالفنادق والمنتجعات الشاطئية وغيرها من المشاريع ذات العوائد المنتظمة، حيث شهد قطاع الاراضي زيادة في الاسعار بمعدل ٥ الى ١٠ في المئة.

وأشاد **العبدولي** في حديث لـ«البيان الاقتصادية» بقوانين التملك الحر في الامارات التي تساهم في استقطاب مجموعة كبيرة من المستثمرين المحليين والاجانب في قطاع العقار.

واذ وصف جزيرة المرجان بأيقونة المشاريع السياحية في امارة رأس الخيمة والتي ستحتضن في المستقبل عددا من الفنادق الجديدة والفلل والشقق السكنية ومراكز اللياقة، توقع نمو الطلب من قبل المستثمرين المحليين والاجانب على المنتجعات السياحية في الامارة. واعرب عن ايمانه بأن الموقع الفريد لامارة رأس الخيمة واستقطابه استثمارات متميزة يلعبان دورا مميزا في تعزيز قطاعي التجزئة والترفيه الهامين وينمي قطاع السياحة على حد سواء.



سامي صيداوي (رئيس شركة النصر للمقاولات - الإمارات):

متخصصون في مشاريع البنية التحتية والمشاريع المدنية والالكتروميكانيكية



رئيس مجلس إدارة شركة النصر للمقاولات AL NASR **سامي صيداوي** لاحظ معاودة نمو سوق العقارات في الإمارات بفضل السياسة الحكيمة التي يتبعها صاحب السمو الشيخ **خليفة بن زايد آل نهيان**.

وعرّف بالشركة على أنها تأسست عام ١٩٧٣ في إمارة أبوظبي وكانت متخصصة بداية في المقاولات وتنفيذ مشاريع امدادات المياه والري المحدودة، وخلال الأربعين عاماً الماضية وسّعت نشاطاتها وأعمالها وضاعفت عدد الموظفين لتصبح رائدة في مجالات البنية التحتية والمشاريع المدنية والالكتروميكانيكية.

وتطرّق **صيداوي** الى المشاريع المنفذة من قبل الشركة فأشار الى مشروع «الريف داون تاون» والذي يضم ٢٥٠ فيلا و٢٠ بناية، وقد أنجزنا فيه جميع امدادات المياه والكهرباء والاتصالات والصرف الصحي والإنترنت والإنارة الخارجية والطرقات، إضافة الى مشاريع مع شركات «الدار» و«ميراث» و«مبادلة» علماً ان تركيزنا منصب على دولة الإمارات فقط، نظراً الى سهولة الإجراءات والمعاملات فيها والتي لا يمكن توافرها في أي بلد عربي آخر. ناهيك عن التنظيم وتطبيق متطلبات السلامة والدقة في العمل والتي تضاهي ما هو معمول به في دول العالم المتقدمة.

رأس الخيمة العقارية تكلف آرت مارين ادارة المرسى

وقّعت شركة رأس الخيمة العقارية RAK PROPERTIES عقدا لادارة المرسى مع شركة آرت مارين، تقوم بموجبه آرت مارين بتشغيل مرسى البحيرة الذي تم انشاؤه حديثا ويقع في قلب ممشى البحيرة في ميناء العرب.

وقال **محمد سلطان القاضي** العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة رأس الخيمة العقارية: «يعرف عن شركة آرت مارين خبرتها الواسعة التي تؤهلها تحويل المراسي الى وجهات اسلوب حياة تتيح تجارب لا تنسى. ويشتهر ممشى البحيرة بالفعل بجماله الطبيعي لذا فإن وجود مرسى مدار من قبل افضل شركات ادارة المراسي في المنطقة سيرسخ بقوة صورة ميناء العرب كأحد افضل مشاريع التطوير السكني في دولة الامارات العربية المتحدة».

وذكر **توبي هوز** مسؤول ادارة المراسي في شركة آرت مارين: «تلتزم شركة آرت مارين تشغيل مرسى ممشى البحيرة كجزء مكمل لاحدى عمليات التطوير العقاري الاكثر تميزا في الامارات الشمالية ولن نقوم فقط بإدارة مكان لرسو المراكب البحرية، بل بإدارة وجهة سفر حقيقية تمثل اضافة الى جاذبية المجمع السكني وميناء العرب ككل».



محمد سلطان القاضي

رئيس RAK PROPERTIES

شركة الوثبة الوطنية للتأمين

ALWATHBA NATIONAL INSURANCE CO

Our Mission is to ensure

Safety, Security and Satisfaction

to all our policyholders by

Offering insurance protection through our Products on

- Private & Commercial Motor Vehicles.
- Fire & All Risks for Commercial & Private Properties.
- Engineering Projects.
- General Third Party Liability.
- Contractor's Plant & Machinery.
- Workmen's Compensation.
- Marine Cargo & Hull.
- Onshore & Offshore Oil & Gas Construction & Operations.
- Personal Accident - Group & Individuals.
- Group Life & Health Plans.

Providing "Corporate Solutions" on

Risk Management through risk analysis, risk identification, risk reduction techniques coupled with an optimal insurance program best suited to the core trade of the small, medium and large commercial establishments in the UAE.

Please contact us for all enquires on our services at:

Head Office
P.O Box: 45154– Abu Dhabi– U.A.E
Tel: +971- 2-4185 300
Fax: +971-2-6776 628
e-mail: alwathba@awnic.com

Dubai Office
P.O Box: 6807 – Dubai – U.A.E
Tel: +971-4-2522 110
Fax: +971-4-2522 113
e-mail: dubai@awnic.com

Al Ain Office
P.O Box: 15883 – Al Ain - U.A.E
Tel: +971-3-7640 888
Fax:+971-3-7640 880
e-mail: alain@awnic.com

Sharjah Office
P.O Box: 4131 – Sharjah – U.A.E
Tel: +971-6-569 4490
Fax: +971-6-569 4491
E-mail: sharjah@awnic.com

FFA REAL ESTATE

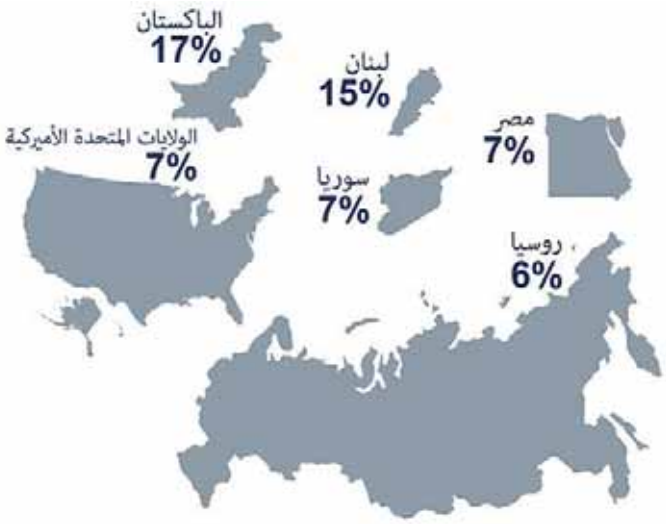
استثمر في العقار واحصل على جواز سفر

«العقارات لا تُفقد ولا تسرق، ولا يمكن أن تُنقل بعيداً. إذا تم شراؤها بذكاء، ودفع ثمنها بالكامل، وتمت إدارتها بالعناية المطلوبة، تكون حتماً الاستثمار الأكثر أماناً في العالم». على علاوة إضافية: جواز سفر أجنبي!هذه النظرة ما زالت قائمة حتى يومنا هذا لنملك العقارات!

وما الأفضل لتنويع محفظتك الإستثمارية، غير التوجه نحو الاستثمار في القطاع العقاري والحصول على جواز سفر أو إقامة في المقابل؟ فاليوم باتت برامج Global Citizenship (أو برامج الجنسية الاقتصادية) شائعة جداً. لكن، ما هي هذه البرامج بالضبط؟

كل المهتمين بهذه البرامج يقومون مبدئياً بالتملّك في الخارج، سواء أكان في مبنى سكني أو على شكل أسهم في مكاتب أو فنادق فخمة. علاوة على ذلك، يصبح هؤلاء الأشخاص مؤهلين للحصول على الجنسية في فترة تمتد ما بين أربعة أشهر وعدة سنوات. أضف أنهم يتمتعون بخيار التبرع لحكومة البلد الذي يبدون اهتمامهم به، فيكون الوضع مربحاً للجانبين بحيث يحصل أحد الطرفين على الجنسية مقابل إعطاء دفع لاقتصاد الطرف الآخر.

في دراسة حديثة حول برامج Global Citizenship، تبين أن ما يقارب ٦٠ في المئة من الأفراد المهتمين بهذه البرامج يأتون من دول شرق أوسطية، أما اللافت للنظر فكان أن الولايات المتحدة الأميركية احتلت المرتبة الخامسة بين البلدان التي يتقدم مواطنوها للحصول على جنسية ثانية.



يأتي الاتحاد الأوروبي في صدارة البلدان التي تريد الأكثرية الحصول على جنسية من أحد بلدانه، تليه منطقة البحر الكاريبي ولكن ليس بفارق كبير في النسب.

المنطقة	النسبة
الاتحاد الاوروبي	٥٦٪
منطقة البحر الكاريبي	٢٥٪
أميركا الشمالية	١٤٪
غيرها	٥٪

المرجع:

Private Wealth Online | Global Citizenship And The Ultra Wealthy – November, 2015

ابتداءً من العام ٢٠١٥، منحت أكثر من ٢٠ دولة جنسيتها عبر برامج الاستثمار، علماً أن لكل برنامج مميزات خاصة به. ولتقييم كل برنامج، ينبغي أخذ ٥ عوامل رئيسية بالاعتبار:

- التكلفة، السرعة، سهولة التنقل، نوعية الحياة، بساطة المعاملات.

ما يمكن أن يكون مناسباً لك قد لا يناسب جارك أو زميلك أو شقيقك. وتتراوح منافع هذه البرامج ما بين الاستقرار والأمن وصولاً إلى الكفاءة الضريبية، وسهولة السفر، ورفع مستوى المعيشة، والرعاية الصحية الأفضل، وزيادة الخيارات التعليمية للأولاد. كما لا يجب أن ننسى عاملاً أساسياً آخر، ألا وهو قيمة الإستثمار في العقار بحدّ ذاته.

أما إذا كنت تتساءل «أي برنامج أختار»؟ فيُعنى FFA Real Estate بإرشادك لاختيار البرنامج الأكثر ملاءمة لاحتياجاتك وأولوياتك وقدراتك المالية. ففي أغلب الأحيان، تكون لدى عملائنا متطلبات معيّنة، ونحن نحرص على العمل معهم عن قُرب لتلبية كلّ منها.

لمزيد من المعلومات، الرجاء الاتصال بنا على: 777 1960 961+

أو التواصل معنا على info@ffarealestate.com

GLOBAL CITIZENSHIP
THROUGH REAL ESTATE INVESTMENTS



Worldwide Mobility

Better Quality of Life

More Investment Opportunities

*If you are seeking permanent residency, citizenship or the freedom of visa free travel, we at **FFA Real Estate**, through our extensive knowledge in global citizenship programs and our trusted experts, will act as your consultant to help you choose the best program that suits your needs.*

BE A GLOBAL ENTREPRENEUR

Caribbean:

- Fast processing with 3 to 4 months.
- Visa- free travel to over 100 countries, including EU, Changan and UK.
- No physical residency is required.

Dominica

Antigua & Barbuda

St.Kitts & Nevis

Europe:

- Live, work and study in Europe.
- Travel freely in all of Europe.
- Only short visits are required.

Cyprus

Malta

Bulgaria

Hungary

Portugal

For more information, please contact us by calling **+961 1 960 777**
or visit our website **www.ffarealestate.com**

FFA Real Estate s.a.l.
Member of FFA Private Bank Group

الحائز على جائزة الشخصية الفندقية المثالية على مستوى العالم لعام ٢٠١٥

حسين حتاتة (نائب رئيس شركة الخزامى لقطاع الفنادق):

علامة الفيصلية المميزة يصبو اليها كل باحث عن الجودة والخدمة الافضل



تعتبر خطوة انتقال ادارة فنادق شركة الخزامى للادارة اليها والمملوكة لها نقلة نوعية في مستقبلها، اذ لقطاع الضيافة القدرة على تقديم مستوى عالمي يعود بالفخر والنفع للجميع، هذا ونجحت «الخزامى للادارة» في تطوير وتحديث اصولها واهمها العنصر البشري، حيث سعت باستمرار الى تطوير كوادرها التي ساهمت في تميزها وتوسع اعمالها في ادارة فنادق فئة الخمسة نجوم بالمدن الرئيسية في المملكة من بينها فندق الفيصلية.

نائب رئيس الشركة لقطاع الفنادق في الشركة حسين حتاتة، صاحب الخبرة الناجحة والمميزة في قطاع الضيافة والذي له رؤية لافتة في كيفية مواجهة تحديات القطاع، اعتبر ان للسعودية سوقها الفندقية الخاصة، واشاد بعلامة الفيصلية والخزامى المميزة والتي يصبو اليها كل باحث عن الجودة والخدمة الافضل، وسلط الضوء على السياحتين الدينية والاعمال في المملكة، كاشفا عن ان فنادق الفيصلية تشهد حاليا مرحلة تجديد تطاول كيانها، راجيا من مختلف القطاعات ذات الصلة في المملكة مساعدة الصناعة الفندقية على ابراز العاصمة الرياض في أبهى صورها.

رغم حصولنا على تقييم ٩٠٪ من احدى اهم الجهات العالمية لتقييم الجودة و٩٣٪ ارضاء الضيوف الا اننا لا نكتفي ونتطلع الى المزيد

■ في ظل ما تشهده المنطقة العربية من عدم استقرار ومآس وتقلبات في اسعار النفط والغاز، كيف تقومون قطاع السياحة وحركة اشغال الفنادق في السعودية؟

– للسعودية سوقها الخاص المختلف عن بلدان الشرق الاوسط، اذ ان الشريحة الاساسية التي تقصد فنادق السعودية بالذات هي من المواطنين السعوديين والخليجيين، كما ان المناسبات الاجتماعية لحفلات الزواج والاحتفالات الخارجية المختلفة مستمرة بصرف النظر عن الاحداث المحيطة في المنطقة. لقد بقيت فنادق الفيصلية والخزامى محافظة على نشاطها رغم تأثرها بعض الشيء في مجال استقطاب المتخصصين والخبرة العالية المستوى بفعل الظروف التي تعيشها المنطقة، انما لا تزال الفيصلية علامة تجارية عالمية يصبو اليها كل من يبحث عن الجودة والخدمة الافضل.



من اليمين: ALEXANDER BLAIR، حسين حتاته و CHERIAN CHACKO يستلمون الجوائز

تحدي استقطاب العمالة الاجنبية

■ هل نفهم منكم ان التحديات التي تواجهكم تنحصر باستقطاب العمالة، أليس هناك من تحديات اخرى؟

– التحدي الرئيسي الذي يواجهنا هو الوقت المستغرق في استقطاب الخبرات الخارجية الى القطاع، وذلك بسبب دقة الاختيار والبحث عن الأفضل وبعض الإجراءات في الإستقدام والوقت الذي يستغرقه حتى يصل للمملكه.

■ الا تلاحظون بعض التحسن في هذا المجال؟

– تبذل الهيئة العامة للسياحة والآثار مجهودا جبارا بهذا الخصوص ونأمل التغلب على باقي العوائق. هذا بالاضافة الى اننا نناشد الهيئة العامة للسياحة والآثار الى اصدار مواصفات فئة الخمسة نجوم الفاخرة حتى تكتمل الصورة بالاضافة الى المساعدة في الموافقة على متخصصين لـ «سبا» لانها اصبحت واقعا من مرافق الفندق اسوة بالمستوى العالمي وتجنباً للالتفاف حول اللوائح الحالية.

سياحة ناشطة

■ الفيصلية و الخزامى علامات فندقية مميزة في الرياض فهل من جهود معينة تبذل في مجال تفعيل حركتها الاستقطابية؟

– تعد ادارة فنادق الفيصلية والخزامى قدوة من ناحية الالتزام بالقوانين، ولديها ايمان بأن أمن البلاد يأتي في المقام الاول، وكل الاجراءات المتخذة هي لخدمة الصالح العام، مع الاخذ بالاعتبار ان الإجراءات تتبدل من وقت لآخر حسب ما تقتضيه الظروف وهذا بالطبع يوثر من ناحية الوقت ولكن كما قلت الامن والسلامة اولاً ولكننا نتطلع ونعمل للانتشار خارج المملكة ايضا.

■ هل الحروب الحاصلة حاليا في المنطقة لها تأثيرها على عدد الرعايا الذين يقصدون السعودية وفنادق الفيصلية بالذات؟

– ينقل الاعلام العالمي الاحداث بشكل مغاير اكثرمن الواقع إن في اليمن او في سوريا او في منطقة الشرق الاوسط ككل. ومن يطلع على اخبار وتقارير هذا الاعلام يتأثر سلبا به وبالتالي يتردد ولكن أرض الحرمين محفوظة بإذن الله.

■ هل غالبية الذين يقصدون فنادقكم هم من رجال الاعمال؟

– طبعا سياحة دينية ناشطة في مكة والمدينة، اما الرياض فمن يقصدها إنما

لسياحة الاعمال بأنواعها والمناسبات الاجتماعية.

تحقيق الافضل

■ **هل ما نشهده من زيادة في عدد المعارض والمؤتمرات في الرياض وجدة بداية انفتاح؟**

– الاقتصاد السعودي متين وحصين وحين تضع الدولة موازنتها تحرص على الشفافية والوضوح وتنفذ خططها ومشاريعها الموزعة على كل القطاعات من تعليم ومواصلات وصحة وتقنية وغيرها. وهذه القطاعات هي وراء عقد المؤتمرات والمعارض.

■ **ما آخر التطورات في مجموعة فنادق الفيصلية؟**

– تعلمنا اننا ننفذ قبل ان نتحدث وتشهد علامة الفيصلية للفنادق حاليا مرحلة تجدد فيها رأسمالها الاساسي الا وهو الموظف (صانعو الذكريات الخالدة)، فشركة الخزامى للادارة هي مالكة هذه الفنادق وتتولى ادارتها في الوقت نفسه وتسعى للمحافظة على تاريخها المضيء واستمرارها في تحقيق النتائج المميزة في المستقبل والتي اعتادت عليها طوال عشرين عاما. كما انها تصبو لتحقيق الافضل برؤية مستقبلية ودائما من دون تفريط بمستوى ادائها قياسا بأفضل المشغلين العالميين وتوقعات ضيوفها.

ورشة تجديد فندق الفيصلية

■ **ما الذي استجد خلال هذا العام؟**

– على المستوى المالي تحققت الميزانيات الموضوعة والمتوافق عليها، اما من ناحية ارضاء الضيوف فقد نلنا رضاهم بنسبة ٩٣ في المئة من مطالبهم واقتراحاتهم، ونتطلع الى المزيد وثمة جهات عالمية تقوم بتقييم فنادقنا وتزودنا بتقارير عنها وقد نلنا هذا العام تقييم ٩٠٪ مقارنة بالعام الماضي حيث كانت ٨٠٪بالرغم من ان قسما كبيرا من الفندق تحت التحديث. علما بأن هذا التقييم مقتصر على الفنادق الرائدة العالمية. وكذلك انتهينا من الاتفاق مع فريق العمل على مفهوم الثقافة لدى فريق العمل (D N A) كما بدأنا بورشة تجديد طالت كل ارجاء الفندق من غرف واجنحة ومطاعم وغيرها، لكي يكون على مستوى عالمي وتأسيس مركز للابداع D N A ومختبر لسلامة الطعام كأول مشروع في المملكة بالفنادق.

■ **هل لديكم رسالة معينة ولمن توجهونها؟**

– الصناعة الفندقية وجهة للوطن، لذا نأمل من القطاعات في الدولة ذات الصلة ان تساعد هذه الصناعة على ابراز العاصمة الرياض في ابهى صورة. واوجه شكري هنا لصاحب السمو الامير **بندر بن سعود بن خالد** رئيس مجلس الادارة ومجلس الادارة الموقر لدعمهم هذا القطاع وثقتهم به. وايضا للرئيس التنفيذي ورواد الفيصلية لدعمهم لها وصانعي الذكريات الخالدة الذين هم حجر الزواية واقوى اداة نعبر به الى العالمية.

■ **ما هي رسالتك في نهايه الحديث؟**

– نولي اهتماما كبيرا باستقطاب السعوديين والسعوديات والحرص على تنميتهم مهنيا وبالتالي ماديا راجيا الصبر والتحمل حتى يصلوا للمراد المشترك لان هذا وطنهم وهم اولى برعايته. ■

نهج شركة الخزامى ضيافة فاخرة وتطوير عقاري

حسين حتاتة افضل شخصية فندقية مثالية في العالم



تجمع صفوة الصفوة من صناع السفر والسياحة في منتجع مازاجان بيتش اند غولف في المغرب مؤخرا لتكريم الافراد والشركات على مساهمتهم المتميزة في الضيافة الدولية في النهائي الكبير المشهود من جوائز السفر العالمية وذلك في حفل توزيع الجوائز، حيث قدمت جوائز السفر العالمية جائزة «افضل شخصية فندقية مثالية في العالم» وتم تكريم نائب الرئيس قسم الضيافة في شركة الخزامى للادارة، **حسين حتاتة** الذي يعتبر واحدا من اكثر الشخصيات تأثيرا في هذه الصناعة.

تميز **حتاتة** بالحنكة في مجال الضيافة مع ما يقرب من اربعة عقود من الخبرة على مدى السنوات العشر الماضية وكان له دور اساسي في تطوير وتفعيل استراتيجية التوسع لصالح شركة الخزامى وعلى المستوى المحلي والدولي. وهو حامل درجة البكالوريوس في ادارة الفنادق بعد دراسته في لوزان بمدرسة الادارة الفندقية، وقد انجز **حتاتة** برامج ادارة في جامعة كورنيل، الولايات المتحدة، والاتحاد الاميركي للفنادق والموتيلات في برنامج ادارة العمليات الفندقية.

وعلّق **حتاتة** «انه لمن عظيم الشرف ان اتلقى هذه الجائزة التي منحت لي من قبل جوائز السفر العالمية الاكاديمية، ولطالما اعجبت بجوائز السفر العالمية كمؤسسة والاعتراف بقيمة الصناعة الفندقية والاعتماد على من يجلب لهذه الصناعة من تطوير. طوال مسيرتي تشرفت بالعمل ضمن فريق ممتاز ويشهد خطوات كبيرة والتطورات في صناعة الضيافة. بدعم قوي من مجلس ادارة الشركة المقررين، رئيس مجلس ادارة الشركة المقررين، رئيس مجلس الادارة والرئيس وتنويع منتجات الضيافة على العرض، ونحن نتطلع الى مواصلة توسيع حضورنا اقليميا ودوليا.

وقال رئيس جوائز السفر العالمية **غراهام كوك** «هذه الجائزة الخاصة تعترف بمساهمة **حتاتة** بفضل نهجه وبصيرته ونقله بسلاسة متكاملة ثلاثة من العقارات المملوكة للشركة الى ادارة المحافظ الاستثمارية بعد تفاوضه على الانتقال الناجح. وتحولت اسهاماته تميزا في مجال الضيافة وعروضها في المملكة العربية السعودية والمنطقة.

على الرغم من انه قد اكملت ٣٧ عاما مع المؤسسة نفسها، لا تزال تؤدي استراتيجيا مع رؤية واضحة في القيادة الاستراتيجية لقطاع الفنادق بالخزامى وللتوسع في المدن الرئيسية وفي جميع انحاء المملكة وخارجها.

والمعروف ان نهج ادارة شركة الخزامى هو الضيافة الفاخرة والتطوير العقاري وادارة الشركة الرائدة في المملكة العربية السعودية. وتمتلك وتدير حاليا فندق الفيصلية، اجنحة الفيصلية وفندق الخزامى في الرياض، اجنحة الفيصلية هو الفندق الذي يحتوي على اجنحة الاولى من نوعها فقط في قلب العاصمة ويضم ١٠٦ أجنحة فاخرة، ومنتجعاً صحياً حصريا للسيدات الفيصلية سبا ومطعم المطبخ المفتوح – لا كوتشينا، ونحن فخورون ان اجنحة الفيصلية فازت بجائزتين في جوائز السفر العالمي الحدث النهائي الكبير في المغرب.

كما تدير الخزامى فندق الشهداء وفندق جراند منازل العين في مكة المكرمة، فندق ومارينا البيلسان في مدينة الملك عبدالله الاقتصادية شمال جدة وريزيدنس البستان في الرياض، ومن المقرر ان الخزامى ستفتتح اول منتجع في المنطقة الشرقية في الربع الثاني من عام ٢٠١٦ وتم توقيع اتفاقية ادارة لتشغيل فندقين آخرين في الخبر.

جورج عون (مدير عام فنادق MARRIOTT في الكويت):

لدى الكويت البلد المستقر على كل الاصعدة مقومات تؤهله لاستقطاب السياح



العاملون في قطاع السياحة في الكويت يؤمنون بأنه تتوفر في هذا البلد المستقر على كل الاصعدة، مقومات تؤهله لاستقطاب العديد من السياح لا سيما من الدول المجاورة، فالكويت كما يقول السيد جورج عون مدير عام شبكة فنادق MARRIOTT في الكويت والعارف بكل المناطق والنقاط التي يرغب السياح بزيارتها «ان الكويت تعتبر وجهة عائلية بامتياز وهي تحتوي على العديد من مراكز التسوّق المصممة وفق معايير عالمية اضافة الى مرافق ترفيهية وأنشطة متنوعة، الى ذلك فالهيئة السياحية في الكويت تقوم بدور فعّال لدعم قطاع الضيافة عن طريق المشاركة في العديد من المعارض العالمية والعربية السنوية.

ويقول صاحب هذا الحديث الشيّق السيد جورج عون ان المصدر الاساسي للسياحة في الكويت هي الدول الخليجية وخصوصا السعودية.

وتشتهر الكويت بفنادقها العملاقة جي دبليو ماريوت وكورت يارد ماريوت وقد قام الفندقان مؤخرا بتجديد العديد من مرافقهما لتوفير اعلى مستوى من الخدمة للضيوف.

■ **كيف تقومون وضع القطاع السياحي في بلدكم؟**

– تتوفر في الكويت العديد من المقومات التي تؤهلها لإستقطاب عدد مهم من السياح وخصوصا من الدول المجاورة. حيث أن الكويت تعتبر وجهة عائلية بإمتياز وذلك نظرا لبنيتها التحتية المميزة والمرافق العديدة التي تقدمها والتي تشمل العديد من مراكز التسوق المصممة وفق معايير عالمية، إضافة إلى مرافق ترفيهية وأنشطة متنوعة للأطفال.

بلد مستقر على كل الاصعدة

■ **ماهي أبرز التحديات التي تواجهونها؟**

– تعتبر الكويت من الدول المستقرة على كل الأصعدة بما في ذلك الجانب الإقتصادي، حيث أنها كانت أقل الدول العربية والعالمية تضررا من أزمات الركود الإقتصادي التي شهدها العالم خلال الأعوام القليلة المنصرمة.

التحدي الوحيد الذي يشهده قطاع الضيافة حاليا أو الإقتصاد بشكل عام هو ناتج عن الإنخفاض الكبير في أسعار النفط والذي إنعكس سلبا على نسبة الإشغال بالفنادق، وذلك لأن العديد من الشركات قامت بتقليص مصروفاتها وخصوصا المتعلقة بالفنادق والسفر. بالإضافة إلى الزيادة الكبيرة في عدد الفنادق بالكويت في الأونة الأخيرة.

دور فعّال للهيئة السياحية

■ **ما الدور التي تؤديه الهيئة السياحية في بلدكم وهل توفر الدعم المطلوب؟**

– يمكن القول أن الهيئة السياحية بالكويت تقوم بدور جد فعال لدعم قطاع الضيافة وذلك عن طريق المشاركة في العديد من المعارض العالمية، كمعرض سوق السفر العربي والذي يقام سنويا في دبي. كما أنهم يقومون وبشكل مستمر بالترويج لعروض الفنادق وخصوصا خلال فترة الصيف وذلك لإستقطاب عدد أكبر من الزوار من دول مجلس التعاون الخليجي.

عروض مميزة باستمرار

■ **ماهي الإستراتيجية التي تتبعونها لجذب السياح؟**

– تعتبر الدول الخليجية المصدر الأساسي للسياحة في الكويت وخصوصا السعودية. تعتمد الإستراتيجية التي تتبعها فنادق ماريوت بالكويت لجذب أكبر عدد من السياح على توفير عروض مميزة بإستمرار تشمل خصومات على الغرف



حسب الفترة، بالإضافة إلى العديد من المميزات الأخرى كخدمات التوصيل إلى المطار، بوفيهات إفطار غنية، كما أن فندق جي دبليو ماريوت مدينة الكويت وفندق كورت يارد ماريوت مدينة الكويت يتميزان بموقعهما الإستراتيجي بالقرب من أفخم مراكز التسوق بالكويت «مجمع الصالحية» و«مجمع الراية».

وجهة عائلية بامتياز

■ **ماهو تأثير الحروب في اليمن والعراق وسوريا على السياحة العربية، وكيف تمكن مجابهة تحول الجزء الأكبر من السياح العرب نحو تركيا وقبرص واليونان وباقي الدول الغربية؟**

– في الواقع لم تتأثر الكويت سلبا بالوضع الحالي بل بالعكس شهد البلد نموا في نسبة السياح خلال السنوات الخمس الأخيرة، وخصوصا من السعودية، وذلك لأن الكويت تعتبر الوجهة العائلية الأولى بإمتياز بالمنطقة لما توفره من مرافق وخدمات لجميع أفراد العائلة.

أعلى مستوى من الخدمة

■ **هل من رسالة محددة تودون إيصالها؟**

– أطلق فندق ريزيدانس إن ماريوت مدينة الكويت مؤخرا عروضاً رائعة للإقامة الطويلة، حيث يمكن للضيوف الإستفادة من جميع مرافق الفندق، بالإضافة إلى إفطار مجاني وخدمة تنظيف يومية بأسعار جد مخفضة.

كما أن فندق جي دبليو ماريوت مدينة الكويت وكورت يارد ماريوت الكويت قاما بتجديد العديد من المرافق والتي تشمل بعض الغرف والمطاعم وذلك لتوفير أعلى مستوى من الخدمة للضيوف الكرام.■







فنادق ماريوت الكويت

الوجهة الأفضل للسياحة والعمل

تعتبر فنادق ماريوت الكويت إحدى أفضل الفنادق بالكويت وذلك نظرا لمواقعها الإستراتيجية في قلب المركز التجاري للمدينة وعلى بعد دقائق معدودة من المطار. كما تقدم فنادق ماريوت كذلك خصومات كبيرة على الغرف خلال عطلة نهاية الأسبوع، بالإضافة إلى مجموعة من المطاعم المتنوعة والأنشطة الترفيهية العديدة وذلك نظرا لقربهم من أفخم مراكز التسوق.

كما يمكن الإستفادة من:

- توصيل مجاني من وإلى المطار
- خدمة إنترنت واي فاي سريع مجاني
- بوفيه إفطار مجاني

للحجز أو الإستعلام الرجاء الإتصال على : ٩٩٩٩ ٦٦٣٢ (٩٦٥+)
أو البريد reservation.kuwait@marriotthotels.com

فندق جي دبليو ماريوت الكويت
شارع الشهداء – ص.ب.٢٦٣٠٢، صفاة ١٣١٢٤، الكويت – تلفون: ٥٥٥٠ ٢٢٤٥ (٩٦٥) – فاكس: ٨٣٩١ ٢٢٤٣ (٩٦٥)
Email: info.kuwait@marriotthotels.com | Website: www.jwmarriottkuwaithotel.com

فندق كورت يارد ماريوت الكويت
مدينة الكويت – شرق، شارع الشهداء – ص.ب.١٢١٦، صفاة ١٥٤٦٣، الكويت – تلفون: ٧٠٠٠ ٢٢٩٩ (٩٦٥) – فاكس: ٧٠٠١ ٢٢٩٩ (٩٦٥)
info.kuwait@courtyard.com | www.courtyardmarriottkuwaithotel.com

فندق ريزيدانس إن ماريوت الكويت
مدينة الكويت – شرق، شارع عبدالله صالح الملا – ص.ب.٩٥٢، دسمان ١٥٤٦٠، الكويت – تلفون: ٩٥٠٠ ٢٢٠٥ (٩٦٥) – فاكس: ٩٥٠١ ٢٢٠٥ (٩٦٥)
www.residenceinnkuwait.com

جي دبليو ماريوت الكويت

كورت يارد ماريوت الكويت

ريزيدانس إن ماريوت مدينة الكويت

٧٥ في المئة نسبة إشغال فندقي الروشة أرجان وجفينور من روتانا ROTANA



هلا مسعد: نعتمد استراتيجية بيع وتسويق توفر العرض المطلوب لمتطلبات النزلاء



فرانك روير: لبنان وجهة أساسية للأعمال لم تشهد انخفاضاً في كل المواسم

كشفت المديرة العامة لفندق الروشة أرجان من روتانا هلا مسعد عن نسبة إشغال بلغت ٧٥ في المئة لفنادق العلامة في لبنان وعن استراتيجية مباشرة للبيع والتسويق تمكن من توفير العرض المطلوب وفق المتطلبات المحددة من قبل النزلاء، ونوّهت بمبادرات وزارة السياحة «عيش لبنان» و«طريق الفينيقيين»، مبدية استعدادها دعم الوزارة في مختلف نشاطاتها ومبادراتها، مؤكدة على أهمية حضور المعارض السياحية الدولية والإقليمية مثل ATM في دبي وWTM في لندن وغيرهما.

من جهته سلّط مدير عام فندق جفينور روتانا فرانك روير الضوء على أهمية موقع الفندق في شارع الحمراء، وعدّد بعض العروض المثيرة للاهتمام التي أطلقها ولاقت استحساناً واسعاً من النزلاء والزوار، مثمناً الجهود السياسية الداخلية التي ساهمت في حماية قطاع الضيافة، معتبراً لبنان وجهة أساسية للأعمال لم تشهد انخفاضاً في كل المواسم، مبدياً تفاؤله بالمستقبل ذي المؤشرات الايجابية.

■ كيف تقيّمون وضع القطاع السياحي في بلدكم؟

– **هلا مسعد**: برغم الوضع العام المحيط الذي لم يكن مساعدا في البداية بدأنا نشهد تدفقاً إضافياً للسياح الى لبنان نتيجة الإستقرار السياسي في البلاد وكان لذلك تأثير إيجابي. يمكننا القول عموماً أن نسبة الإشغال لفنادقنا في لبنان لهذا العام هي بمعدل ٧٥ في المئة لفندق الروشة أرجان من روتانا. الربع الأول من العام كان جيداً جداً وأعطانا رؤية ايجابية لبقية السنة. وعلى الرغم من أن الحركة لم تكن كثيرة خلال الأشهر القليلة الماضية الا أن نسبة إشغالنا كانت جيدة مقارنة مع بقية الفنادق خلال الصيف وشهر رمضان وفترات الأعياد بمعدل أربع ليال إقامة في الفندق، مقارنة مع السنوات السابقة حيث كانت تصل الى أسبوع أو ما يقارب ذلك.

ووفر فندق الروشة أرجان المفهوم الذي وفره منذ ٥ سنوات من إنشائه، المقام على واحدة من أروع المواقع على جادة الروشة فتقول بأنه الفندق الوحيد الذي يتمتع بإطلالة مباشرة على شاطىء البحر الأبيض المتوسط وبالأخص على المعلم الأكثر جمالا في المنطقة، صخرة الروشة. تتمتع ٩٠ في المئة من غرف وأجنحة الفندق بإطلالة مميزة على البحر وصخرة الروشة كما توفر أيضا اقامة فاخرة شبيهة بالشقق. أرجان علامة تجارية فرعية من فنادق روتانا يلبي احتياجات المسافرين من رجال أعمال وعائلات على المدى الطويل منذ افتتاحه، فيوفر الخدمة للسياح بأدق التفاصيل مستفيدا من الموقع المتميز الذي يتمتع به ما جعله الخيار الأول للمسافرين من رجال الأعمال والشركات. وقد حصد فندق الروشة أرجان من روتانا لقب الفندق القيادي للأعمال في لبنان بحسب جوائز World Travel Award and World Luxury Hotel Award.

ان اللبنانيين الآتين من دول الخليج بالإضافة إلى أصدقائهم والمجتمع الخاص بهم أوجدوا أيضا نوعاً جديداً من العروض المخصصة لهذا النوع من السفر الحر الذي يدرج في خانة الإقامة في الفندق لفترة قصيرة في نهاية الأسبوع. يملأ هذا النوع من الحجوزات الفندق ابتداء من نهار الخميس حتى السبت وأحيانا يمتد الى نهار الأحد خصوصاً في فترة الصيف حيث يأتي الكثيرون الى لبنان لحضور حفل زفاف ومناسبات وحفلات موسيقية تحصل في المدينة.

نعمل عموماً في فندق الروشة أرجان من روتانا على استراتيجية مباشرة للبيع والتسويق تمكننا من توفير العرض المطلوب وفق المتطلبات المحددة وليس من خلال اطلاق أسعار استنادا الى تحولات السوق، الاتجاهات والمواسم هذه الاستراتيجية التي كنا نركز عليها سابقا ويتجلى ذلك عبر عروض الاسكيب التي نقوم بتحديثها لتتضمن اقامة طويلة، رومنسية، للأعمال أو للعائلة وعروضاً أخرى.

دعم من مكاتب المبيعات العالمية

■ ما أبرز التحديات التي تواجهونها؟

– **هلا مسعد**: «تمكن الفندق خلال العام ٢٠١٥ من الحفاظ على نسبة الإشغال الفندقي رغم الوضع المليء بالتحديات، وذلك من خلال تنويع نطاق عملنا والدخول الى أسواق جديدة.وقد كان التأثير بشكل أساسي على متوسط الإنفاق، سواء داخل الفندق أو عموماً في البلاد على مستوى الرحلات، ولذلك قمنا بالتركيز على رفع نسبة الإشغال لنستطيع سد الفجوة بين الطلب وبين ما نستطيع تقديمه كملكية فردية.

كما كثفنا نشاطنا وكنا فاعلين على صعيد رحلات المبيع الى أفضل الأسواق التي كانت على ارتفاع لندخل الأردن، مصر على سبيل المثال وبالتعاون مع فنادق شقيقة موجودة في أسواق مغذية كالعراق. فائدتنا بأن نكون جزءاً من سلسلة فنادق روتانا هي أيضا الدعم الذي يمكننا الحصول عليه من مكاتب المبيعات العالمية المتواجدة في أبو ظبي، دبي، الصين، ألمانيا، الهند، الكويت، روسيا، المملكة العربية السعودية و المملكة المتحدة كوننا نعمل معها على عروض مصممة خصيصا لتلبي احتياجات الأفراد والجماعات وعلاوة على ذلك للحصول على تحديد أكثر لنوع الزيارة سواء كانت للعمل أو الترفيه.

على الرغم من اعتبار لبنان جزءاً من المنطقة التي تمر بأزمة مستمرة، فإن الجهود السياسية الداخلية ساهمت في حمايتنا من الذي يدور حولنا

وأبقتنا خارج الفوضى. وساهم هذا الأمر بالتأثير ايجابيا على القطاع وخاصة من منظور تجاري حيث لا يزال لبنان يعتبر وجهة أساسية للأعمال لم تشهد تراجعاً في كل المواسم.

ابداع مبادرة وزارة السياحة

■ **ما الدور الذي تؤديه الهيئة السياحية في بلدكم وهل توفر لكم الدعم المطلوب؟**

– **هلا مسعد**: لطالما شكل لبنان مركزاً أساسياً للحياة في الشرق الأوسط ومعا استطعنا جميعا ونجحنا في الحفاظ وصقل هذه التجربة الترفيهية أفضل من غيرنا.

تعول وزارة السياحة في لبنان بصورة مستمرة على مشاريع أفكار وأيضا نشاطات جديدة تشرّع أسواقاً جديدة . استطاعت مبادرة واحدة بالتعاون مع الوزارة أن تنتشر بسرعة بسبب الإبداع الذي تتميز به وهي Live love Lebanon نجح في خلالها القطاعان العام والخاص في إبراز صورة ثقافية عن لبنان من خلال توفير أفضل الصور والنشاطات التي يمكن القيام بها. مبادرة أخرى لا تخلو من الروعة أيضا أطلقتها وزارة السياحة بالتعاون مع الأمم المتحدة مشروع السياحة الدولي الذي أطلق عليه تسمية «طريق الفينيقيين» الذي يربط ما يقارب ١٤ مليون لبناني في أكثر من ١٨ بلداً حول العالم بجذب هذه الأجيال لزيارة لبنان. وهناك أيضا العديد من المبادرات الريفية التي بدأت وأخرى لديها تأثير ثقافي عظيم على السياحة. إن الوصول الى المغتربين في الأرجنتين، الولايات المتحدة الأميركية، البرازيل وبلدان أخرى بعيدة تساعدنا كثيرا في الانفتاح على أسواق جديدة كالصين مثلا.

وعملنا كفندقين بشكل فردي أساسي وعلينا أولا دعم وزارة السياحة في كافة نشاطاتها ومبادراتها من خلال تطبيق جميع الوعود التي تقدمها في كافة حملاتها. هذا ويشكل تواجدنا في المعارض السياحية الدولية والاقليمية مثل ATM في دبي، WTM في لندن وغيرهما عاملا مهماً في إبقاء وجهتنا على خريطة السياحة بالإضافة الى معارض الأعمال التي تتواجد فيها روتانا سنويا مثل GIBTM في أبو ظبي. من ناحية أخرى علينا أن نبقى ناشطين عبر اجراء رحلات المبيعات وزيارة وكالات السفر المهمة في الأسواق الرئيسية للمساعدة في التسويق والترويج لوجهتنا».

الى ذلك، تمكنا خلال العام ٢٠١٥ من الحفاظ على نسبة الاشغال الفندقي رغم الوضع المليء بالتحديات وذلك من خلال تنويع نطاق عملنا والدخول الى أسواق جديدة. وقد كان التأثير بشكل أساسي على متوسط الإنفاق سواء داخل الفندق أو بشكل عام في البلاد على مستوى الرحلات ولذلك قمنا بالتركيز على رفع نسبة الاشغال لنستطيع سد الفجوة بين الطلب وبين ما نستطيع تقديمه كملكية فردية.

خيارات للنزلاء

■ **ما هي الإستراتيجية التي تتبعونها لجذب السياح؟**

– **فرانك روير**: تتميز فنادق روتانا بالابتكارات التي تدخلها دائما لتلبي متطلبات عملائها وعائلاتهم وهذا ما يساهم بشكل كبير في جذب السياح الذين يجدون كل ما يبتغونه من وسائل راحة وترفيه. وساهم موقع فندق جفينور روتانا في منطقة الحمرا، المكتظة وسط العاصمة بيروت والقريب من شوارع التسوق والمتاجر التي تقدم للسياح العديد من الخيارات والتي تتضمن فضلا عن المطاعم والحانات، العديد من المقاهي ونقاط لا متناهية للتجمع. تلتقي في هذا الشارع ذي الموقع الرائع جميع الفئات العمرية من مختلف الثقافات ونذكر أيضا أفضل المستشفيات الطبية التي هي على مسافة قريبة من الفندق كمستشفى الجامعة الأميركية ومركز كليمنصو الطبي، لطالما شكل فندق جفينور أيضا منزلا لأهالي طلاب جامعة بيروت الأميركية والمدرسة العليا للأعمال حيث نرى في ردهة الفندق دائما مزيجاً مشوقاً بين العائلات ورجال الأعمال. إضافة الى ذلك يتيح موقعنا المميز لنزلائنا امكانية الوصول بسهولة الى المصارف الأساسية، المكاتب والمعارض.

وللأطفال حصة خاصة، ومن منظور الترفيه وبعد أن شهدنا إقبالا من اللبنانيين المقيمين بالخارج على القيام برحلات عائلية أو عبر مجموعات للإستجمام خلال عام ٢٠١٥ قمنا بإدراج تجربة العائلة في فندق جفينور روتانا ولهذه الغاية طورنا تسهيلات الفندق للتكيف مع هذه المتطلبات. يعد الغداء الذي نقيمه نهار الأحد من أفضل اللقاءات في المدينة التي تجمع العائلة حول بوفيه مفتوح. وسنطلق قريبا المشروع الخاص بالأطفال والذي سيتضمن تجربة شاملة ومميزة لهم من لحظة تسجيل الوصول وحتى لحظة المغادرة. سيدلل الأطفال في فندق جفينور روتانا بهدايا مميزة ، مفاجآت لحظة الوصول ووسائل للراحة، إضافة الى هبات من الفندق ستبقينا في قلوبهم وتضمن عودتهم مع أهلهم في رحلتهم القادمة الى بيروت. سيواصل فندق جفينور روتانا خطة التجديد التي بدأها سابقا باللوبي في العام ٢٠١٦، قاعة الاستقبال، المطاعم وغرف الإجتماعات فأصبحت عصرية وحديثة أما بقية الغرف، الأجنحة والشقق فسيجري العمل عليها وسيكون لها تأثير كبير على التجربة العامة للنزلاء.

ولقد كنا أيضا مبتكرين وأطلقنا عرضا شاملا للأعراس مثيراً للإهتمام شهد على كمية كبيرة من الطلبات وقمنا أيضا بإدخال مبدأ التزويد الخارجي بالطعام الذي فاق التوقعات من حيث الحجوزات ما أعطى فندق جفينور سمعة إضافية من حيث جودة الطعام المقدم وطلبات البوفيه الموجودة. إن ثقة نزلائنا في الطعام والمشروبات التي نقدمها أتاحت لنا ادخال ليالٍ بأطر جديدة والتي بدورها ستكون جزءا من مخططاتنا لفترة قصيرة أو طويلة الأمد.

نحن كمؤسسة ملتزمون دائما بتأمين إقامات مع عروض مميزة لنزلائنا وبصورة مبتكرة سواء من خلال عروض روتانا ايسكيب أو من خلال العروض الرائعة المتوفرة على موقعنا www.rotanatimes.com يجد ضيوفنا الأوفياء المدرجون في برنامج Rotana Rewards في ما تقدمه فنادقنا إمتداداً للخدمات الشهيرة التي لطالما كانت روتانا تمدهم بها في المنطقة وفي لبنان.

لبنان وجهة اساسية للأعمال

■ **ما هو تأثير الحروب في اليمن والعراق وسوريا على السياحة العربية وكيف تمكن مجابهة تحول الجزء الأكبر من السياح العرب نحو تركيا وقبرص واليونان وباقي الدول الغربية؟**

– **فرانك روير**: برغم اعتبار لبنان جزءاً من المنطقة التي تمر بأزمة مستمرة فإن الجهود السياسية الداخلية ساهمت في حمايتنا من الذي يدور حولنا وأبقتنا خارج الفوضى. وساهم هذا الأمر بالتأثير إيجاباً على القطاع وخاصة من منظور تجاري حيث لا يزال لبنان يعتبر وجهة أساسية للأعمال لم تشهد إنخفاضا في كل المواسم. في فندق جفينور قمنا بتحويل بعض منافذنا خلال السنوات الماضية إلى طوابق مؤقتة للإجتماعات والمؤتمرات مزودة بأحدث التقنيات المرئية والمسموعة والعروض المذهلة الخاصة بالشركات، المعارض والمؤتمرات. إستطاع الفندق من خلال غرفه الـ ١٢ العديدة، قاعة البولروم والردهات أن يكون مطبوعا مرة أخرى بحضور مندوبي الشركات، شركات محلية ومسافرين من رجال الأعمال الذين توافقوا على رأي واحد باختياره الفندق المفضل للأعمال ومنحه هذه السنة جائزة جديدة من جوائز World Luxury Hotel Award.

لقد تعودنا على استرداد عافيتنا بسرعة ولبنان يشبه شعبه الى حد كبير. لدينا آمال كبيرة ونحن دائما متفائلون حين نتطلع الى المستقبل. ان دلالات الأشهر المقبلة هي أيضا ايجابية رغم أن اتجاهات المسافرين في الوقت الحالي هي لحجوزات قصيرة الأمد ، يقوم النزلاء بالحجز قبل أسبوع أو أيام قليلة واذا تطلعنا الى شهر كانون الأول نرى أن نسبة الحجوزات كبيرة وهي دليل جيد بسنة جيدة». ■

وائل معتوق (مدير عام فندق SHARQ VILLAGE & SPA - قطر):

فندق شرق فيلدج اند سبا يقدم لرواده تجربة ضيافة قطرية صرفة



تدير فندق شرق فيلدج اند سبا SHARQ VILLAGE & SPA العلامة الشهيرة المميزة ريتز كارلتون ويقع في رأس عبود الدوحة ويقدم لرواده تجربة ضيافة قطرية صرفة.

مدير عام الفندق **وائل معتوق** قال: «شكل عام ٢٠١٥ مفترق طرق بالنسبة الى السياحة في قطر، إذ انها في السابق كانت تقتصر على نمط الأعمال»، وأشار الى ان هيئة السياحة في قطر بدأت تركز أكثر فأكثر على تحويل الدولة وجهة سياحية فانطلقت بحملة إعلانية ضخمة عن موقعها السياحي البارز ووجهتها المثالية لقضاء الإجازات والعطلات الى جانب حضور الندوات والانشطة المتنوعة.

وذكّر **معتوق** باستضافة الفندق في صالاته المتنوعة المؤتمرات والندوات والنشاطات على اختلافها لموقعه الاستراتيجي القريب من المطار وسط المدينة، مؤكداً التركيز على رفع مستوى الخدمات واستقطاب رجال الأعمال طوال أيام الأسبوع والعائلات على المستويين المحلي والإقليمي خلال عطل نهاية الأسبوع، فضلاً عن أولئك الآتين على متن طائرات الخطوط الجوية القطرية، ولتحقيق ذلك سنحرص على المشاركة في معظم المؤتمرات والمعارض المهمة مثل سوق السفر العالمي وسوق السفر العربي وغيرهما.

ويعد فندق شرق فيلدج اند سبا منتجعاً منعزلاً مكوناً من ١٧٤ غرفة يمزج بين العمارة العربية الأصلية وأحدث وسائل الراحة والمرافق العصرية، كما يعد أقرب فندق فئة خمسة نجوم الى مطار حمد الدولي، ويضم حوض سباحة بمساحة ١٤٠٠ متر مربع ومركز سبا مجهزاً بأحدث التقنيات، الى جانب سبا سكس سينسيز الذي يمتد على مساحة ٦٥٠٠ متر مربع ويوفر قائمة شاملة من علاجات البشرة، الى جانب استضافة الفندق في صالاته المتنوعة المؤتمرات والندوات والنشاطات على تنوعها لموقعه الاستراتيجي في وسط المدينة.





LUXURY IS BIG BUSINESS FOR RITZ-CARLTON, RIYADH



With 1-in-2 hotel guests at the Ritz-Carlton, Riyadh visiting the Kingdom for business purposes from international markets, the luxury hotel is retraining its focus on this crucial segment with a bespoke set of services.

According to the hotel, half of its residents are regional and international business tourists from the GCC as well as the UK, US and Germany. Of the rest, 20 per cent tend to be business tourists from domestic markets such as Jeddah, Damam, Taif to name a few.

The dominance of business travelers as guests at the hotel reflects the overall make-up of visitors to the city, most of whom are affiliated to the Kingdom's massive projects. The influx of business consultants and international experts in the city has put the Ritz-Carlton, Riyadh in the perfect position to cater to a diverse yet equally discerning audience.

"We have sensed a massive shift in the needs and requirements of business tourists. Our guests are C-suite executives and consultants, who require, not just state-of-the-art technology at their fingertips but also quick, efficient and seamless service. Whilst they are at our hotel, they are essentially at work and we need to ensure that they have minimum disruption and a luxurious stay. Our offerings of a high-end business centre, lounge, spa and fitness centre as well as our role as consultants on the destination are key to making sure they have a productive stay," stated Mikel Ibrahim- Market Director of Sales & Marketing.

Recognised as the home of business in the city, the hotel transforms business trips into memorable experiences through personalized touches that ensure that every need is catered to even before they ask for it. For guests at the hotel, the experience begins with a warm welcome at the airport by a Ritz-Carlton gentleman member, followed by a limousine transfer to the hotel in a luxury Mercedes S350, BMW 5 or 7 Series, complete with the use of a Wi-Fi-connected iPad. The hotel's location, close to the busy Diplomatic Quarter and adjacent to the King Abdul Aziz Convention Centre, offers a sense of a grandiose retreat set amidst the commercial buzz of the city.

The elegantly-styled rooms and lavish suites fuse luxury with practicality, and come equipped with comfortable working desks, iPod docks, high-speed Internet access, flat-screen televisions and DVD players. Created especially with business guests in mind, The Ritz-Carlton Club rooms and Executive Club suites provide a raft of added-value extras including complimentary wireless Internet and exclusive 12-hour access to The Club Lounge which offers a 'hotel within a hotel' experience.

For the frequent business traveler, The Ritz-Carlton Rewards program is a must for guests, offering access to a variety of memorable experiences across the hotel portfolio with members earning points or airline miles for stays at participating locations worldwide, as well as similar benefits at the Marriott global family of participating hotels.

LET

US

STAY

WITH

YOU.®

Let us offer you Arabian hospitality at its finest.

Let us teach you about our rich Qatari heritage.

Let us wrap you in luxury and comfort.

Let us keep a place in your heart.



SHARQ

VILLAGE & SPA

A RITZ-CARLTON® HOTEL

©2016 The Ritz-Carlton Hotel Company

السيّاح من رجال الأعمال يشكّلون ٧٠٪ من مجموع ضيوفه

الترف والفخامة أولى أولويات فندق الريتز-كارلتون الرياض

يركز فندق الريتز-كارلتون، الرياض The Ritz Carlton Riyadh المترف على فئة رجال الأعمال الذين يقصدون المملكة العربية السعودية من أسواق دولية، فيقدم لهم سلسلة خدمات ممتازة. وبحسب الفندق، نصف المقيمين فيه سياح إقليميون ودوليون يأتون من دول مجلس التعاون والمملكة المتحدة والولايات المتحدة وألمانيا للعمل. ويشكّل ٢٠ في المئة من البقية سياحاً من رجال الأعمال أتوا من أسواق محلية نذكر منها جدة والدمام والطائف.

ويعكس تشكيل المسافرين من رجال الأعمال الجزء الأكبر من ضيوف الفندق تكوين زوّار المدينة. فمعظمهم عامل في مشاريع الإعمار والغاز والنفط الهائلة في المملكة. وقد وضع تدفق الاستشاريين التجاريين والخبراء الدوليين إلى المدينة فندق الريتز-كارلتون، الرياض في الموقع الأمثل لتلبية حاجات عملاء متنوّعين ورفيعي الذوق.

مدير التسويق والمبيعات في الفندق **مايكل ابراهيم** قال: «لمسنا تغيراً كبيراً في حاجات السياح من رجال الأعمال ومتطلباتهم. فضيوفنا مدراء واستشاريون رفيعو المستوى لا يحتاجون فحسب إلى وجود تكنولوجيا متطوّرة بمتناول أيديهم بل إلى خدمة سلسة وفعالة وسريعة. فهم يعملون مبدئياً أثناء تواجدهم في فندقنا وعلينا أن نحرص على تمتّعهم بإقامة مترفة وعدم إعاقة عملهم. لذا يُعتبر توفيرنا مركزاً تجارياً متطوراً وردهة ومنتجعاً ومركز لياقة بدنية إضافة إلى دورنا كاستشاريين حول الوجهة ضروريين لتجربة إقامة ضيوفنا».

وبما أنّ الفندق معروف بكونه مركز الأعمال في المدينة، فهو يحوّل رحلات العمل إلى تجارب لا تنتسى من خلال اللمسات الشخصية التي تحرص على تلبية حاجات الضيوف كافة حتى قبل أن يفصحوا عنها. فبالنسبة إليهم، تبدأ التجربة بترحيب موظف من فندق الريتز-كارلتون بهم ترحيباً حاراً في المطار يعقبه نقل مترف إلى الفندق بسيارة مرسيدس S350 أو BMW من الفئة ٥ أو ٧ حيث يمكنه استخدام آيباد موصول بالإنترنت اللاسلكي. كذلك، يوفّر موقع الفندق القريب من الحيّ الدبلوماسي والمحاذي لمركز مؤتمرات الملك عبد العزيز شعوراً بالعزلة الفخمة وسط صخب المدينة التجاري.



مايكل ابراهيم
The Ritz Carlton Riyadh

تجمع الغرف الأنيقة والأجنحة الفارهة بين الترف والعمليّة وهي مزوّدة بطاولات مريحة للعمل وقواعد آيبود وإنترنت عالي السرعة وأجهزة تلفزيون مسطحة الشاشة وأجهزة دي في دي. توفّر غرف نادي الريتز-كارلتون وأجنحة نادي رجال الأعمال التي خصصت لضيوف الفندق من رجال الأعمال عدداً من الكماليات التي تشمل إنترنت لاسلكياً مجانياً ونفاذاً حصرياً مدته ١٢ ساعة إلى ردهة نادي رجال الأعمال الذي يوفر تجربة فندقيّة داخل الفندق.

كذلك، يستطيع المسافرون من رجال الأعمال أن يستفيدوا من الخبراء المتواجدين في مركز الفندق التجاري الذي يقدّم خدمات كاملة بدءاً من تغليف الوثائق وصولاً إلى تصوير المستندات والطباعة.

ولعقد اجتماعات أكثر رسمية، تشمل مراكز الاجتماعات والمؤتمرات الكثيرة في الفندق مجموعة قاعات اجتماع مرنة الاستخدام إضافة إلى مسرحين شبيهين بقاعة المحاضرات يكمّلهما مطعم مخصّص لهما.

أما في ما يتعلق بمناسبات تناول الطعام، فهي دوماً مدعاة سرور في فندق الريتز-كارلتون، الرياض الذي يضمّ ستة مطاعم تقدّم أفضل ما في المطابخ العالمية. أكان فطوراً في مطعم الأرجوان قبل اجتماع صباحيّ أو عشاء عمل في المطعم الصيني الراقي هونغ أو المطعم الإيطالي أزورو، أو عشاء متأخراً في مطعم توركواز، ذا بيانو لاونج.

كذلك، يولى وقت الاسترخاء اهتماماً موازياً إذ يضمّ الفندق مرافق ترفيهية توفّر راحة يحتاج إليها الضيف في نهاية يوم العمل. كما يضمّ نادياً صحياً كامل الخدمات ومنتجعاً وحوض سباحة داخلياً مخصصاً للرجال فحسب.

بالنسبة إلى رجال الأعمال الدائمي السفر، يشكّل برنامج مكافآت الريتز-كارلتون ضرورة إذ يتيح خوض تجارب فريدة في الفندق ويمكّن الأعضاء الذين يكسبون نقاطاً أو أميالاً جوية من الإقامة في الفنادق المشاركة حول العالم. كما يتيح لهم التمتع بفوائد مشابهة في مجموعة فنادق ماريوت المشاركة حول العالم.

لمزيد من المعلومات عن فندق الريتز-كارلتون، الرياض، الرجاء الاتصال بالرقم ٠١-٨٠٢٨٠٢٠ أو زيارة الموقع التالي: www.ritzcarlton/riyadh.com.





دعونا
نرسم
البسمة
على
ذكرياتكم.

دعونا نُرحّب بكم بفخامة في قصرنا المُذهل.

دعونا نَتخطى كلّ توقعاتكم.

دعونا نُنفّذ طلباتكم بسلاسة في يوم عملكم.

دعونا نُعزز نجاحنا بنجاحكم.



اكتشفوا فن ممارسة الأعمال في الوجهة الرائدة للإجتماعات في المملكة، من الفخامة في التصميم والخدمات الفاخرة إلى باقة من التسهيلات مُصمّمة لتضمن لكم اجتماعات ناجحة. لمزيد من المعلومات، الرجاء الاتصال بفندق الريتز-كارلتون، الرياض، هاتف ٨٠٢ ٨٠٢٠ ١١ ٩٦٦ أو زيارة الموقع ritzcarlton.com/riyadh

THE RITZ-CARLTON®
RIYADH

© 2015 The Ritz-Carlton Hotel Company

جان كلود ابي خليل (مدير عام فندق غولدن توليب غاليريا GOLDEN TULIP GALLERIA HOTEL - لبنان):

استطاع فندق غولدن توليب غاليريا ان يكون الاول في منطقة الشرق الاوسط لجهة المتابعين لنشاطاته عبر الانترنت



يعدّ فندق غولدن توليب غاليريا ألاول في منطقة الشرق الأوسط لجهة المتابعين لنشاطاته عبر الإنترنت، ويتميّز بخدماته النوعية وعروضه التشجيعية للسياح وللمقيمين على الأراضي اللبنانية.

مدير عام الفندق الجنتلمن والمثقف جان كلود أبي خليل لاحظ انخفاض عدد السياح الشباب والعائلات عن لبنان باستثناء فترات الأعياد وعطلة الصيف، واعتبر ان لا حافز لقدوم السياح الى ربوعنا بوجود دول عربية وأوروبية متقدمة في هذا المجال، كاشفاً عن افتتاح فندقين للعلامة خلال ٢٠١٦ يضافان الى الفنادق الخمسة في لبنان، عارضاً لتجهيزات «غولدن توليب غاليريا» المعدة لاستضافة المؤتمرات والمنتديات وورش التدريب.

■ كيف تقيمون وضع القطاع السياحي في لبنان؟

– تأثر القطاع السياحي في لبنان بأوضاع المنطقة التي تعاني منذ سنوات تداعيات الحروب والاضطرابات الامنية والتي لا تزال تتفاعل وتتوسع يوما بعد آخر، بالاضافة الى الوضع المشحون طائفيا وأمنيا في الداخل والذي يساهم بشكل كبير في انخفاض عدد السياح القادمين الى لبنان، في وقت يقصده اللاجئون من الدول المتضررة او رجال الأعمال .نفتقد حاليا للسياح الشباب والعائلات الذين لا نراهم الا نادرا في لبنان وفي اوقات متفاوتة مثل عطلة رأس السنة والميلاد او لاسبوع او اسبوعين خلال الصيف.

مع الاشارة الى مجيء عدد من الاشخاص من اجل المعالجة والاستشفاء اي ما يعرف بالسياحة الطبية.

■ تحاول وزارة السياحة تحسين هذا الواقع بتنظيمها العديد من النشاطات، بمَ تعلقون على ذلك وهل من مطالب معينة ترفعونها اليها؟

– تقوم وزارة السياحة بنشاطات لا بأس بها، اذ انها تسلط الضوء على موضوع ما مثل افتتاحها لزينة الميلاد في بعض المناطق، الى جانب نشرها الاعلانات الترويجية عبر المحطات الاعلامية العالمية مثل CNN وغيرها، كما يقوم بعض الاشخاص بالترويج للسياحة عبر مواقع التواصل الاجتماعي، لكن بالنتيجة هذه الحوافز لوحدها غير كافية لدفع السائح القدوم الى لبنان، خصوصا بوجود عدد من الدول المتقدمة سياحيا مثل الامارات التي تستقطب حاليا عددا كبيرا جدا من السياح، كذلك مصر التي وبرغم الاحداث التي شهدتها لا تزال منطقة شرم الشيخ جاذبة للسياح، وهناك قبرص واليونان وبسبب ازمتهما الاقتصادية تقدمان اسعارا تشجيعية. كما ان تركيا سمحت بدخول اراضيها من دون تأشيرة لمعظم الجنسيات، لذا فالسائح يفضل هذه الاماكن بدل ان يعرض نفسه للخطر.

افتتاح فندقين خلال ٢٠١٦

■ هلا وضعتنا في صورة العروض التي يقدمها فندق غولدن توليب؟

– رغم كل التحديات نحن نؤمن بالبلد وهناك مستثمرون يرغبون بالاستثمار في القطاع. وبالفعل توسعت سلسلة فنادق غولدن توليب خلال السنوات الخمس الاخيرة واليوم تضم خمسة فنادق في لبنان على ان يصار الى فتح فندقين خلال العام ٢٠١٦، ما يمنح هذه الفنادق قاعدة واسعة في هذه النقطة الجغرافية اي لبنان فتزيد اسمه قوة وشهرة ويتعزز حضوره وحصته في السوق المحلية، ولإسم غولدن توليب اليوم وقعه في اسواق الخليج واوروبا وهو معروف من قبل الجميع.

استراتيجية عدم زيادة الأسعار

■ ما اهمية وجود مركز تجاري ضمن فندق الغولدن توليب غاليريا بالنسبة اليكم؟

– ان الفندق هو جزء من المجمع الذي يضم المركز التجاري، وخطة عملنا لعام ٢٠١٥ كانت اعادة احياء هذا المركز التجاري الذي يضم حاليا عددا من المحال التجارية ومصرفا وصيدلية وشركة طيران ونادياً رياضياً ودار حضانة متخصصا على مساحة تتجاوز ٨٠٠ متر مربع، الغاية منها تأمين الحضانة لاطفال المنطقة وجوارها. اما الفندق فهو مجهز بأكثر من ١٢ قاعة للاجتماعات والحفلات مما يرفده بمزيد من الزخم لجذب كل الشركات الساعية لعقد مؤتمرات او اجتماعات او احتفالات او ورش تدريب في المنطقة.

■ كم تبلغ نسبة الاشغال في الفندق مقارنة بالفنادق الاخرى؟

– غولدن توليب غاليريا فندق فئة ٥ نجوم ويقدم خدمات متميزة ضمن هذه الفئة، يضم ١٧٧ غرفة لذا يجب مقارنته بالفنادق التي تضم عدد الغرف نفسه تقريبا. من جهتها تسعى ادارة الفندق جهدها لتحقيق نسبة إشغال اكبر وفق استراتيجيتها القاضية بعدم زيادة الأسعار توخيا لمساهمة اكبر في قطاع الضيافة. والحمدلله حققنا مرتبة متقدمة في نسبة الحجوزات، خصوصا في فندق بيروت «غولدن توليب غاليريا».

أول في متابعة نشاطاته

■ حصدتم الكثير من الجوائز فماذا تقولون في هذا الموضوع؟

– عملنا طوال العام ٢٠١٥ على تحسين نوعية الخدمات لكي نميز انفسنا عن الفنادق الاخرى في بيروت، وقد شاركت شخصيا في دورة تدريب مهمة مع جامعة كورنيل في الولايات المتحدة الأميركية لمدة ١٢ يوما ونلت شهادة ترفع من مستوى ادارة الفندق وتعزز موقعه على الخريطة. لقد استطاع فندق غولدن توليب غاليريا ان يكون الاول في منطقة الشرق الاوسط لجهة المتابعين لنشاطاته عبر الانترنت، وقد فاز بأرقام عالية تخطت تلك التي حصلت عليها الفنادق الاخرى بنسبة ٥٠ في المئة. كما ركزنا على الحجوزات عبر الانترنت وحققنا نتائج عالية فيها.

■ هل لديكم عروض ترويجية خاصة بفترة الشتاء؟

– سنركز خلال العام ٢٠١٦ على شعارنا الجديد: OUR HOSPITALITY IS JUST DIFFERENT... AT GOLDEN TULIP GALLERIA, اضافة الى تمايزنا في تقديم خدماتنا النوعية، ومن خلال متابعة آراء السياح عبر الانترنت وجدنا ان الفندق يحوز على اعجابهم واختيارهم له لزياراتهم المقبلة لبيروت. كما سنسعى لتوسيع حصتنا السوقية من خلال عروضنا المقدمة من بينها SAVE MORE وSTAY MORE والمتضمنة اقامة لأربع ليال بسعر ثلاث مع حسم على الحجوزات قبل ٤٨ ساعة، بالاضافة الى العروض الخاصة بعطلة نهاية الاسبوع للمقيمين في لبنان بأسعار مخفضة مع كل التسهيلات المقدمة. ■



فريق عمل GOLDEN TULIP GALLERIA HOTEL

It's not another flower...

IT'S A GOLDEN TULIP!











"At Golden Tulip Galleria,

Our Hospitality is Just Different..."

Jnah District, Adnan Al Hakim Street, Beirut-Lebanon
Tel: +961 (1) 830100 | info@goldentulipgalleria.com | www.goldentulipgalleria.com

SOCIALIZE WITH US:

Golden Tulip's Connections

FLAVOURS

Faqueer Salahuddin Ahmad (General Manager - Ezdan Palace Hotel):

We provide the most affordable living with all the amenities and more



Faqueer Salahuddin Ahmad, General Manager of Ezdan's upcoming luxury-tier hotel, known as the Ezdan Palace Hotel located in Doha, in an interview with Al Bayan Magazine, he evaluated the tourism sector in Qatar during 2015 stating that over the past five years, the tourism in Doha has seen a double digit growth for consecutive years. "I feel cautiously optimistic that we will continue the same trend". He said that they are gearing up by opening two more hotels in 2016 and this will add V95 rooms to the market. "One of our hotels is the first five-star luxury-tier hotel introduced by Ezdan, known as the Ezdan Palace Hotel. There are 195 rooms richly decorated with traditional Arabian taste boasting the finest materials from around the globe and modern technology". He added that the other 4 star hotel is the Curve located in West Bay allowing its' occupants in most of the floors to have the best view of the Corniche. "It is family oriented, while supporting all business needs in the rooms and public areas".

On the other hand, Ahmad gave us a glimpse of the strategy they are executing in order to gain market share in different categories of clientele. He declared that they provide the most affordable living with all the amenities and more and that they will open a five star hotel "Ezdan Palace Hotel" within few months.

Furthermore, Ahmad said that Qatar Tourism Authority is genuinely supportive and also involved with the hoteliers to improve the image of Qatar globally. "I have worked with large international companies for several decades, but haven't witnessed a country's tourism authority being involved so closely and being a partner as much as the Qatar Tourism Authority is".





محمد يوسف البنفلاح (الرئيس التنفيذي لشركة مطار البحرين):

أعمال مبنى المسافرين ستنطلق بعد تعيين ستة مقاولين

تهدف شركة مطار البحرين BAHRAIN AIRPORT COMPANY الى تحقيق رؤيتها الرامية الى تعزيز مكانة مطار البحرين الدولي كمركز مهم للطيران بالنسبة لشركات الطيران والمسافرين على السواء وربط مملكة البحرين بقية أنحاء العالم.

الرئيس التنفيذي للشركة محمد يوسف البنفلاح سلط الضوء على المشروع الجديد المقرّر تنفيذه في المطار وهو مبنى مسافرين حديث يستوعب ١٤ مليون مسافر سنوياً، وأوضح ان الأعمال بهذا المبنى ستنطلق بعد تعيين ستة مقاولين، معتبراً ان المشروع سيغير في طبيعة الخدمات المقدمة للمسافرين وشركات الطيران.



■ ما الدور الذي تقوم به شركة مطار البحرين لتطوير المطار؟

– تأسست الشركة عام ٢٠٠٨ بدافع إدارة مطار البحرين الدولي، وفي إطار دورها التشغيلي تهتم الشركة بتحديث البنية التحتية للمطار، وحالياً فإن مشروع تطوير مطار البحرين الدولي يتكون من مجموعة عناصر ويشكل العنصر الأساسي فيه بناء مبنى جديد للمسافرين يستوعب ١٤ مليون مسافر سنوياً. وقد أنجزت مرحلة التصاميم وتأهيل المقاولين. وحالياً نحن في طور تعيين المقاولين الرئيسيين، وبحسب ما أعلن سعادة وزير المواصلات والاتصالات بمملكة البحرين فإنه من المتوقع ان يتم تعيين ستة مقاولين في شهر كانون الثاني (يناير) المقبل خلال معرض البحرين الدولي للطيران. وبعدها ستنطلق الأعمال، في حين يعمل حالياً ثلاثة مقاولين لتجهيز موقع المشروع قبل دخول المقاول الرئيسي وبدء عمليات بناء مبنى المسافرين.

تنسيق وتخطيط

■ في رأيكم ما هي التداعيات الايجابية للمشروع على مملكة البحرين؟

– سيساهم المشروع في رفع مستوى الخدمات المقدمة لجميع عملاء المطار من مسافرين وشركات طيران ومستأجرين حيث يقدم مبنى المسافرين الجديد أحدث التقنيات المستخدمة في المطارات العالمية مما سيسهل من عناء الرحلة للمسافرين وسيوفر دافعا أكبر لشركات الطيران لتقديم خدماتها بطرق مبتكرة إضافة لإعطاء المسافرين خيارات واسعة للتسوق والإستجمام .

وسيكون المشروع أيضاً عبارة عن تحسين شامل للبوابة الجوية لمملكة البحرين حيث سيشعر الزوار فور وصولهم بالضيافة البحرينية والترحيب وسيكون مبنى المطار الجديد نقطة مثالية لبدء أو إنتهاء الرحلة خصوصاً مع التصميم العام للمبنى والذي سيساهم في جعل الإجراءات والمرور بالنقاط المختلفة بالمبنى سريعة وغير متعبة. ■

هيوز
HUES

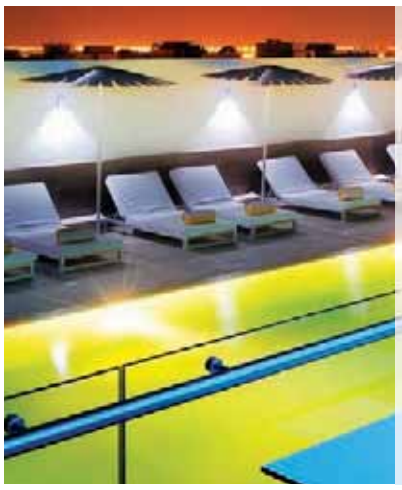
فندق بوتيك
BOUTIQUE HOTEL
★★★★











NOT YOUR
ORDINARY
STAY





هيوز
HUES

فندق بوتيك
BOUTIQUE HOTEL
★★★★

Corniche, Deira
Dubai, United Arab Emirates
P.O. Box 5245
T. +(971) 4 236 5566
F. +(971) 4 236 5666
www.huesboutiquehotel.com
info@huesboutiquehotel.com



Haitham Mattar

(CEO of Ras Al Khaimah Tourism Development Authority):

Understanding today's ever-evolving travellers is crucial to the success of tourism



In an exclusive interview with Al Bayan Magazine, Haitham Mattar, CEO of Ras Al Khaimah Tourism Development Authority discussed the challenges and importantly, the unrivalled opportunities currently being presented by spiking visitor numbers to Ras Al Khaimah, which now boasts the UAE's fastest growing tourism industry.

During his interview, Mattar reveals plans for Ras Al Khaimah's continued growth into 2016 and beyond, whilst discussing the increasing presence and demand for global hospitality brands in the Emirate. Now regarded as a top investment destination for tourism industry players, Mattar unveils some of the statistics behind the growing in-flow of investments and the need for increased hotel supply to accommodate the emirate's unprecedented tourism growth.

*** What steps are you taking to promote investment into the UAE to maintain its position as a compelling tourism destination?**

- We are undertaking a series of strategic measures to boost investment into Ras Al Khaimah – one of which sees joint ventures between the government of Ras Al Khaimah and international investors interested in the development of hotels, tourism attractions and infrastructure.

With investors increasingly attracted by robust growth prospects, in recent years, we have recorded close to 7% percent year-on-year growth in Ras Al Khaimah's visitor number . That is double the forcasted world average by the UNWTO of 4 percent, with third quarter's record 14 percent spike surpassing the world average more than three times. Now we have our view set on developing the 15,000 rooms, by 2025 required to accommodate this continued growth; as we pave to road to reaching our target of one million visitors by the end of 2018 and close to three million visitors by 2025.

*** As a tourism destination, what challenges is Ras Al Khaimah facing?**

- As tourist numbers to Ras Al Khaimah remain on a strong upward trajectory, we are taking steps to bridge supply with demand. While this is an exciting challenge, we view it as an unrivalled opportunity to firmly position Ras Al Khaimah as a top choice for international travellers.

*** How much is the aviation industry supporting tourism industry growth in Ras Al Khaimah?**

- Aviation plays an integral role in tourism today. We have seen the evolution of world-class airlines and new technologies bring the world closer together every day. At Ras Al Khaimah Tourism Development Authority, we work hand-in-hand on joint marketing opportunities with leading airlines including Emirates, Air Arabia, Qatar Airways and Fly Dubai to promote the destination and to create packages, which have global appeal to international travellers.

On 1 February 2015, we will see the launch of a Qatar Airways flight, which will land directly into Ras Al Khaimah International Airport. This is exciting news, as we look forward to connecting Ras Al Khaimah with some of the world's key cities in Europe, Russia and the CIS countries, through Qatar Airways.

*** What are your future plans?**

- Ras Al Khaimah holds great promise for 2016 in its role as a destination of choice for visitors both for business and leisure. We will continue to work with both the private and public sectors to bolster the emirate's proposition, placing emphasis on its broad offering for every type of visitor.

A key objective for us is to diversify our source markets through international in-market promotional efforts and increased cooperation with key travel partners. To facilitate growing global interest in Ras Al Khaimah, we are also launching a new flight route from Doha on Qatar Airways, and have recently launched charter flights from Poland and Germany, to Ras Al Khaimah, allowing for more connectivity and entry to the Emirate. We plan to further expand our routes and partnerships in the coming years.

We are also focused on expanding the presence of international hotel brands in our portfolio, with global hospitality providers, including Marriott and Anantara, joining their competitors by widening their development blueprint to include Ras Al Khaimah.

In recent months, we have hosted many major events and are expanding the range and type of activities in the emirate. We have big plans for 2016 such as hosting the European Golf Challenge Tour and Young Arab Leaders debate. Ras Al Khaimah will also be revealing the extension developments on Jebel Jais mountain and introducing the soon to be operational outdoor cinema.

Importantly, into 2016 and beyond, we will be focused on remaining innovative and relevant to consumers. Understanding today's ever-evolving travellers is at the core of our strategy to achieve the goals set out by our Vision 2018 and to this end, an updated and expanded marketing plan is crucial.

In 2016, Ras Al Khaimah will undergo a full scale rebranding to reposition the destination on the world tourism stage.

فرصة فريدة من فندق الفيصلية لزواره لتجربة أشهر المأكولات العالمية

قدم فندق الفيصلية أحد أرقى الفنادق السعودية والحائز على جائزة أفضل فندق فئة ٥ نجوم، فرصة فريدة لزوار وسكان العاصمة الرياض، حيث خاضوا تجربة ممتعة لاكتشاف أشهر المأكولات العالمية الفاخرة والاستمتاع بأشهى وألذ الأطباق المتميزة التي تم تحضيرها على يد أشهر الطهاة العالميين وهو الشيف الإيطالي **جيانلوكا فوستو** GIANLUKA FUSTO الذي حضر خصيصاً لهذا الحدث.

وتأتي هذه التجربة في سياق سلسلة فعاليات (قمة الغلوب) وضمن نسختها الأخيرة لعام ٢٠١٥، وذلك خلال الفترة من ٦ الى ١٢ كانون الأول (ديسمبر) الماضي.

وأعرب المدير العام للفندق **الكسندر بلير** عن سروره في قمة الغلوب بتقديم الفندق للضيوف الأعزاء في كل مرة خيارات جديدة وواسعة من المأكولات العالمية الرائعة، وقائمة غنية ومختارة بعناية فائقة من ألذ وأشهى الاطباق العالمية الشهيرة.

ولفت الى «اننا نحرص دائماً في الفندق على ان نطهو كل نوع من أنواع الأطعمة بإبداع خاص لضيوفنا الكرام تجربة ممتعة للطعم الحقيقي واللذة الخاصة لكل طبق، وكل ذلك بلمسة راقية وابداعات مبتكرة للشيف **فوستو** الذي يشاركنا هذا الحدث الكبير». وقد استمتع زوار «قمة الغلوب» باكتشاف أسرار أفضل أنواع الحلويات وأشهى الأطباق اللذيذة التي تبرهن القدرة الفائقة للشيف **فوستو** في فن المزج بين النكهات المختلفة، وذلك في مطعم الغلوب الذي يقع في قمة برج الفيصلية، وأيضاً بالمناظر الخلابة والاطلاع على مختلف معالم العاصمة.

يذكر ان مطعم الغلوب حائز على جائزة أفضل مطعم للمأكولات الفاخرة في فندق لعام ٢٠١٥ الذي يعد عنواناً للأناقة والرقي والجمال، بإطلالة ساحرة، وتجهيزات عصرية فاخرة، وتصاميم جذابة وراقية تشكل لوحة فنية رائعة تتناغم فيها الألوان الزاهية والتحف الأنيقة لإضفاء مزيد من أجواء المتعة والبهاء على روعة المكان، مما يسمح للزوار بتسجيل أسعد اللحظات وأحلى الذكريات التي لا تنسى.



MORE THAN A PLACE TO SLEEP







Bay La Sun Hotel & Marina raises the standard of hospitality in the Kingdom with its distinctive offering of 189 deluxe rooms and 6 suites, all tastefully decorated with a touch of classical arabesque features.

Bay La Sun Hotel & Marina offers Juman ballroom with a 900-guest capacity, a 65-seat auditorium and theatre, an Executive Board Room, as well as 6 other large meeting rooms with varying capacities

BAY LA SUN
HOTEL & MARINA
MANAGED BY AL KHOZAMA

FOR MORE INFO :

7183 Juman Street Bay La Sun District
King Abdullah Economic City 23964 2633
Kingdom of Saudi Arabia
T : 012-510 6400 **F** : 012- 510 6444
M : 966-555 731 460
reservations@baylasunhotel.com
www.baylasunhotel.com

محمد جمال عبد الناصر مصطفى

(مدير عام مجموعة لبيك للسياحة والسفر والنقل والمواصلات والحج والعمرة - قطر):

خطوطنا مباشرة الى وجهات اوروبية ونعدّ الاقوى في تنظيم رحلات الحج والعمرة



«التنويع السياحي» هو شعار مشاريعها المستقبلية فيما جديدها على صعيد القطاع السياحي في قطر تفعيل الهيئة المختصة مختلف الانشطة والفعاليات التي تدفع بالسائح الى تمديد فترة اقامته في الربوع القطرية. يؤكد مدير عام مجموعة لبيك المتخصصة في خدمات الحج والعمرة والسياحة LABBAIK GROUP محمد جمال عبد الناصر مصطفى ان الهدف من انشائها هو ان تصبح احدى اكبر الشركات في هذا المجال مع توفير الدعم اللوجستي والفني.

وتقود الشركة نخبة متميزة من ذوي الخبرة والكفاءة تسعى الى احداث نقلة نوعية فريدة في مجال خدمات الحج والعمرة والسياحة من خلال طرق مبتكرة وآليات جديدة تساهم في تسهيل الخدمات وتيسيرها.

ويوضح مصطفى ان «لبيك» هي الشركة الوحيدة التي تتولى رحلات سفر المواطن القطري الى وجهات عديدة، وهي الشركة الاقوى المنظمة لرحلات الحج والعمرة، واعدا بتوسيع شبكة مواصلاتها مستقبلا ،مذكرا بالسعي لتحقيق المعادلة الصعبة «ارقى الخدمات بأفضل الاسعار» اضافة الى تنفيذ مشاريع وبرامج متميزة تطرح لاول مرة في قطر.

اطلاع على الاسواق

■ ما هي القيمة المضافة التي توفرها مشاركتكم الدائمة في معارض مثل معرض سوق السفر العالمي وسواه؟

– لا شك في ان المشاركة في مثل هذه المعارض تشكل قيمة مضافة لمجموعة لبيك المتنوعة النشاط الموزع بين نقل، سفر، حج وعمرة وسياحة. كما وانها تغني تجربة فريقنا من حيث تكثيف معلوماته وخبراته واطلاعه على المزيد من الاجراءات والتطبيقات التي يمكن اضافتها الى اجندة عملنا، فمثلا اقترح علينا اعداد برنامج خاص بإجازة شهر العسل كوننا نوفر خدمات السياحتين الداخلية والخارجية. يبقى ان المشاركة في مثل هذه المعارض تساهم في اطلاعنا على التطور الحاصل في الاسواق وتدفعنا الى مواكبته بدقائقه وتفاصيله.

■ يعني انكم تتولون توفير خدمات السفر من قطر واليها؟

– اجل.

تنويع سياحي

■ ما الهدف من السياحة الى قطر، هل هي سياحة اعمال ام ان هيئة السياحة تمكنت من تحقيق التنوع في هذا الشأن؟

– اصبح هناك تنوع في السياحة الى قطر، لكن سياحة الاعمال لا تزال هي الطاغية، وقد بدأت هيئة السياحة بتفعيل مختلف الانشطة التي تدفع بالسائح الى تمديد فترة اقامته في الربوع القطرية. وعلى خط مواز افتتحت خلال ٢٠١٥ جزيرة البنانة وتعتبر اول واهم انجاز حققته الهيئة وشركة الريان للضيافة، مع العلم ان المشاريع المستقبلية متنوعة وكثيرة وتدخل في التنويع السياحي غير سياحة الاعمال.

■ الى اين يفضل القطريون التوجه للسياحة؟

– انه سؤال متشعب، القطري يفضل المكان الذي يوفر له المتعة ويمنحه الحرية الكاملة و«لبيك» هي الشركة الاولى التي تركز حاليا على السياحة في البوسنة والبلقان وهي دول جديدة وواعدة سياحيا، آخذة في الاعتبار حب المواطن القطري لاستكشاف الامكنة الهادئة حيث يسود الهدوء والاستقرار. كما ان القطري يهوى الرحلات المباشرة من دون توقف، فمثلا قبل افتتاح الخط المباشر الى جورجيا لم يكن يفضل التوجه اليها بينما هي حاليا وجهة مقصودة من قبل القطريين. هذا الى جانب فتح خط مباشر الى البوسنة، وقد ساعدنا ذلك على تحقيق افضل النتائج هذه السنة، كما اننا نعمل على افتتاح وجهات جديدة.

الافضل في السياحة الحلال

■ هل ثمة منافسة حادة بين وكالات السياحة والسفر؟

– شركة لبيك هي من اقوى الشركات المنظمة لرحلات الحج والعمرة، وقد حصلت على الجائزة الاولى كأفضل منظم لهذه الرحلات على مستوى العالم والممنوحة من القمة العالمية للسياحة الحلال للعام ٢٠١٥، وذلك بعد منافسة كبيرة من الشركات العربية الخليجية والعالمية الرائدة. اما في الشأن السياحي فهناك العديد من وكالات السفر والسياحة في قطر التي يقتصر نشاطها على اصدار تذاكر الطيران وتنظيم رحلات الافراد، بينما شركة «لبيك» هي الوحيدة التي تنظم رحلات جماعية، وهي الافضل على هذا الصعيد حيث تصل رحلاتها المستهدفة للمجموعات الى تركيا، ماليزيا ومصر، كما انها اول شركة قطرية تنظم رحلات الى دول اوروبية، وبذلك تؤدي دورا في تغيير ثقافة القطري من خلال ترغيبه بالسفر.

■ هل انتم راضون عن النتائج المحققة خلال العام ٢٠١٥؟

– بالتأكيد نحن نعد خطة لسنة ٢٠١٦ تقضي بإضافة وجهات جديدة عدة الى دول البلقان. كما سنوسع شبكة مواصلاتنا اذ لدينا الكثير من الافكار التي نعدها ونأمل تحقيقها قريبا.





لبّيك
LABBAIK
GROUP

شركاتنا

لبّيك
LABBAIK
السفر والسياحة
TRAVEL & TOURISM

لبّيك
LABBAIK
النقل والمواصلات
TRANSPORTATION

لبّيك
LABBAIK
الحج والعمرة
HAJJ & UMRAH



قطر

- تنظيم المعارض والمؤتمرات
- تذاكر الطيران
- الحجوزات الفندقية
- التأشيرات السياحية
- البرامج السياحية داخل وخارج قطر
- النقل الدولى

- أسطول كبار الشخصيات
- النقل السياحى
- خدمات الليموزين

WORLD HALAL TRAVEL AWARDS 15
أفضل منظم للحج والعمرة بالعالم لسنة 2015

- الحج المتميز
- برامج العمرة
- تأشيرات العمرة والخدمات

labbaik.qatar

@labbaikqatar

labbaik.qatar

www.labbaikqatar.com

بدر المري (فنادق سوق واقف - قطر):

فنادقنا تستمر بتقديم الضيافة القطرية الاصيلة للجميع



تأتي مجموعة فنادق سوق واقف SOUQ WAQEF قطر تلبية لاحتياج ضروري ورؤية ذكية تفرضها طبيعة وتاريخ سوق واقف في قطر، حيث تجسد هذه المجموعة الصورة الرائعة التي تمزج بين تاريخ التراث وبين الرفاهية الحديثة في أبهى صورها. واليوم تضم فنادق سوق واقف مجموعة من تسعة فنادق تقع في قلب سوق واقف جميعها من فئة الخمسة نجوم، يمثل كل فندق فيها واجهة حضارية راقية لتراث عريق يرتبط بطبيعة السوق الذي كان ولا يزال القلب النابض للحياة القطرية، وهو ما يعني حيوية واستمتاعا بفعاليات المدينة الزاخرة بالاحداث.

فمن مزايا الغرف والاجنحة الى وسائل الترفيه خارج الغرف مرورا بالخدمات الترفيهية والطعام وصولا الى خدمات رجال الاعمال وليس انتهاء بالخدمات الترفيهية للاسر والعائلات في فنادق سوق واقف قطر ،تتيح المجموعة الفرص امام زوار دولة قطر لاستكشاف اصالة التراث الثقافي في مبانيها المختلفة ذات الطابع الخاص لكل واحد منها ليصبح مقصدا سياحيا وبصمة مميزة على خارطة الفنادق العالمية وفق ما يؤكد بدر المري منسق العلاقات العامة والتسويق في فنادق سوق واقف – قطر.

اما جديد المجموعة فهو فندق نجد الذي انضم اليها العام الماضي، ويوضح المري «اصبح من الفنادق المفضلة في قطر يأخذك بتصميمه العربي الاصيل اضافة الى مرافقه العصرية التي تعكس التكامل بين العراقة والحداثة».

■ **كيف تقيمون وضع السياحة في قطر وقطاع الضيافة والفنادق بشكل خاص؟**

– السياحة في قطر حاليا متطورة جدا والحركة فيها جيدة، اذ انها على اعتاب نهضة لافتة في قطاع الضيافة. فقطر اليوم اصبحت وجهة عالمية ورائدة للاقامة الفندقية الفاخرة والمعالم الثقافية والمرافق والخدمات الممتازة. اما مجموعة فنادق سوق واقف فهي مجموعة متميزة اذ احتلت الصدارة في دولة قطر من حيث التصميم المعاصر والاسلوب الفريد.

عراقة التراث العربي والمرافق العصرية

■ **ما الذي يميز مجموعة فنادق سوق واقف؟**

– تجسد مجموعة فنادق سوق واقف طابع الضيافة العربية الاصيلة الممزوجة بالتصاميم العصرية الراقية، وقد استطاعت خلال فترة وجيزة تحقيق نجاح لافت في استقطاب شريحة كبيرة من زوار دولة قطر واتاحت الفرص امامهم لاستكشاف اصالة التراث الثقافي في مبانيها المختلفة والتي تمتاز بطابع خاص لكل واحد منها فيكون مقصدا سياحيا وبصمة مميزة على خارطة الفنادق العالمية. المجموعة عبارة عن تسعة فنادق تقع في قلب سوق واقف وهي قريبة من مطار الدوحة الدولي ومن متحف قطر الوطني، وهي تمنح الضيوف السكن وسط اقدم الاحياء التجارية التاريخية في قطر الذي يطل على المنطقة المركزية في المدينة ويواجه شاطئ الخليج. كما وفرت الفنادق شريحة كبيرة من الخدمات الراقية وهي تجسّد روح العصر بلمسة فنية تحمل مخزونا تراثيا من الابداع وتسهم بتعزيز وتشجيع السياحة في الدولة بما يتوافق مع التراث القطري. وتوفر المجموعة اضافة

مجموعتنا الاولى في قطر بتصميمها المعاصر واسلوبها الفريد

فاخرة من فئة الخمسة نجوم وسط اجواء تمزج بين عراقة التراث العربي والمرافق العصرية. فندق المرقاب هو اكبر فنادق المجموعة ويتضمن مجموعة من اهم المطاعم وافخمها تقدم مجموعة مأكولات متنوعة عربية وعالمية وآسيوية. كذلك الفنادق الاخرى وهي البدع، مشيريب، الجمرك، بسم الله، النجادة، الرميلة، حيث يجد فيها الضيف كل ما يطلبه من خدمات ومرافق تجعل اقامته ممتعة ومترفة.

■ **انتم تتولون مسؤولية العلاقات العامة في المجموعة فما الطريقة التي تتبعونها في التسويق لها والى اي جنسيات تتوجهون؟**

– نحن نركز على دول مجلس التعاون الخليجي وخصوصا السعودية والبحرين، ان ابناء السعودية يأتون من مختلف مناطقها الى قطر لتمضية اجازة نهاية الاسبوع بشكل دائم، فالمسافة بين الدولتين هي ثلاث ساعات فقط وبما ان الوجهة الاولى لهذه العائلات هي السوق والمطاعم فإن فنادقنا هي مطلبهم الاكيد اذ انها تقع في قلب سوق واقف، وتلبي كل متطلباتهم. لقد استطاعت فنادقنا ان تترك بصمتها في سوق السياحة القطرية ونجحت في اجتذاب العائلة الخليجية اضافة الى رجال الاعمال الذين يميلون الى التمتع بالسكن وسط التراث المعماري القديم. ونحن مستمرون بتقديم الضيافة القطرية الاصيلة للجميع وذلك بالجمع بين اعلى مستويات الراحة واصالة الضيافة مع المرافق المتميزة والخدمات الرائعة في اجواء تتسم بالطراز التقليدي المستوحى من التراث القطري العريق.

افضل فنادق بوتيك في الدوحة

■ **هلا تحدثنا عن آخر المستجدات التي تمت في فنادقكم؟**

– لقد اضفنا فندقا جديدا الى المجموعة في العام الماضي هو فندق نجد الذي اصبح من الفنادق المفضلة في الدولة وهو يتميز بروعة تصميمه العربي الاصيل والذي يعكسه كل ركن من اركانه بالاضافة الى مرافقه العصرية التي تمثل التكامل بين العراقة والحداثة.

■ **تنتمي فنادقكم الى فنادق البوتيك فعلى كم غرفة تحتوي؟**

– تزيد عن مئة غرفة.

■ **هل من مشاريع جديدة لديكم؟**

– باشرنا بتحضير العديد منها لكننا لن نعلن عنها الآن بل في الوقت المناسب.

■ **ماذا عن المنافسة وكيف تواجهونها؟**

– فنادقنا هي افضل فنادق بوتيك في الدوحة ولا احد يستطيع منافستنا. المجموعة ملتزمة بتقديم خدمات ضيافة متميزة وعلى اعلى مستويات الفخامة، مما يجعلها المكان الامثل للعائلة القطرية والخليجية تماشيا مع رؤيتها الاستراتيجية.

■ **كم نسبة الاشغال في فنادقكم؟**

– انها نسبة ممتازة وقد حققنا ارقاما رائعة خلال العام ٢٠١٥ .■

Simon Stamper

(Director of operations in Africa IHG):



Our philosophy is to keep everything nice clear and simple

In an interview with Simon Stamper Director of Operations in Africa for IHG, he evaluated the tourism sector in the continent of Africa and the reason behind their chain openings in the African markets, as well as ensuring that they will continue to delight their guests with quality service, great facilities & friendly ambience that they are accustomed to and a lot more of projects in the future.

Below is an account of the interview :

*** How do you evaluate the tourism sector in Africa during 2015?**

- We see 2016 positively for Cairo, it is still mostly driven by corporate business and we are beginning to see some corporate groups returning back to Cairo. Tourism is still very slow and one thing we need from the Egyptian government is a good tourism policy to attract tourists. We have already signed up with our first tour group from America and that is something good. The African countries are all very different, we see 2016 being a good year for Lagos, the general elections went so smoothly in 2015. Concerning Nairobi, we don't see too much growth next year so the growth will be in single digits.

*** Why did you decide to open a chain of hotels in africa which is considered a virgin market?**

- IHG history goes back decades in Africa and we opened up our first hotel in the 1960s in Nairobi, Lusaka, Ivory coast, Gabon so we always had a strong presence in Africa especially with our intercontinental brand, and our strategy is to concentrate on the main cities like Ethiopia, Addis Ababa, Angola, Rwanda and Dakar. We basically have three existing properties in Sub Saharan Africa and three other ongoing projects. In Egypt, we've got three in city stars properties (Intercontinental, Holday Inn & Suites bridge) also (Semiramis international and Holiday Inn Cairo Maadi). In addition, we have a project in Morocco ongoing.

*** What are the main challenges you are facing?**

- The geographical distance for Africa, Lagos requires a six hour flight & there are no European flights to Lusaka.

*** How can you describe your experience in IHG?**

- This is my 25th year with IHG so it is good and exciting. My previous assignment was regional general manager for Egypt and Lebanon. IHG will be doing a lot more developments and projects in Africa especially that there are lot of countries in Africa that have massive mineral wealth like Angola which is incredibly rich so we see potential for new hotels. We have three new projects ongoing and there are a lot more in the future. My philosophy in work has always been to keep everything nice, clear and simple.



انطوان فلوطي

(مدير عام فندق هوليداي إن كويت داون تاون HOLIDAY INN KUWAIT DOWNTOWN):



نعوّل على انتعاش قوي للحركة السياحية مع إعلان الكويت عاصمة ثقافية لدول الخليج

يعوّل مدير عام فندق هوليداي إن كويت داون تاون HOLIDAY INN KUWAIT DOWNTOWN انطوان فلوطي على حصول انتعاش قوي للحركة السياحية على إعلان الكويت عاصمة ثقافية لدول الخليج في ٢٠١٦، وطالب بقيام بعض التسهيلات لاستقطاب السياح وبالأخص الأخوة من دول الخليج، عارضاً لموقع الفندق المميز في قلب العاصمة الكويت، ولحركة التحسينات والتأهيل التي طاولت مرافقه، آملاً بالخير خلال شهر التسوق في شباط (فبراير) المقبل.

الكويت عاصمة ثقافية

■ كيف تقيّمون وضع قطاع الضيافة في الكويت، لاسيّما انها البلد المعروف بسياحة الأعمال. كيف تقرأون الواقع السياحي حالياً وهل يوجد تنويع سياحي في البلاد؟

– تراجعت نسبة الإشغال في الفنادق الكويتية خلال العام ٢٠١٥ بسبب الأوضاع الأمنية التي تشهدها البلدان المجاورة، وكقطاع ضيافة تأثرنا كثيراً بهذه الأوضاع خصوصا بعد الإنفجار الذي حصل في حزيران (يونيو) الماضي. فحفلات الأعراس التي كانت تقام في الفندق كانت تشكل حجماً مهماً في أعمال الفندق، بالإضافة الى حركة السياح الآتين من السعودية والبحرين، والذين يرتفع عددهم مع نهاية الأسبوع. لقد حقق الفندق ارقاماً ممتازة تعتبر الأفضل خلال عشر سنوات حتى الآن، وعلى الصعيد العام من المتوقع حدوث انتعاش قوي خلال ٢٠١٦ إذ ستكون عاصمة الثقافة الاسلامية .

مرجعية جمعية كوها

■ كم بلغت نسبة الإشغال تحديداً في الفندق؟

– بلغت نسبة الإشغال حتى حزيران (يونيو) من العام ٢٠١٥ حوالى ٨٠ في المئة ووصل معدلها بعد الشهر المذكور الى ٧٠ في المئة.

■ من الملاحظ ان سياحة المؤتمرات تأخذ حيّزاً كبيراً من الاهتمام في بعض الدول الخليجية الاخرى، هل يواجه الكويت منافسة في ذلك ؟

– لا شك في ان دول الخليج اصبحت تنفتح وبعضها أكثر انفتاحاً من بعض. كما ان اقتصاد بعضها أكثر نشاطاً من اقتصاد دولة الكويت مما يجعلها اكثر استقطاباً للمؤتمرات .

■ الى اي هيئة تتبع فنادق الكويت؟

– ليس هناك وزارة سياحة في الكويت، وبالتالي فمرجعية قطاع الفنادق هو اتحاد اصحاب الفنادق «كوها» المتابعة للتطور السياحي من خلال الحركة الفندقية، وهذه الجمعية بمثابة همزة الوصل بين الفنادق ومختلف الوزارات.

تحسينات في المرافق

■ ما هي آخر التطورات والمستجدات الحاصلة في فندق هوليداي إن؟

– يتمتع الفندق بموقع مميز في قلب مدينة الكويت بالقرب من المراكز المالية والتجارية، يعود اطلاقه الى عشر سنوات، وحدثت فيه تطورات عديدة، اذ تقام فيه سنويا حوالى ٣٥٠ حفلة عرس. وقد اجرينا بعض التحسينات على الغرف وأضفنا تيراسا مميزا ومطعما يقدم المأكولات الكويتية، الى جانب باقة مطاعم يتميز بها الفندق الذي يضم ١٦٩ غرفة و٢٠ جناحاً، بالاضافة الى صالة رياضية وحوض سباحة داخلي.

■ هل انتم متفائلون بالعام ٢٠١٦؟

– متفائلون، لكن اذا استمرت اسعار النفط بالتراجع فستؤثر حتما بشكل سلبي على الانفاق الحكومي والاقتصاد الكويتي وبالطبع ستتضرر الفنادق، لكننا نأمل خيرا بأن الكويت ستكون عاصمة الثقافة الاسلامية في ٢٠١٦ وطبعا بعد انطلاقة فعاليات هلا فبراير في ٢٨ كانون الثاني. ■















أناقة في قلب العراقة

مجموعة فنادق سوق واقف تُحدّث الزائر بالماضي و الحاضر. فبين الأسواق والممرات العريقة ، أبواب قديمة تأخذك الى عالم فندقي فاخر من الخمسة نجوم لتعيش تجربة حقيقية من الخصوصية والرفاهية. هنا تتجسد أصالة الضيافة العربية لتنعم بتجربة لا مثيل لها في سوق واقف.

المرقاب | الجسرة | نجد | البدع | مشيرب | الجمرك | النجادة | بسم الله | أرميلة

سوق واقف | ص.ب ١٢٧٤ | الدوحة | قطر | ت : ٩٧٤٤٤٣٣٦٦٦٦+ | ف : ٩٧٤٤٤٣٣٦٦٦٠+

البريد الإلكتروني : info@swbh.com | www.swbh.com

فنادق سوق واقف
SOUQ WAQIF BOUTIQUE HOTELS

الدوحة | قطر

ريم زهري (فندق ميليا MELIA HOTEL - الدوحة):

اهدافنا التوسع في المنطقة العربية ومشاريعنا فيها ستنجز في العام ٢٠١٧



يوفر فندق ميليا الدوحة احد فنادق الدوحة ٥ نجوم ٣١٧ غرفة فسيحة تطل جميعها على البحر والمدينة، وهو يقع في وست باي المتميزة بالطقس المشمس، الشواطئ الرملية واطباق متنوعة ثقافيا.

يتمتع الفندق بخدمات كثيرة ومتنوعة وهو واحد من ٣٧٠ فندقا في محفظة فنادق ميليا العالمية التي تأسست في بالمادي مايوركا في اسبانيا.

وتكشف ريم زهري نائب المدير العام والمسؤولة عن المبيعات والتسويق في فندق ميليا HOTEL MELIA– الدوحة في حديث لـ «للبيان الاقتصادية»: «مشاريعنا الحالية والمستقبلية تضم ٤٠ بلدا وتشمل اربع قارات، وهي اول شركة فنادق اسبانية حاضرة في الاسواق العالمية».

ومن موقعه الكائن في منطقة الخليج العربي الراقية في العاصمة الدوحة يتباهى ميليا الدوحة بتصميمه المعاصر وبما يحتضنه من مطاعم راقية وسبا «ناد صحي» ليصبح الخيار الامثل للمسافرين بغرض العمل او الترفيه على حد سواء.

ويحتفل الفندق في شباط (فبراير) ٢٠١٦ بمرور سنة على افتتاحه، وتشير زهري الى «اننا نخطط اليوم للتوسع نحو السعودية فسوقها من اكبر واهم الاسواق في المنطقة».

وتتراوح غرف واجنحة «ميليا الدوحة» ما بين الاجنحة الكلاسيكية والملكية الفاخرة وهو يبعث بتصاميمه مشاعر البهجة والراحة في نفوس الجميع، دون ان يغيب عن بال الزائر السائح زيارة المطاعم الخمسة المتوفرة فيه او احدها والتي تقدم وجبات متنوعة بين اسبانية، هندية، لاتينية وغيرها.. اضافة الى العديد من الحانات والاستراحات.

■ بداية هل لنا بفكرة عامة عن فندق ميليا الدوحة؟

– فندق ميليا هو اول فندق اسباني يتم افتتاحه في قطر وهو ينتمي الى مجموعة فنادق ميليا العالمية التي تأسست عام ١٩٥٦ في «بالمادي مايوركا» في اسبانيا، وتعتبر احدى اكبر شركات الفنادق في العالم، كما انها رائدة في هذا المجال في السوق الاسباني. تضم محفظتها اكثر من ٣٧٠ فندقا حول العالم يقع معظمها في اسبانيا، وقد توسعت الشركة بادئ الامر خارج اسبانيا الى اوروبا في مدنها الرئيسية مثل لندن وباريس، كما لديها ١٥ فندقا في المانيا. وقد اتجهت الشركة منذ خمس سنوات نحو الشرق الاوسط، واقامت اول فندق لها في دبي ومن ثم في قطر، ومن اهدافها التوسع في المنطقة العربية بحيث ان مشاريعها الحالية والمستقبلية تضم ٤٠ بلدا، وتشمل اربع قارات، وهي اول شركة فنادق اسبانية حاضرة في اسواق رئيسية مثل الصين والخليج العربي والولايات المتحدة الاميركية الى جانب ريادتها في الاسواق التقليدية كأوروبا وأميركا اللاتينية وجزر الكاريبي.

■ ما نوعية علامة شركة ميديا التجارية؟

– انها شركة عائلية قديمة العهد، وقد زار مالك الشركة الاسباني دولة قطر اكثر من مرة خصوصا لدى افتتاح الفندق في الدوحة.

«ميليا» رائدة الفنادق الاسبانية في العالم

■ لماذا اختارت الشركة دولة قطر بالتحديد؟

– ترغب الشركة بنشر اسم ميليا في الخليج والشرق الاوسط، والمعروف ان قطر تشكل مقصدا لكل الجنسيات ومن مختلف بقاع الارض لذا تعتبر مكانا مثاليا لهدف الشركة، وهي بذلك تسوّق لاسبانيا ولعلامة ميليا وإبراز ما تتمتع به من ميزات فريدة. تتنوع مجموعة فنادقها بين فئتي ٥ و٤ نجوم. اما فندق ميليا – الدوحة فهو من فئة ٥ نجوم يقع في وست باي الذي يعتبر خيارا رائعا للمسافرين المهتمين بالشاطئ والاسترخاء وهو مناسب للعائلة. ويتميز الفندق بغرفه المؤثثة بشكل انيق. وتتوفر فيه ٣١٧ غرفة فسيحة تتميز جميعها باطلالة على البحر وعلى المدينة. كما تتوفر فيه خمسة مطاعم تقدم وجبات متنوعة بين اسبانية، هندية، لاتينية وغيرها. اضافة الى العديد من الحانات والاستراحات. كما ان الفندق يقع على بعد خمس دقائق من قرية كتارا الثقافية ودقيقتين من الدوحة سيتي سنتر وعشر دقائق من مطار قطر. كما ويوجد فيه مسبح خارجي وجيم وناد صحي. كل هذه المرافق موجودة في الطوابق الاولى من الفندق اما الغرف فتبدأ من الطابق الثامن فيما الاجنحة متواجدة في الطوابق الاخيرة.

■ انتم متواجدون منذ ستة اشهر في قطر، فكيف وجدتم الاقبال على الفندق وماذا يعني اسم ميليا؟

– ميليا في اللغة الاسبانية هو اسم نوع من الورود، وهي علامة تعني المستوى العالي من الخدمة الى جانب التصميم المعاصر الخلاب. والفندق منذ افتتاحه يجد الاقبال الكبير والفضل في هذا يعود الى فريق العمل الذي ينشد النجاح. كما ان المطاعم الموجودة لدينا تساعدنا بتقديم العروض والخدمات التشجيعية التي تجد اقبالا من الزبائن. ولا ننسى قاعة المؤتمرات والاحتفالات التي تتسع لاكثر من ٣٠٠ شخص. نحن نلتزم في الفندق بالسياحة المسؤولة التي جعلت «ميليا» رائدة الفنادق الاسبانية في العالم.

... فرع في السوق السعودي الاكبر والاهم

■ هل تخططون للتوسع اكثر في المنطقة؟

– نحن بصدد افتتاح فندق آخر في الدوحة تحت اسم مي ME بعد افتتاحنا فندقين الاول في لندن والثاني في دبي. ونخطط للتوسع نحو السعودية اذ ان سوق السعودية هي من اكبر الاسواق واهمها في المنطقة.

■ ماذا عن مشاريعكم لعام ٢٠١٦؟

– سيكون لدينا مشاريع في اوروبا خلال العام ٢٠١٦، اما مشاريعنا في منطقة الشرق الاوسط فسيتم انجازها عام ٢٠١٧. وفي شهر شباط (فبراير) ٢٠١٦ سنحتفل بمرور سنة على افتتاح فندق ميليا – الدوحة وسننظم اسبوعا حافلا بالنشاطات والاحتفالات.

فندق جفينور روتانا يكرّم المؤسسة العسكرية ويوزع الهدايا على أطفال شهداء الجيش بمناسبة الأعياد

في إطار المسؤولية الإجتماعية والنشاطات الإنسانية المستمرة لفنادق روتانا ROTANA ومبادراتها الخيرية الواسعة لدعم المجتمع اللبناني، أقام فندق جفينور روتانا في ١١ كانون الأول ، حفلا تكريميا للمؤسسة العسكرية، جمع أطفال شهداء الجيش اللبناني، بحضور العميد هادي أوسي ممثلا قائد الجيش، موظفي الفندق وشركاء إعلاميين.

قام الفندق بتوزيع هدايا العيد على الأطفال من كافة الأعمار، فحضر بابا نويل وأضفى جوا رائعا على اللقاء فزرع فرحة العيد في قلوب الحاضرين. وتخلل الحفل نشاطات ترفيهية أخرى، أعدت خصيصا للأطفال ففرح هؤلاء بكافة وسائل الترفيه لا سيما الرسومات الجميلة التي طبعوها على وجوههم البريئة.

وشاركت الفرقة الموسيقية للجيش اللبناني في نشر الأجواء الميلادية فعزفت أجمل المقطوعات والأغاني الخاصة بالعيد.

وحمّل العماد **جان قهوجي**، العميد **هادي أوسي** رسالة شكر توجه فيها إلى فندق جفينور روتانا معبراً عن إمتنانه للمبادرة الكريمة التي قام بها الفندق تجاه أطفال شهداء الجيش، هذه المبادرة النابعة من مشاعر إنسانية نبيلة والتي تشكل مثالاً يحتذى عن ارتباط المواطن اللبناني بجيشه وتقديره لتضحياته في سبيل لبنان، متمنياً في ختامها دوام التقدم والنجاح للفندق.

من جهته علق **فرانك روير** المدير العام لفندق جفينور روتانا على المناسبة قائلا : «لطالما كانت المسؤولية الإجتماعية من صلب نشاطات فنادق روتانا ونحن مسرورون جدا بكونها تتجه هذه المرة الى جيش الوطن في لفتة شكر وتقدير صغيرة على التضحيات الكبيرة التي تقدمها المؤسسة العسكرية كل يوم».



فرانك روير يقدم درعاً لممثل قائد الجيش العميد هادي أوسي

وقدم الفندق في المناسبة درعا تكريمية لقائد الجيش العماد **جان قهوجي**، عربون شكر وتقدير على عطاءاته المستمرة تجاه المؤسسة العسكرية ودرعا تكريمية للعميد **هادي أوسي** ممثل قائد الجيش وللفرقة الموسيقية للجيش اللبناني بقيادة العميد الموسيقي **جوزيف البدوي**.

ويأتي هذا النشاط ضمن سلسلة من النشاطات الخيرية التي تدعمها فنادق روتانا بصورة مستمرة لتؤكد مرة جديدة على وقوفها الدائم الى جانب المجتمع اللبناني، وهذه المرة الى جانب حامي الوطن في لفتة تقدير منها على تضحياتهم المتواصلة.



الفرحة بادية على وجوه الاطفال المكرمين

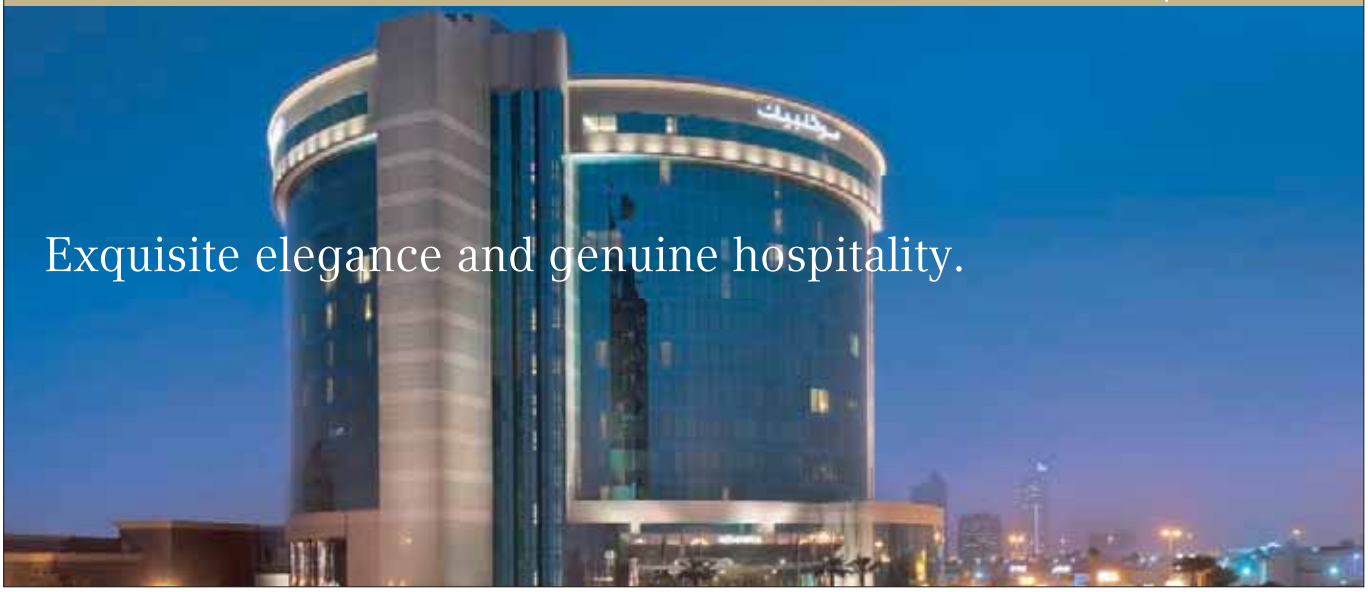
Refined comfort, panoramic views and service with a personal touch frame an unforgettable stay at Mövenpick Hotel Al Khobar. Featuring spacious and elegantly furnished rooms and suites, diverse culinary offers, remarkable meetings and events spaces, and premium health club, the upscale hotel has everything a discerning traveller could require.

Book direct and enjoy exclusive benefits.
http://www.moevenpick-hotels.com/al-khobar

Passionately Swiss.™
MÖVENPICK
Hotel Al Khobar

Mövenpick Hotel Al Khobar
P.O. Box 4923, Al Khobar 31952, KSA
Phone +966 13 898 4999 Fax +966 13 898 5333
hotel.alkhobar@moevenpick.com
Moevenpick.Hotel.AlKhobar
MovenpickKhobar
MovenpickHotelAlKhobar

www.moevenpick-hotels.com



افتتاح «قمة العرب للطيران والإعلام ٢٠١٥» في المنامة

قادة الرأي ناقشوا فوائد قطاع السفر والسياحة على الاقتصادات الإقليمية



من اليمين: احمد نعمة النعمة، عبد الوهاب تفاحة، الوزير المهندس كمال بن احمد محمد، عادل العلي، فؤاد عطار ومحمد يوسف البنفلاح



من اليمين: عمر قدوري، هيثم مطر وكابيل كول

افتتح وزير المواصلات والإتصالات في مملكة البحرين المهندس كمال بن احمد محمد فعاليات الدورة الخامسة من «قمة العرب للطيران والإعلام» في المنامة، بحضور أكثر من ٢٠٠ شخص من كبار المسؤولين وصناع القرار في قطاع الطيران والسياحة والإعلام.

وتركزت أعمال القمة على قضايا تأثير الطيران والسياحة على الإقتصادات العربية، حيث ناقش قادة الرأي في القطاع الفوائد المباشرة وغير المباشرة لقطاع السياحة والسفر على الإقتصادات الإقليمية وإسهامها في تنمية اقتصادات المنطقة في المستقبل.



الوزير المهندس كمال بن احمد محمد



من اليمين: جيراد بشار، محمد يوسف البنفلاح وأحمد النعمة

وأشار الوزير في كلمته الافتتاحية الى أهمية دور قطاع الطيران في نجاح وتنمية قطاعي التجارة والإقتصاد حيث شهدت مملكة البحرين خلال السنوات الماضية تطوراً ملحوظاً في القطاع وان عدد المسافرين الذي يشهده مطارالبحرين الدولي دليل على نمو القطاع حيث بلغ عددهم حتى عام ٢٠١٤ حوالى ٨,١ ملايين مسافر وبنسبة نمو بلغت ٩,٩٪ مقارنة بعام ٢٠١٣ ومن المتوقع ان يزداد مع اكتمال برنامج تحديث وتطوير مطار البحرين الدولي.

وفي معرض تعليقه على أعمال القمة، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة «العربية للطيران» **عادل علي**: «أسهم النمو الكبير الذي شهده قطاع الطيران في العالم العربي في تطوير قطاع السياحة في المنطقة، الأمر الذي يسهم بدوره في تحفيز التنمية الإقتصادية، واستقطاب الاستثمارات، وخلق المزيد من فرص العمل، وتشجيع التبادل التجاري بين دول المنطقة. وبرغم مواصلته تأدية دور مهم في المستقبل كمحفز للتنمية الإقتصادية، ما زال القطاع يواجه العديد من التحديات والعوائق في طريق تطوره».

ومن ضمن المتحدثين في القمة السيد **حسين دباس**، نائب الرئيس التنفيذي في الاتحاد الدولي للنقل الجوي (أياتا) لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا والسيد **عبد الوهاب تفاحة** أمين عام الاتحاد العربي للنقل الجوي والسيد **فؤاد عطار**، مدير عام شركة «إيرباص» الشرق الاوسط والسيد **احمد النعمة** القائم بأعمال وكيل شؤون الطيران المدني بوزارة المواصلات والاتصالات، والسيد **محمد يوسف البنفلاح** المدير التنفيذي لشركة مطار البحرين الذي شارك في برنامج القمة حيث تحدث خلال ندوة بعنوان «قطاع السياحة والسفر في البحرين: الدور الرئيس لقطاع السياحة والسفر الجوي في دعم الإقتصاد».

يذكر ان شركة مطار البحرين الجهة المسؤولة عن إدارة وتشغيل مطار البحرين الدولي حصلت على شهادة ترخيص لتشغيل المطار من شؤون الطيران المدني بوزارة المواصلات وتسلم **البنفلاح** الشهادة من القائم بأعمال وكيل شؤون الطيران السيد **احمد النعمة**.

وتعزز شهادة الترخيص التزام شركة مطار البحرين باللوائح التنظيمية لمشغلي المطار في مملكة البحرين (CAR 001) والتوصيات والمقاييس الصادرة عن منظمة الطيران المدني الدولية ICAO. كما تؤكد الشهادة التي تمتد صلاحيتها لمدة خمس سنوات اعتماد مطار البحرين الدولي واستيفاءه لكافة متطلبات التشغيل اللازمة لعمليات الحركة الجوية الدولية.



من اليمين: كابيل كول، هيثم مطر، حسين دباس، حسين شعير ومحمد خليل



عادل العلي

Shop & Collect

Shop before you fly,
Collect when you return



tel: 00961.3.145465
email: shop&collect@pac.com.lb
www.beirutdutyfree.com

عادل العلي

(الرئيس التنفيذي في شركة العربية للطيران AIR ARABIA الإمارات):

ننمو تصاعدياً وندرس ثماني وجهات نعلن عنها في حينها



العربية للطيران AIR ARABIA هي شركة وطنية إماراتية تعمل بنظام الطيران منخفض التكلفة، وهي بذلك أول شركة طيران اقتصادي أنشئت في الشرق الأوسط، وتتخذ من مطار الشارقة الدولي مقراً لها ومركزاً لعملياتها.

الرئيس التنفيذي في الشركة عادل العلي وصف قطاع الطيران بالمحور الأساسي لأي اقتصاد دولة، وقوته تعني قطاعاً سياحياً مزدهراً، واعتبر ان أسعار تذاكر السفر تراجعت سنوياً حتى وصلت حالياً الى ١٥ في المئة، موزعاً مسؤولية السفر الآمن بين شركات الطيران والمطارات، مؤكداً نمو الشركة التصاعدي، كاشفاً عن درس ثماني وجهات جديدة سيعلن عنها في حينها.

الطيران أساسي في الإقتصاد

■ **في رأيكم، كيف يؤثر قطاع السفر والطيران على اقتصاد البلاد عموما؟**

– قطاع الطيران محور اساسي لاقتصاد اي دولة باعتباره صلة وصل مهمة بين ابناء كل دولة والشعوب الاخرى ومنه يتم ايجاد الوظائف واعمال الشحن، وبالتالي دخول العملة الصعبة وتعزيز البنى التحتية المساعدة في رقي الشعوب. ثم ان للسفر فوائد عديدة واهمها خلق ثقافات متنوعة، ومن الناحية الاقتصادية، فإن كل دولة تعتمد شركة ناقلة قوية او ناقلات عدة فهي تتمتع باقتصاد جيد والقطاع السياحي فيها مزدهر، والمواطنون فيها في رقي مستمر نحو المستوى العالمي، فقطر مثلا قبل الخطوط الجوية القطرية هي غيرها اليوم، وكذلك دبي قبل وجود الخطوط الاماراتية، وغيرها من الشواهد الكثير ما يدل على الفوائد الجمة لقطاع الطيران، كما ان نسبة القفزة الاقتصادية والسياحية بلغت اكثر من الف في المئة، زد على ذلك ان فتح الاجواء ومساندة قطاع الطيران يسهمان بازدهار قطاع السياحة والفندقة والمطاعم ومختلف القطاعات المولّدة لاستمرارية دوران العجلة الاقتصادية.

١٥ في المئة تراجع كلفة السفر

■ **هل اثر انخفاض اسعار النفط على اسعار بطاقات السفر، في ظل شكوى الكثيرين من ارتفاع اسعارها في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة التي يعيشها العالم العربي؟**

– بطبيعة الحال ثمة رغبة لدى المسافر لأن تكون تذاكر السفر مجانية، ونلاحظ ذلك من خلال الدراسات حول اسعار السفر والفنادق التي مهما كانت منخفضة يشكو المواطنون من ارتفاع اسعارها، لكن لو استحضرنا العشرين عاما الماضية لوجدنا ان اسعار تذاكر السفر كانت تتراجع سنويا واليوم كلفة السفر ادنى بنسبة ١٥ في المئة مما كانت عليه سابقا. ان اسعار تذاكر السفر اليوم هي اقل من كلفة السفر بالسيارة وسعر التذكرة من الامارات الى اي دولة مجاورة هو اقل من اجرة التاكسي من دبي الى ابو ظبي، ورغم ذلك نجد البعض يشكو من غلائها. الى ذلك ومع تدني اسعار النفط تراجعت اسعار تذاكر السفر بنسبة ١٢ في المئة.

السفر الآمن

■ **بعد حدوث الكثير من المشكلات في قطاع الطيران، هل تتبع شركة العربية للطيران اساليب جديدة للحفاظ على سلامة المسافرين وسمعة الشركة؟**

– طبعا، السفر الآمن من اولوياتنا وكذلك كل شركات الطيران، اذ ليس هناك شركة تغامر بسلامة وحياة الموظفين والمسافرين، حتى اننا ما زلنا مقتنعين بأن السفر بالطائرة هو من اسلم طرق السفر المعتمدة حول العالم حتى الآن، لقد وقعت بعض حوادث الطيران خلال الفترة الماضية، لكن جزءا كبيرا منها وقع في مناطق حرب، كما ان مسؤولية الأمن لا تزال في جزء كبير منها على عاتق المطار والدولة، في وقت تنفق شركة الطيران ملايين الدولارات للحفاظ على سلامة الطائرة من الناحية التقنية وكفاءة الطيارين، اما الناحية الأمنية فهي مسؤولية السلطات ولا يسمح لأي شركة طيران ان تتدخل فيها باعتبارها عملية سيادية خاصة بكل دولة ومطار، لكن علينا ان نكون واقعيين فما من شيء آمن كليا، لكن نسبيا ثمة وعي كلي لهذا الامر برغم اننا نعيش اجواء سياسية صعبة، ولم نشهد اي كوارث باستثناء طائرة شرم الشيخ الروسية.

٨ وجهات جديدة

■ **ما هي اهم مشاريع العربية للطيران خلال العام ٢٠١٦؟**

– يتكون اسطولنا حاليا من ٤٠ طائرة ولدينا ١١٥ محطة وخمسة مراكز رئيسية في العالم العربي في المغرب ومصر والاردن والامارات، حيث لدينا مركزان بدولة الامارات احدهما في الشارقة والآخر في رأس الخيمة، ونمونا مستمر وتصاعدي اذ نتوقع تسلم ٦ طائرات جديدة خلال العام ٢٠١٦ وافتتاح ٩ محطات جديدة، كما وندرس حاليا حوالى ٨ وجهات سفر جديدة سنعلن عنها في حينها. ■



AMAZING UAE

from USD 299*



- Sharjah Return Ticket
- 20 +10 Free baggage
- UAE Visa

Route	Departure	Arrival	Frequency
Beirut - Sharjah	**11:10**	**16:45**	**Daily**
Beirut - Sharjah	**21:10**	**02:45**	**Daily**

Preselect your seat | Preselect your meal | Preselect baggage allowance | Choose Flexible-fare | Add Travel insurance

For more info visit our web page at
www.airarabia.com/visa-and-passport-information
or call us in Beirut on (01) 756 666 or visit our sales offices

* Includes airfare, baggage fee, and visa charges. Valid for travel until end of March 2016. Standard terms and conditions apply.

@ airarabiagroup

العربية للطيران
airarabia.com

القطرية تكشف النقاب عن حملتها الإعلانية العالمية الجديدة: «معاً الى كل مكان»

أطلقت الخطوط الجوية القطرية QATAR AIRWAYS حملتها الإعلانية العالمية لهويتها الجديدة بعنوان «معاً الى كل مكان» خلال مؤتمر صحافي عقد في نيويورك في ٩ كانون الأول (ديسمبر) الماضي.

وتتبع الناقلة أسلوباً جديداً في الترويج لحملتها الجديدة يعكس نموها وتطورها كشركة طيران رائدة في صناعة الطيران.

ويحمل الشعار الجديد معنى المشاركة في تحقيق الإنجازات سواء في العمل او العائلة أو المغامرات، كما يشجع المسافرين على الانطلاق في رحلات تساعدهم في تحقيق أحلامهم وطموحاتهم.



أكبر الباكر
الرئيس التنفيذي لمجموعة الخطوط الجوية القطرية

وفي المناسبة قال **أكبر الباكر**، الرئيس التنفيذي لمجموعة الخطوط الجوية القطرية «يدور موضوع حملتنا حول ازدهار الناقلة وتوجهها نحو المستقبل بخطى ثابتة وروح مستقلة وتحقيقها الإنجازات اليوم تلو الآخر، يمثل اطلاقنا للهوية الجديدة اليوم عصراً جديداً بالنسبة للناقلة» مضيفاً «ندرك انه مع مواصلة نمونا بتنا ننقل أعداداً أكبر من المسافرين على متن طائراتنا الى مزيد من الوجهات، إلا اننا ندرك أيضاً ان عالم السفر بحدّ ذاته قد تغير».

واعتبر **الباكر** ان السفر اليوم أصبح تجربة لإثراء الذات واكتشافها وله دور في تحقيق الطموحات، آملاً ان تلهم حملتنا الجديدة مزيداً من الناس للانطلاق في رحلاتهم الخاصة واكتشاف أماكن وفرص جديدة مع أصدقائهم وعائلاتهم وزملائهم.



سلام الشوا
مجموعة الخطوط الجوية القطرية

بدورها رأت نائب أول الرئيس التنفيذي للتسويق والإتصالات والإعلام للخطوط الجوية القطرية **سلام الشوا** «ان شعار «معاً الى كل مكان» يعكس روح ناقلتنا التي تهدف الى تقريب الناس من بعضهم البعض لقضاء أفضل الاوقات. كما يعكس طموحنا لتحقيق إنجازات مستقبلية عظيمة معاً، وهو ما يسعى مسافرونا الى تحقيقه في حياتهم، ويسعدنا ان نكون جزءاً من رحلتكم نحو ذلك».

ويرتكز جوهر الحملة الجديدة على مفهوم دور الناقلة في تواصل الناس بعضهم ببعض، والروابط التي تخلق بين الأشخاص والأماكن التي تصلها الناقلة ضمن شبكة وجهاتها التي تضم ١٥٣ وجهة رئيسة من وجهات السياحة والأعمال في ست قارات على متن أسطولها المؤلف من ١٧٣ طائرة حديثة.

أما البعد الإنساني فيتلمسه المسافر منذ اللحظة الأولى التي يصعد فيها على متن رحلات الخطوط الجوية القطرية حيث يكون في استقبال الركاب طاقم ضيافة ودود قادر على التواصل معهم وتلبية احتياجاتهم أثناء السفر.

وبعد ان كانت الخطوط الجوية القطرية أول عميل لطائرة A350، أصبحت هذه الخطوط أول شركة طيران تقوم بتسيير هذه الطائرة الى الولايات المتحدة الاميركية، وأول شركة طيران تسيّر هذه الطائرة الى ثلاث قارات بالإضافة الى أميركا الشمالية، وتسيّر الناقلة طائراتها السبع من هذا الطراز مرتين يومياً الى كل من فرانكفورت وميونيخ وثلاث مرات يومياً الى سنغافورة انطلاقاً من الدوحة.

وقبل نهاية العام الحالي ستنضم طائرة ثامنة الى أسطول الناقلة، ومن المتوقع ان يبدأ تسييرها الى فيلادلفيا بدءاً من ١ كانون الثاني (يناير) ٢٠١٦، ومع انضمام المزيد من طائرات A350 الى أسطول الشركة خلال العام ٢٠١٦، سيحظى المسافرون بفرصة تجربة هذا الجيل.

وقد انطلقت الحملة الجديدة من الدوحة في الصحف القطرية والتلفزيون وخارج قطر في ٨ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٥ وتم عرض الإعلانات المتعلقة بها مباشرة بعد التدشين حيث ظهرت على اللوحات الإعلانية في ساحة تايمز سكوير وصحيفة نيويورك تايمز وفايننشال تايمز وسي إن إن.

والمعلوم ان الخطوط الجوية القطرية فازت بلقب أفضل شركة طيران في الشرق الأوسط وأفضل مقعد درجة أعمال في العالم، خلال حفل توزيع جوائز سكاي تراكس العالمية ٢٠١٥، وهذه المرة الثالثة التي تحصل فيها القطرية على لقب أفضل شركة طيران في العالم.

المشرق العربي وسطاء تأمين

Arab Orient

Insurance Brokers

حلول تأمينية متكاملة

Integrated Insurance Solution



كافة أنواع التأمين

All Kinds of Insurance

E-mail : info@araborientqatar.com Website : araborientqatar.com

Tel : +974 4465 0094

مبنى مجموعة القايد ، الدائري الرابع ، الدوحة – قطر

Al Qayed Building, D Ring Road. Doha - Qatar

افتتاح عالمي لمعرض دبي الدولي للسيارات ٢٠١٥

الشيخ حمدان بن محمد: المعارض في دبي تشهد نمواً قوياً ومستمراً



MARIO SPEENENBERG يطلع الشيخ حمدان على سيارات GMC



سمير شرفان يطلع الشيخ حمدان على سيارات NISSAN



سلمان سلطان امام سيارة RANGE ROVER



من اليمين: DEESCH PAPKE وLEE NEWTON
الى جانب سيارة PORSCHE 911 CARRERA

افتتح سمو الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم ولي عهد دبي الدورة الثالثة عشرة من معرض دبي الدولي للسيارات في مركز دبي التجاري العالمي والذي استمرت فعالياته من ١٠ الى ١٤ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي.

وبعد كلمة ترحيبية بالضيوف الذين قصدوا الإمارات من كل أرجاء العالم بهدف المشاركة بالمعرض، تفقد سموّه على رأس الوفد المرافق أجنحة المعرض ومنصاته مستمعاً الى القائمين على كبريات الشركات العالمية المشاركة حول أبرز مستجدات قطاع صناعة السيارات على مستوى المنطقة والعالم وما تطرحه شركاتهم من أحدث طرز السيارات والحافلات، حيث يأتي إطلاق بعضها للمرة الأولى عالمياً، تأكيداً لمكانة المعرض ومكانته.

وأكد سموّه ان قطاع المعارض في دبي يشهد نمواً مستمراً وقوياً معتبراً ان «خير دليل على ذلك هو استضافة دبي لحدثين عالميين متزامنين هما معرض دبي الدولي للسيارات، ومعرض دبي للطيران. ويعد ذلك برهاناً عملياً واضحاً على المستوى المتقدم الذي وصلت اليه الإمارة كمركز عالمي متطور للمؤتمرات والمعارض يحرص على اتباع أرقى المعايير العالمية في هذا المجال».



JANICE HINSON الى جانب سيارة AUDI R8 V1



من اليمين: علاء اوغلي، الحاج علي حسين علي رضا وMARK POCOCK امام سيارة ASTON MARTIN DB10



محسن قاسم الى جانب سيارة GMC SIERRA



DIRK FETZER الى جانب سيارة MERCEDES BENZ



INKEN WESSELS
الى جانب سيارة AUDI RS 3 QUATTRO



عبدالله مدهون امام سيارة CHEVROLET



نديم غريّب امام سيارة CADILLAC



نزار ملاعب الى جانب سيارة GMC SIERRA HD



من اليمين: ARSHAD PATHAN، SHAMIM ALI، A.J. KAMAL، PMA MOHAMED
امام سيارة LUXGEN



من اليمين: غابي ديب، اديب تقي الدين، فايز رسامني، فادي غصن
وكاتب بلخدجه الى جانب INFINITI Q30



CHRISTOPHER BUXTON امام سيارة LEXUS



MIKTAR SAMEE AKBAR الى جانب سيارة KIA QUORIS



NEIL WILFORD الى جانب سيارة BENTLEY BENTAYGA



سمير شرفان

(المدير التنفيذي - نيسان NISSAN الشرق الاوسط):

إطلاق نيسان باترول نيسمو للمرة الأولى في العالم العربي

يأتي اطلاقها في اطار معرفة شركة نيسان العميقة بأن عالم رياضة السيارات والقيادة بعيدا عن الطرقات المعبدة هما من صلب مكونات القيادة المحلية والاقليمية.

وفي خطوة جديدة من مسيرة نيسان ابداع يثير الحماس اطلقت الشركة سيارة نيسان باترول نيسمو للمرة الأولى في العالم، وهي نسخة رياضية عالية الاداء من سيارة نيسان باترول الضخمة المخصصة للعائلات.

ويوضح سمير شرفان المدير التنفيذي في شركة نيسان الشرق الاوسط NISSAN ان الفرع الرياضي في قسم نيسمو قام بتصنيع هذا الطراز ليقدم سيارة عالية الأداء بهوية مستوحاة من عالم السباقات.

ويشير شرفان حول ما حصل مع شركة فولكسفاغن الى أن نيسان دائماً حريصة على الالتزام بالقوانين والانظمة المفروضة محلّياً وعالمياً.

■ ما هي الطرازات الجديدة التي تعرضونها للمرة الاولى في المعرض؟

– اطلقنا سيارة نيسان باترول نيسمو للمرة الأولى في العالم وهي نسخة رياضية عالية الاداء من سيارة نيسان باترول الضخمة المخصصة للعائلات، وتم صنع هذه السيارة الجديدة من قبل قسم نيسمو الفرع الرياضي لدى الصانع الياباني نيسان والمتخصص بتعديل السيارات المخصصة للقيادة اليومية لتصبح عالية الأداء بهوية مستوحاة من عالم السباقات.

حصلت نيسان باترول نيسمو على اداء معزز ليولد محركها V8 سعة ٥,٦ ليترات قوة ٤٢٨ حصاناً، وعزم دوران للمحرك اكثر من ٧٠ في المئة من مدى دورانه، كما اطلقنا THE NEW NISSAN PATROL DESERT EDITION بمساعدة بطل الراليات **محمد بن سليم** الذي وضع خبرته في تصميم هذه المركبة. بالاضافة الى ذلك، اطلقنا SMART CAR APPLICATION التي تساعد على التحكم بالسيارة باستخدام الهواتف الذكية.



سمير شرفان امام سيارة NISMO

تراجع بسيط في النمو في الامارات

■ هل تأثرت مبيعات السيارات جراء انخفاض اسعار النفط والازمة الأمنية والسياسية؟

– لا شك في ان هناك تأثيراً ترجم بتراجع النمو في الامارات بشكل بسيط.

حادثة فولكسفاغن شكلت عبرة للشركات

■ هل ترون ان المستهلك العربي اصبح اكثر وعياً ومتطلباً للأمور الفنية، خاصة بعد موضوع سيارات فولكسفاغن؟

– بصفة عامة، إن المستهلك العربي يتحلّى بنسبة وعي عالية جدّاً مثل معظم المستهلكين في أنحاء العالم. في نيسان، نحن دائماً حريصون على الالتزام بالقوانين والانظمة المفروضة محلّياً وعالمياً. ■







NISSAN

Innovation
that excites

جدّد عشقك للقيادة.

نيسان مكسيما ٢٠١٦ الجديدة كلياً.

شغفٌ يتجدّد.



نيسان. إبداعٌ يُثير الحماس.

nissanmaxima-me.com

facebook.com/NissanME /NissanME /NissanMiddleEast @nissanmiddleeast

. السعودية: العيسى للسيارات، هاتف: ٧٧٤٤ ٩٢٠٠٢ **. دبي والإمارات الشمالية**: العربية للسيارات، هاتف: ٢٩٥٢٣٢٢ ٤ ٩٧١+ **. أبوظبي والعين**: المسعود للسيارات، هاتف: ٦٨١١١١٨ ٢ ٩٧١+ **. الكويت**: شركة عبد المحسن عبد العزيز البابطين، هاتف: ١٨٠٤٨٨٨ ٩٦٥+ **. سلطنة عمان**: سهيل بهوان للسيارات، هاتف: ٢٤٥٦٠١١١ ٩٦٨+ **. قطر**: شركة صالح الحمد المانع، هاتف: ٤٢٨٣٣٣٣ ٤ ٩٧٤+ **. البحرين**: يوسف خليل المؤيد وأولاده ش.م.ب، ستره، هاتف: ٧٧٣٢٧٣٢ ١ ٩٧٣+ **. لبنان**: شركة رسامني يونس للسيارات ش.م.ل.، بيروت، هاتف: ٢٧٣٣٣٣ ١ ٩٦١+ **. الأردن**: شركة بسطامي وصاحب التجارية ذ.م.م، عمان، هاتف ٥٥٣٢٤٥٦ ٦ ٩٦٢+

سلمان سلطان (جاكوار JAGUAR لاند روفر LAND ROVER):

المستهلك العربي واع بكل ما يتعلق بعالم السيارات



سلمان سلطان امام سيارة RANGE ROVER

سلمان سلطان، مدير علاقات الإعلام ووسائل التواصل لدى جاكوار لاند روفر عرّف بالطرازات التي تم عرضها خلال فعاليات معرض دبي للسيارات، ونوّه بوعي المستهلك العربي بكل ما يتعلق بعالم السيارات واختيار الطرازات والعلامات، واصفاً المعرض بالمنصة المثلى بالنسبة للشركات لتقديم أفضل ما لديها والترويج لطرازاتها في السوق الخليجية.

طرازات من جاكوار لاند روفر

■ ما هي الطرازات الجديدة التي قدمتموها للمرة الاولى في معرض دبي للسيارات؟

– أطلقنا جاكوار F-PACE للمرة الأولى في الشرق الأوسط وكذا مركبة لاند روفر رينج روفر SVAutobiography التي تعتبر الفئة الأعلى من ناحية الفخامة فضلاً عن رينج روفر سبورت SVR ورينج روفر ايفوك. تتميز طرازاتنا بأنها مصنوعة من الألومنيوم الخفيف الوزن والصلب في نفس الوقت.

■ هل تأثرت مبيعات السيارات جراء إنخفاض أسعار النفط والأزمة الأمنية والسياسية؟


JAGUAR F- TYPE COUPE

– لم نلمس أي تأثيرات سلبية في المنطقة ولله الحمد، ونتمنى أن تزول كل الأزمات في القريب العاجل.

معرض مستقطب

■ **هل ترون أن المستهلك العربي أصبح أكثر وعياً ومتطلباً للأمور الفنية، خصوصاً بعد فضيحة سيارات فولكسفاغن؟**

– المستهلك العربي واع ومدرك بكل ما يتعلق بعالم السيارات أكثر من أي مستهلك آخر حول العالم، وهو يتابع دائماً طرح أحدث الطرازات ويطلع على كل المعلومات المتعلقة بمختلف الطرازات والعلامات.

تتميز طرازاتنا بأنها مصنوعة من الألومنيوم الخفيف الوزن والصلب في نفس الوقت

■ **ما مدى أهمية معرض دبي الدولي للسيارات؟**

– يعتبر معرض دبي الدولي للسيارات من الفعاليات الرائدة في قطاع السيارات بالشرق الأوسط، حيث يستقطب عشاق المحركات وتصاميم المركبات والمهتمين بآخر ما توصلت إليه تكنولوجيا السرعة والسلامة على الطرقات. ويعد المعرض منصة مثلى بالنسبة للشركات لتقديم أفضل ما لديها والترويج لطرازاتها في السوق الخليجية بصفتها إحدى أكبر الأسواق الاستهلاكية في العالم. ■


Range Rover Evoque


Range Rover SVAutobiography

جاكوار F-PACE الجديدة زيّنت معرض دبي بفخامتها ورقي تصميمها

دشنت شركة جاكوار رسمياً ولأول مرة F-PACE الجديدة كلياً في منطقة الشرق الأوسط خلال معرض دبي الدولي للسيارات ٢٠١٥.

كما وكشفت الشركة عن سيارة رانج روفر SVAUTOBIOGRAPHY الأكثر قوة وفخامة على الإطلاق ضمن تشكيلة موديلات رانج روفر.

وقدمت سيارة كروس أوفر الديناميكية العالية الأداء بخمسة مقاعد توازناً مثالياً بين الشكل المميّز والأداء القوي وتمتاز بتصميم خارجي مذهل مستوحى من سيارات جاكوار الرياضية.


JAGUAR F- PACE

واحتفاءً بتراثها الغني الذي يمتد لثمانين عاماً، عرضت جاكوار أيضاً تشكيلتها المعززة لعام ٢٠١٦ من طرازات جاكوار XJR وجاكوار XF الجديدة كلياً، إضافة الى جاكوار XE-S الجديدة الحاصلة على العديد من الجوائز.

وشهد المعرض الظهور الأول لسيارة لاند روفر ديسكفري سبورت ديناميك التي تم تحسينها مؤخراً والأمر ذاته ينسحب على سيارة جاكوار GX75 وسيارة رانج روفر سبورت SVR ولاند روفر ديفندر على صعيد المنطقة.

الجفالي تكشف طرازها الجديد MERCEDES BENZ GLE في السعودية

كشفت شركة ابراهيم الجفالي واخوانه للسيارات الوكيل الحصري لسيارات مرسيدس بنز MERCEDES BENZ في السعودية مؤخراً عن طرازها الجديد لسيارة الدفع الرباعي GLE التي تمزج بين التقاليد والحداثة مع لمسات فاخرة في المقصورة الداخلية وتصميم أكثر أناقة للهيكل الخارجي، باعتبارها خلفاً للفئة (M).

وتم تجهيز GLE الجديدة بأفضل خصائص التحكم على الطرقات المستوية والوعرة، مع رحابة ممتازة ومستويات عالية من أنظمة السلامة الذاتية والنشطة الى جانب أنظمة مساعدة السائق.

وفي المناسبة قال المدير العام للشركة **صافي قبيسي**: «لقد اسست الفئة M قطاع سيارات الدفع الرباعي الممتازة في ١٩٩٧ ومنذ ذلك الحين تعد واحدة من أنجح الطرز في العالم، ونتوقع ان تستكمل GLE قصة النجاح لطرازنا الأفضل مبيعاً بل وتتفوق عليها»، مشيراً الى «ان GLE تواكب طموحات العملاء الذين يرغبون في قيادة سيارة ذات خصائص متعددة مع قدرات عظيمة على الطرقات الوعرة وتصميم جريء وملفت وجودة ممتازة لا مثيل لها».



صافي قبيسي

فمع بداية جيل GLE الجديد، زودت كل الطرازات بنظام تلقائي لنقل الحركة بتسع سرعات (9G-TRONIC) كتجهيز أساسي فيما يسمح نظام التحكم النشط DYNAMIC SELECT بتخصيص اعدادات القيادة لتتناسب مع أسلوبك في القيادة.



MERCEDES GLE AMG

وتتوفر GLE الجديدة بأربعة طرازات GLE 400 4 MATIC، 4MATIC GLE 500 وطرز الدفع الرباعي فائقة الأداء GLE 63 4MATIC و GLE 63 4MATIC من مرسيدس AMG.

تنطلق السيارة بنظام الدفع الرباعي الدائم 4 MATIC ولعل أبرز ايجابياتها مستوى التحكم على الطرقات المستوية والوعرة والرحابة المذهلة، والمستويات العالية لأنظمة السلامة النشطة والذاتية.

عرضت ٢٤ طرازاً خلال الأيام الخمسة للمعرض

«مرسيدس بنز» تخطف الأنظار بتدشينها ٤ طرازات جديدة اقليمياً

واصلت مرسيدس بنز MERCEDES BENZ ريادتها كواحدة من أبرز الشركات المصنّعة للسيارات الفاخرة والحيوية، وذلك بعد مشاركتها في معرض دبي الدولي للسيارات هذا العام، مع مجموعة جذابة تضمنت طرح ٤ طرازات جديدة في أسواق المنطقة هي: مرسيدس مايباخ بولمان، وسيارة 500G 4X42 وS63 4MATIC من مرسيدس AMG و C63 كوبيه من مرسيدس AMG.

وقال **ماردي هاس** الرئيس والرئيس التنفيذي لدى دايملر الشرق الأوسط والأدنى: «إن مرسيدس بنز هي مخترعة السيارات، وقد رسمت مستقبلها بشغف منذ العام ١٨٨٦، واليوم نؤكد على ذلك مع إطلاق أربعة طرازات مذهلة للغاية على الصعيد الإقليمي»، معرباً عن سروره بلعب مرسيدس بنز دوراً محورياً في أبرز معرض للسيارات وأكثرها تأثيراً في المنطقة.

وإضافة الى الطرازات الأربعة الجديدة استعرضت مرسيدس بنز أيضاً الطرازات التالية: C63 وC63S، GLC 300 4MATIC، GLE 63 4MATIC كوبيه، G63 AMG، A250، CLA 250، SLK 200، S63 كوبيه، GTS، S500 E، AMG C 450 سبورت، E300، S63 4MATIC، GLE 400، GLA 250 4MATIC، SL 500 MILLE MIGLIA، LS 400، E320 كابروليه، والفئة -V، وطراز مشابه لسيارة الفورمولا ١.



MERCEDES MAYBACH



MERCEDES 500 4x4



GLE الجديدة كلياً.
استمتع بالأفضل على كل الطرق.

MercedesBenzKSA

Mercedes-Benz
The best or nothing.

شركة ابراهيم الجفالي واخوانه
للسيارات

الهاتف المجاني: ٨٠٠ ١١٦ ٠١٦٥

www.KSA.MercedesBenzME.com

هيكل إداري جديد في AUDI AG



ماتياس مولر



ستيفان كنيرش



أولريخ هاكنبيرج

أعلنت أودي AUDI عن انضمام الرئيس التنفيذي لمجلس إدارة مجموعة فولكس واغن V.W **ماتياس مولر** الى المجلس الإشرافي لشركة AUDI AG كرئيس للمجلس بأثر فوري. ويستمر **بيرتهولد هوبر** في منصبه كنائب لرئيس مجلس الإدارة. وبالإضافة الى التعيينات الجديدة، تم تعيين كل من **جوليا كوهن بييخ** و**جوزف أهورنر** في مقعدي المجلس الشاغرين كممثلين عن حملة الأسهم في الشركة.

وتم تعيين الدكتور **ستيفان كنيرش** (٤٩ عاماً) عضواً جديداً في مجلس الإدارة كرئيس لقسم التطوير التقني في AUDI AG. قرار التعيين تم اتخاذه في الاجتماع الأخير للمجلس الإشرافي وبدأ **كنيرش** مهام منصبه الجديد في الأول من كانون الثاني (يناير) ٢٠١٦.

وتعليقاً على التعيين الجديد، قال الرئيس الجديد للمجلس الإشرافي أودي **ماتياس مولر**: «يمتلك **ستيفان كنيرش** خبرة واسعة في عالم السيارات، ليس فقط من جهة المصنعين بل من جهة الموردين أيضاً. هذه الخبرة تعتبر مثالية لمنصبه الجديد».

وثمّن الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة في أودي، **روبرت ستادلر** خبرة **كنيرش** في عالم صناعة السيارات قائلاً: «يمتلك **ستيفان كنيرش** معرفة جيدة في المجموعة وقسم التطوير التقني في أودي. نحن نعرفه كرجل مبدع وذي رؤية واضحة. بوجوده، سنبدأ بداية قوية وجديدة في هذه الظروف الصعبة».

وبعد حصوله على درجة الدكتوراه في معهد تكنولوجيا المواد من جامعة ماجدبيرج في العام ٢٠٠٦، تولى منصب رئيس خدمات ما بعد البيع في قسم المبيعات في بورشه في العام ٢٠٠٧. وفي العام ٢٠١٠ ترأس قسم الجودة في بورشه، وبعد ذلك انتقل **كنيرش** الى منصب الرئيس التنفيذي لمجلس إدارة شركة PIERBURG GMBH، ذراع قسم السيارات لشركة RHEINMETALL.

وعاد **كنيرش** الى أودي في أيار (مايو) من العام ٢٠١٣ وتولى منصب رئيس قسم تطوير ناقل الحركة.

وأشاد رئيس المجلس الإشرافي الجديد في أودي **ماتياس مولر**، بالدور الكبير الذي لعبه **هاكنبيرج** في أقسام التطوير التقني لمجموعة فولكس واجن قائلاً: «نظام وحدات الهيكل الحديثة مرتبطة بشكل وثيق باسم **اولريخ هاكنبيرج**. كانت لديه تلك الفكرة منذ التسعينات في أودي. اليوم جميع علامات المجموعة تجني ثمارها من النظام».

وأكد **روبرت ستادلر**، الرئيس التنفيذي لمجلس الإدارة في أودي على منجزات **اولريخ** طوال مسيرته المهنية قائلاً: «خلال الثلاثين عاماً التي قضاها في مجموعة فولكس واغن، كان **أولريخ هاكنبيرج** جزءاً هاماً من القرارات الاستراتيجية الحاسمة والموديلات. نظام وحدات الهيكل الحديثة عالي المرونة أنتج نظام تصنيع مرناً للغاية. النظامان ساعدانا على التصنيع بشكل كفوء وجودة عالية. العديد من موديلات سيارات أودي وفولكس واغن وبنتلي تأثرت بالإلتزام والخبرة الموجودة عند **اولريخ**. نيابة عن كامل أعضاء مجلس الإدارة، نشكره على سنوات عمله بشغف في مهنته».

مازن النشار (النابودة للسيارات وكلاء AUDI):

أودي تكشف عن أحدث طرازاتها بأفضل التقنيات التكنولوجية في معرض دبي ٢٠١٥



مازن النشار الى جانب سيارة AUDI A4

جميلة المظهر، فاخرة، مسلية على الطريق صفات يضاف اليها اليوم النماذج المزودة بأفضل التقنيات التكنولوجية، تمثلت بإطلالة أحدث طراز من أودي "R8" و"A4 وRS3 SPORTBACK للمرة الأولى في المنطقة والتي تعكس بوضوح فلسفة الشركة المتمثلة بشعار «التقدم عبر التكنولوجيا».

ومن هنا فإن شركة أودي AUDI لا تزال حريصة على تقديم كل جديد لعملائها، حيث عززت حضورها في معرض دبي الدولي للسيارات ٢٠١٥ وفي ذلك يقول مازن النشار مدير المبيعات في دبي والإمارات الشمالية في النابودة للسيارات وكلاء AUDI «هذا المعرض هو بمثابة الفرصة الذهبية لعرض النماذج الجديدة من سياراتنا، والإقبال كبير جداً فيه على السيارات الجديدة خصوصاً A3 وS3 ». بالاضافة الى النموذجين الجديدين كلياً من أودي "Q7" و«TT رودستر» اللذين يتميزان بمجموعة من الإبتكارات التقنية الحديثة. كما قمنا بعرض مجموعة من نماذج أودي التي تجد إقبالاً من الجمهور مثل A8L وA7 الى جانب مجموعة من السيارات الرياضية متعددة الاستخدامات مثل Q3، Q5 وQ7 الجديدة كلياً.

وفضلاً عن ان صانع السيارات الألماني «أودي» يعد العالم بثورة في ميدان الوقود، فإن سياراته اليوم تواكب الثورة التكنولوجية بالكثير من المزايا التي تعد الأحدث على مستوى العالم وفق النشار.

Mrs Inken Wessels

(Marketing Manager - Audi):

Car sales in Emirates haven't been affected by the political and security problems



Mrs INKEN WESSELS الى جانب سيارة AUDI RS 3 QUATTRO

Al Bayan Magazine met the Marketing Manager of Audi Mrs Inken Wessels who gave us an idea about the new models they are offering at the Motor Show Exhibition. She further talked about the importance of this exhibition in enhancing the movement of car sales in UAE. Wessels said that the car sales in Emirates haven't been affected by the decrease in oil prices. Below is the Q & A.

*** What are the new models that you are offering for the first time at the exhibition?**
- We are launching the all-new Audi R8 and the all-new Audi A4. These cars are both presented in the Middle East for the very first time at the Dubai Motor show. We are also showing the RS3 and the Audi Q7 which is Audi's most successful car here in the region.

***How important is this exhibition in enhancing the movement of car sales in UAE?**
- The Dubai Motor show is one of the most important car shows in the Middle east. Thus, we have to be here every year.

*** Do you think that the Arab Consumers became more aware to the technical requirements, especially after the issue of Volkswagen cars?**
- The Arab consumer is very much into the details of a car and aware of all the features especially a brand like Audi that has the claim.

*** Did the car sales been affected by the decrease in oil prices as well as the political & security problems?**
- No, the car sales in the Emirates haven't been affected by the decrease in oil prices as well as the political and security problems.

«أودي» AUDI تكشف نموذجاً اختبارياً لـ«إس يو في»



تعتزم شركة السيارات الفارهة الألمانية «أودي» AUDI الكشف عن النموذج الاختباري لسيارتها الجديدة التي تعمل بخلايا الوقود (الهيدروجين) من فئة السيارات المتعددة الأغراض، ذات التجهيز الرياضي SUV في معرض ديترويت الدولي للسيارات في الولايات المتحدة، الذي يقام منتصف كانون الثاني (يناير).

وتعتزم أودي الكشف عن أقل السيارات تلويثاً للبيئة خلال العام الحالي.

يستخدم النموذج الاختباري الذي أطلقت عليه أودي اسم «كيو 6 إتش تورن» نفس الهيكل المستخدم في النموذج الاختباري للسيارة الكهربائية «إي تورن» والذي طرحته في معرض فرانكفورت الدولي للسيارات العام الماضي.

نديم غريّب (شركة كاديلاك الشرق الاوسط CADILLAC):

مبيعاتنا لم تتأثر بانخفاض أسعار النفط والأزمات السياسية والأمنية



نديم غريّب امام سيارة CADILLAC

جزم المدير الاقليمي للمبيعات والتسويق في شركة كاديلاك الشرق الاوسط CADILLAC نديم غريّب بعدم تأثر مبيعاتها بانخفاض أسعار النفط والأزمات السياسية والأمنية، واعتبر معرض دبي للسيارات أكبر المعارض المتخصصة في الشرق الأوسط، عارضاً ما طرحته الشركة خلال فعالياته مفصلاً مواصفات طرازي CADILLAC XT5 وCT6 وما تضمناه من تجهيزات تقنية فريدة تحبس الأنفاس.

طرازا XT5 وCT6

■ ما هي الطرازات الجديدة التي عرضتموها للمرة الاولى في معرض دبي للسيارات ٢٠١٥؟

– اطلقنا وللمرة الاولى عالميا CADILLAC XT5 الكروس اوفر متعددة الاستخدام والاولى من نوعها، والمجهزة للقيام بكل المهام، والمتميزة بمقصورة ذات مواصفات تقنية متقدمة تؤمن الراحة والتواصل الدائم، في حين ترسم الخطوط الخارجية اسلوبا صارخا يفرض هيبته، انها سيارة ثورية من الداخل كما الخارج وصممت لتتماشى مع الاحتياجات كافة.

كما اطلقنا سيارة سيدان CT6 الاولى من نوعها والمبتكرة بالكامل حيث تنطلق كاديلاك في رحلة مقدامة ترسي من خلالها معايير جديدة للتميز والتفوق تمت هندستها بطريقة مبتكرة وأنجز تصنيعها بحرفية وذوق عاليين. تجمع سيارة سيدان CT6 بين احدث ما تقدمه التقنية وتصميم يحبس الانفاس، فهي مركبة جديدة بالكامل، خفيفة الوزن، تمت هندستها لتجربة قيادة غاية في المتعة. قوية ومتينة وآمنة

طرازا XT5 وCT6 مبتكران بالكامل ومجهزان بتقنيات القوة والمتانة والأمان

ومتوفرة بمحرك توربو ثنائي V6 بسعة ٣,٠ ليترات، تقدم لركابها الرفاهية بفضل نظام BOSE PANARAY الصوتي الاختياري والتحكم التفردي بالمناخ ومقاعد وثيرة براحة اضافية تتضمن برنامج تدليك ذا مستويات متدرجة.

٢١ في المئة نمواً

■ ما مدى اهمية هكذا معرض في تطوير حركة بيع السيارات؟

– لا شك في ان معرض دبي الدولي يعد من اكبر المعارض في الشرق الاوسط ويساعد المستهلكين للتعرّف على احدث الطرازات في عالم السيارات، فضلا عن الاطلاع عن قرب على احتياجاتهم ومتطلباتهم.

■ هل تأثرت مبيعات السيارات جراء انخفاض اسعار النفط والازمات الأمنية والسياسية؟

– حققنا نموا منذ بداية العام وصل لحوالى ٢١ في المئة، ونحن متفائلون ونتوقع مزيدا من التقدم والنجاح، وبالتالي لم تتأثر مبيعات سيارات كاديلاك بانخفاض اسعار النفط والازمات الامنية والسياسية في البلدان المحيطة.

■ هل ترون ان المستهلك العربي اصبح اكثر وعياً ومتطلباً للأمور الفنية، خصوصاً بعد فضيحة سيارات «فولكسفاغن»؟

– المستهلك العربي بات اكثر وعيا ومطلعاً على آخر الابتكارات واحدث المستجدات في عالم السيارات من خلال الانترنت، وبالتالي اصبح على دراية كاملة بكل ما يتعلق في هذا المجال. ■



CADILLAC ATS - COUPE



CADILLAC XT5

S.O.S...Auto

We Lead ... Others Follow

EMERGENCY ROAD SERVICES



24h a Day
7 Days a Week

All over
Lebanon

SoDepEx s.a.r.l.
Phone: 04-400 678
Fax: 04-400 623
Cellular: 03-300 021
www.sosauto.net
Central Office: Mansourieh, Bedran Street, SOS Auto Bldg.

ISO 9001:2000 QMI REGISTERED MANAGEMENT SYSTEM



محسن قاسم (شركة GMC للسيارات):

حققنا نمواً في مبيعاتنا برغم الظروف السياسية والأمنية المحيطة

المدير الإقليمي للمبيعات في شركة «جي ام سي» GMC للسيارات محسن قاسم عرض لطرازات «دينالي» و«تيرين» و«سييرا» التي طرحتها الشركة خلال فعاليات معرض دبي للسيارات، وسلط الضوء على مواصفاتها الفاخرة وتجهيزاتها التكنولوجية الفائقة، وقال «ما يحتاجه المستهلك العربي في المركبة هو القوة والأمان والقدرة على مواجهة العوامل البيئية والمناخية التي نعيش فيها»، مؤكداً نمو مبيعات الشركة برغم الظروف السياسية والأمنية المحيطة، مذكراً بموثوقية GMC لدى أجيال المستهلكين العرب.



محسن قاسم الى جانب سيارة GMC SIERRA

طرازات بمواصفات فائقة

■ ما هي الطرازات الجديدة التي قدمتموها للمرة الاولى في معرض دبي للسيارات ٢٠١٥؟

– معظم السيارات التي قدمناها خلال فعاليات المعرض تعود للعلامة التجارية «دينالي» المتفرعة من "GMC" والتي تحوز حصة كبيرة من مبيعات السيارات الرياضية متعددة الاستخدام التي تنتجها الشركة، وتتميز نسخة «دينالي» بمواصفاتها الفاخرة وبمحرك V8 الكبير، وتصميمها الخارجي الفريد من نوعه والداخلي المزين بالألمنيوم والمزود بنظام عزل الصوت الفعال. وقد اطلقنا في المعرض سيارة «تيرين ٢٠١٦» بعد إدخال العديد من التحديثات عليها أكان في التصميم الخارجي أو الداخلي، كما أطلقنا طراز «سييرا» ٢٠١٦.

متطلبات المستهلك العربي

■ هل ترون ان المستهلك العربي اصبح اكثر وعياً ومتطلباً للأمور الفنية، خصوصاً بعد فضيحة سيارات فولكسفاغن؟

– يتصفح المستهلك العربي الإنترنت بشكل دائم وهو ملم بكل ما له علاقة بعالم السيارات ويطرح أسئلة تنم عن معرفة وخبرة واسعة. بدورنا فإننا نستمع الى متطلبات العملاء لتنفيذ كل ما يرغبون به وما يحتاجونه، ولعل أبرز ما يحتاجه المستهلك العربي في المركبة هو القوة والأمان والقدرة على مواجهة العوامل البيئية والمناخية التي نعيش فيها.

نمو في المبيعات

■ هل تأثرت مبيعات السيارات جراء انخفاض اسعار النفط والازمة الأمنية والسياسية؟

– برغم الأزمة الأمنية والسياسية وانخفاض أسعار النفط شهدنا نمواً في مبيعاتنا ونحن راضون عن نتائجنا.

■ ما هي مميزات طرازات «جي أم سي»؟

– غزت طرازات «جي أم سي» المنطقة منذ العام ١٩٢٦، ولهذه العلامة التجارية باع طويل في اكتساب ثقة المستهلك العربي لأجيال، مع العلم ان طرازات جي أم سي تتميز بمختلف فئاتها بأعلى مقاييس الرفاهية والفخامة والتصميم الإنسيابي. ■





عبدالله مدهون (المدير الاقليمي للتسويق والمبيعات CHEVROLET):

كشفنا عن ٤ سيارات تطرح للمرة الأولى في المنطقة وهي كاملة بكل المقاييس

طرازات جديدة كلياً صممت لتلبي الأذواق المتنوعة والاحتياجات المختلفة لعملاء شفروليه في منطقة الشرق الأوسط.

فزوار جناح شفروليه في معرض دبي الدولي للسيارات ٢٠١٥ كانوا من أوائل الزوار الذين تعرفوا على اصدارات تقدم للمرة الأولى وتضمنت شفروليه كامارو ٢٠١٥ الجديدة كلياً، وماليبو ٢٠١٧، وسبارك ٢٠١٦، وسيلفرادو المطورة ٢٠١٦.

ويؤكد عبدالله مدهون المدير الإقليمي للتسويق والمبيعات في شركة شفروليه CHEVROLET في حديث لـ «البيان الإقتصادية» ان هذه الطرازات هي المزيج المثالي للتصميم المميز والتكنولوجيا الفائقة والأداء المثير، مشدداً على انها كاملة بكل المقاييس وتناسب الفئات العمرية كافة. وانتقالاً الى كامارو الجديدة كلياً وبعد تقديمه نبذة عن مواصفاتها، يبدو للزائر ان كل عنصر أضيف اليها قد خضع لهندسة عبقرية كي تمنح المركبة كل من يقتنيها أفضل ما لديها.

وتعتبر شفروليه التي تأسست في ديترويت في ١٩١١ اليوم احدى أكبر علامات السيارات في العالم، اذ تتواجد في ما يزيد عن ١١٥ دولة، وتسجل مبيعات تفوق ٤,٨ ملايين سيارة ركاب وسيارات كروس اوفر وسيارات الدفع الرباعي سنوياً. وهي توفر لعملائها سيارات فعالة في استهلاك الوقود، وتقدم أداء مفعماً بالحيوية إضافة الى تصميم رائع، فضلاً عن أحدث المزايا والتقنيات على مستوى القطاع تدعمها معايير قيمة عالية.



عبدالله مدهون امام سيارة CHEVROLET

■ ما هي الطرازات الجديدة التي تعرضونها للمرة الاولى في المعرض؟

– اطلقنا ٤ اصدارات مختلفة وهي شيفروليه كامارو، شيفروليه سبارك، شيفروليه ماليبو وشيفروليه سيلفرادو، وتمثل هذه الطرازات المزيج المثالي للتصميم المميز والتكنولوجيا الفائقة والاداء المثير، انها كاملة بكل المقاييس وتناسب الفئات العمرية كافة.

هندسة عبقرية وراء كامارو الجديدة

■ ما هي مميزات سيارة شيفروليه كامارو؟

– اضفنا تحسينات الى الواجهتين الامامية والخلفية ذات الاداء العالي مما منح كامارو الجديدة مظهرا منخفضا وعريضا وعصريا، وهذه السيارة الرياضية لا تفتخر بهيكلها المفعم بالجمال فحسب لان الجمال الداخلي هو ما يؤخذ دائما في الاعتبار، وسواء اخترت محرك V6 المعزز بقوة ٣٢٣ حصاناً ذا الحقن المباشر او المحرك فائق القوة V8 بقوة ٤٢٦ حصاناً المتوفر في طراز SS، فإن الاداء العالي مع كامارو سيكون حاضرا على الدوام.

لقد تم تسخير كل تلك القوى مع ميزة التعليق المستقل للعجلات الاربع لتمنحك تحكما عاليا تعانق به جميع المنعطفات.

خلف المقود ستجد مقصورة عالية الاداء بتكنولوجيا حديثة صممت للقيادة الممتعة، من التكنولوجيا المتقدمة المتمثلة في نظام العرض الامامي الملون الى شاشة اللمس الملونة بقياس ٧ بوصات، وكل عنصر اضيف الى كامارو الجديدة خضع لهندسة عبقرية لكي تمنحك المركبة افضل ما لديها.

■ هل تأثرت مبيعات السيارات جراء انخفاض اسعار النفط والازمة الأمنية والسياسية؟

– ننظر الى منطقة الشرق الاوسط والسوق الاماراتي تحديدا بطريقة استراتيجية طويلة وبالتالي فإن التغيرات قصيرة المدى لا تؤثر على مبيعاتنا ولا على نظرتنا الى السوق.

المستهلك العربي واعٍ في عالم المركبات

■ هل ترون ان المستهلك العربي اصبح اكثر وعياً ومتطلباً للأمور الفنية، خصوصاً بعد موضوع سيارات فولكسفاغن؟

– اصبح المستهلك العربي واعيا لكافة الامور التي تدور من حوله لا سيما في ما يخص عالم المركبات اذ بات على دراية كاملة بكافة المواصفات التي تتألف منها المركبة من نوع المحرك، مرورا بالقوة الحصانية الى الامور المتعلقة بالسرعة والأمان والضمان. ■





عبدالله بن فهد الكريديس (شركة توكيلات الجزيرة للسيارات المحدودة - السعودية):



قريبون من المستهلك ونتعرف على احتياجاته ومتطلباته

رئيس شركة توكيلات الجزيرة للسيارات المحدودة وكيلة سيارات «فورد» FORD في المملكة العربية السعودية عبدالله بن فهد الكريديس كشف عن إطلاق نظام الإقتصاد في استهلاك الوقود وحماية البيئة بطرازات «فورد»، لافتاً الى قرب الشركة من المستهلك والتعرّف على احتياجاته ومتطلباته، منوهاً بوعي المستهلك العربي لدى إقدامه على شراء سيارة.

توجه نحو السيارات الصغيرة

■ هل تأثرت مبيعات السيارات جراء انخفاض اسعار النفط والازمة الأمنية والسياسية؟

– لا شك في ان كل هذه الأمور تؤثر بشكل كبير على الأسواق ومن ضمنها سوق السيارات الذي يُعدُّ جزءاً من اقتصاد دول المنطقة. نتمنى ان تزول هذه الأزمات في القريب العاجل.

■ ما هي الطرازات الجديدة التي قدمتموها للمرة الاولى في المعرض؟

– بدأنا بتطبيق نظام الإقتصاد في استهلاك الوقود وحماية البيئة في السعودية وهي أول دولة في الخليج تطبّق هذا النظام، وبالتالي سيكون التوجه نحو السيارات الصغيرة نظراً لاستهلاكها المحدود للوقود. وقد باشرت «فورد» بإنتاج هذا النوع من السيارات وباكورة الإنتاج هو «إكسبلورر سبورت» بمحرك ECOBOOST سعة ٣,٥ ليترات الحصري المزوّد بشاحنين توربينيين ونظام الضخ المباشر للوقود.



من اليمين: صباح الكريديس، عبدالله الكريديس ومحمد الكريديس

التعرف على الاحتياجات

■ ما الذي يميّز سيارات فورد عن غيرها؟

– الى مزايا سيارات فورد الفائقة، قرب الشركة من المستهلك والتعرّف على احتياجاته ومتطلباته، ما يساعد على نجاح الشركة في المنطقة.

■ هل ترون ان المستهلك العربي اصبح اكثر وعياً ومتطلباً للأمور الفنية، خصوصاً بعد فضيحة سيارات فولكسفاغن؟

– المستهلك العربي واع وبدأ يستخدم الإنترنت للاطلاع على دقائق ومزايا الطراز قبل طرحه من قبل الوكيل. ■





Some things in life are there just when you need them.



Isn't it reassuring in life, to know that things are there, ensuring your well being. Things you don't always think about but are always at hand. At Damana, we think that insurance should be there when you need it, working for you. That's why we pride ourselves on our unrivalled customer service, and that is why our clients stay with us, year after year, after year.

For more information:
Call **(+968) 24863100**
Email **saiomn@damana.com**

DAMANA
MIG

Saudi Arabian
Insurance Company B.S.C. (c)

Part of MIG

*For the latest rating access **www.ambest.com**

تجمع بين الأناقة المطلقة وجمالية التصميم والأداء الاستثنائي

ت. غرغور وأولاده تطلق سيارة مرسيدس- بنز GLE 4MATIC كوبيه

أطلقت شركة ت. غرغور وأولاده سيارة مرسيدس- بنز GLE 4MATIC كوبيه الجديدة المزودة بمحرك توربو مزدوج V6 يولّد قوة ٣٣٣ حصاناً، ما يعزّز من مستويات التحكم والاستجابة إلى أقصى درجة فتصبح القيادة ممتعة على الطرقات الوعرة وفي المناطق اللبنانيّة كافّة. والسيارة مزودة بنظام DYNAMIC SELECT الذي يتضمن خمسة إعدادات تسمح بتخصيص وظائف المحرك، وتوجيه القيادة والتحكم بكفاءة عالية بمجرد نقرة زر، تمنح سيارة GLE كوبيه الأداء المطلوب.

وتجمع GLE خفة الحركة التي تمتاز بها سيارات الكوبيه الرياضية وتعددية الوظائف التي تتصف بها سيارات الدفع الرباعي القوية، تحدث السيارة ثورة وتعلن بداية عصر جديد يتميز بالتصميم الحديث والأداء الاستثنائي. فمع جرأة سيارات الدفع الرباعي، وأناقة سيارات الكوبيه، تنبض هذه السيارة بنزعة رجولية وبعنفوان لا مثيل له لتتناسب مع متطلبات سائقي سيارات الدفع الرباعي اليوم في لبنان، الذين يتطلعون للخوض في أي عدد من التحديات والمغامرات.



سيزار عون
ت. غرغور وأولاده

ويقول مدير عام مرسيدس - بنز وسمارت في شركة ت. غرغور وأولاده **سيزار عون** «تُعتبر GLE كوبيه الجديدة سيارة الدفع الرباعي الأكثر أناقة ضمن فئتها، وهي سيارة لا مثيل لها على الإطلاق. إنها من دون أدنى شك السيارة التي لطالما انتظرها عملاؤنا الذين يتحلون بذوق عصري متجدد، ويتمتعون بشغف كبير بالتكنولوجيا والتصميم الريادي والفريد».

أضاف: «تجمع سيارة GLE كوبيه بين الأناقة المطلقة، والمستوى العالي لجمالية التصميم، والتي تجسّد جوانب الديناميكية وخفة الحركة. وقد تمّ تخصيصها بتصميم AMG الخارجي بما في ذلك أغطية الرفراف الداخلية في الجهتين الأمامية والخلفية لإطلالة رياضية أكثر جاذبية وأناقة».

تصميم السيّارة الدخلي مُثير للإعجاب بفضل سمات سيارات الدفع الرباعي المميزة التي تمنح الشعور بالرحابة، وأناقة الكوبيه الملفتة وخصائصها الحصرية. وتتضمن مزايا التصميم الداخلي AMG مقاعد رياضية من AMG، وعجلة القيادة الرياضية من AMG متعددة الوظائف بجلد النابا الأسود، بالإضافة إلى دواسات رياضية من الفولاذ الصلب مع دبابيس مطاطية، وأغطية للأرضيات.

تشمل خيارات السلامة نظام DISTRONIC PLUS مع مساعد التوجيه، وميزة التوقف والانطلاق، ونظام الفرامل المسبقة PRE-SAFE® Brake مع ميزة التحقق من عبور المشاة. أما باقة صف السيارة مع كاميرا بزاوية رؤية ٣٦٠ والمساعد النشط لصف السيارة مع PARKTRONIC، فتتضمن رؤية ممتازة وحركة خالية من المشاكل عند صف السيارة أو الخروج من مساحات المواقف.









The all-new GLE Coupé.

Make the best of every ground.

Mercedes-Benz

The best or nothing.

T. GARGOUR & FILS S.A.L.
The Exclusive and Sole Agent

Dora: 01. 255366, Bouar: 09. 446222

www.mercedes-benz.com.lb

نبيل بازرجي (شركة ج.أ. بازرجي واولاده):

رسوم التسجيل خطأ وعيب يرتكبان بحق المواطن



أكد مدير شركة ج.أ.بازرجي واولاده وكيلة سيارات سوزوكي SUZUKI ومازيراتي MASERATI في لبنان، نبيل بازرجي عدم وجود تأثير للوضع الاقتصادي المتردي على حجم سوق السيارات المحلية، بل لاحظ تحولا من قبل المستهلكين الى شراء السيارات الصغيرة والمتوسطة بدل الكبيرة بسبب تدني قدرتهم الشرائية وسأل عن استيفاء رسوم تسجيل السيارة البالغة ٦ في المئة في وقت انتفى المسوّغ الاساس بعدما توزعت مسؤولية مصلحة تسجيل السيارات والآليات على الوزارات والبلديات ذات الاختصاص، معتبرا هذه الرسوم خطأ وعيبا يرتكبان بحق المواطن، مشيرا الى عودة السيارة الاوروبية واليابانية الى المنافسة بعد تراجع سعري الين واليورو، كاشفا عن قرب وصول مازيراتي الـ SUV و«فيتارا» من سوزوكي.

غياب النقل المشترك

■ كيف تقيّمون الوضع الإقتصادي العام وقطاع السيارات تحديداً في لبنان لعام ٢٠١٥ في ظل الوضع الداخلي المتأزم والأحداث الدائرة في المنطقة؟

– لا نمو اقتصادياً في لبنان، ما يؤشر الى نتيجة سلبية بنهاية ٢٠١٥ والسنة المقبلة. كما ان السلطة التنفيذية في بلادنا غير مهتمة ولا يعنيها لسوء الحظ تحريك العجلة الإقتصادية، وهي منشغلة بالتجاذبات السياسية الآنية. وهذا ما يؤثر سلباً على الإقتصاد. وبالإجمال سوق السيارات الجديدة لم تتأثر كثيراً، إذ جاءت كميّة المبيعات متقاربة مع نتائج العام الماضي رغم تغيّر السوق وتحوّل المواطن الى السيارات الصغيرة والمتوسطة بسبب تدني القدرة الشرائية. هذا ولا يزال المستهلكون يقبلون على شراء السيارات برغم الوضع الإقتصادي السيئ لأن لا بديل أمامهم، بغياب النقل المشترك وخطوط نقل يستطيع على الأقل القطاع الخاص استخدامها، ويتمكن بالتالي المواطن اللبناني حل جزء من مشكلته.

مشكلة رسم التسجيل

■ كيف تقيّمون وضع حجم مبيعات السيارات لهذا العام؟

– من المفروض ان يصل حجم مبيعات السيارات، قياساً بالتعداد السكاني للبنان الى ثلاثة أضعاف ما يباع حالياً شرط ان تستبدل السيارات التي يتجاوز عمرها ١٥ عاماً بأخرى جديدة، وذلك لأسباب اقتصادية وبيئية. وهذه الخطوة من مسؤولية الدولة، وإذا ما تحققت فستتضاعف المبيعات، مع الإشارة الى ان المشكلة الأهم التي نطالب الدولة بحلها هي الغاء رسم التسجيل، وهذا الرسم تستوفيه مصلحة تسجيل السيارات والآليات التي كان من مهامها صيانة وتعبيد الطرقات بينما مهمتها الحالية هي فقط مسك الملفات وإصدار دفاتر القيادة مقابل الرسم الباهظ البالغ ٦ في المئة من ثمن السيارة، تضاف الى ما تستوفيه الدولة كضريبة على القيمة المضافة ونسبتها ١٠ في المئة بالإضافة الى رسم الاستهلاك الذي يتم جبايته من قبل ادارة الجمارك ويصل الى ٤٥٪. وأسأل هنا عن استيفاء الـ ٦ في المئة لقاء ماذا؟ في وقت انتفى المسوّغ الاساس بعدما توزعت مسؤولية المصلحة الأصلية على مجلس الإنماء والإعمار ووزارة الأشغال والبلديات ليصبح دورها محصوراً في إدارة الملفات وحتى ان المعاينة الميكانيكية لم تعد من مسؤوليتها، بينما المعنيون يجيبون كلما أثرنا الموضوع معهم بأننا على حق، والحقيقة أنهم لا يريدون إصلاح شيء.

علما ان المواطن بحاجة لشراء سيارة كي يتنقل بها في ظل غياب النقل المشترك اللائق وعدم استعداد الدولة لاطلاق خط نقل مشترك بعد دراسة اماكن توزيع نسبة الكثافة السكانية. ان من أبسط واجبات الدولة تخفيف الأعباء عن كاهل المواطن، وفرض رسم التسجيل، هذا أكبر خطأ وعيب يرتكبان بحقه.

■ في الوقت الذي يؤثر انخفاض أسعار النفط سلباً على بعض الدول من المفروض ان يؤثر ايجاباً على لبنان، فما رأيكم، وهل توافقون على ذلك؟

– لم نشعر بذلك كثيراً، إذ ان أعداد السيارات لم تتغير، ما تغيّر فقط هو تحوّل الناس لشراء السيارات الصغيرة والمتوسطة بدل الكبيرة توفيراً لاستهلاك الوقود والتكيف مع ندرة المواقف واقتصاداً بتكاليف السيارة الكبيرة. الذي تغير إذاً هو الميزانية المرصدة لشراء السيارة المطلوبة، وموضوع النفط مرحلي.

السيارة الاوروبية واليابانية تعود الى المنافسة

عودة السيارة الاوروبية واليابانية الى التنافس

■ ما هي أبرز انجازاتكم للعام ٢٠١٥؟

– تجاوزت مبيعات سوزوكي لدينا نسبة ٢٤٠ في المئة لأسباب عدة منها انخفاض سعر صرف الين، بالإضافة الى سعر اليورو والذي أعاد السيارة الأوروبية واليابانية للتنافس في السوق، مع الاشارة الى طرح سوزوكي مجموعة متكاملة من السيارات الصغيرة والمتوسطة التي لقيت إقبالاً واسعاً. ففي



Suzuki Vitara



Maserati Suv - Levante

العام ٢٠١٥ اطلقت سوزوكي ثلاثة طرازات جديدة. وفي العام ٢٠١٦ ستطلق اثنين وفي سنة ٢٠١٧ ستطلق طرازاً جديداً بعدما التزمت طرح عدة طرازات خلال سنتين، وهذا الأمر سيحفز اللبناني على شراء أحد الطرازات الجديدة. هدفنا في سنة ٢٠١٦ ان نستمر باندفاعنا في السوق، ونزيد مبيعاتنا الى نحو ٥٠ في المئة. وان سوزوكي اليوم في المرتبة الثالثة من حيث مبيعات السيارات اليابانية.

مازيراتي SUV

■ **ما جديد مازيراتي وسوزوكي؟**

– لقد تدنت مبيعات مازيراتي في هذه السنة بنسبة ٢٦ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٤، إذ ان معدل الإنفاق كما سبق وذكرنا اتجه نحو السيارات الصغيرة والمتوسطة. لقد مر عام على افتتاح صالة عرضنا الجديدة، وسنحتفل في شهر أيار (مايو) المقبل مع العرض الجديد لإطلاق سيارة الدفع الرباعي مازيراتي SUV تحت اسم LEVANTE والتي سيتم إطلاقها في معرض جنيف للسيارات في آذار (مارس) ٢٠١٦. وبعده في مختلف الأسواق. في الواقع، ننتظر هذه السيارة منذ عشر سنوات، وهذا النوع من السيارات مطلوب جداً في كل دول العالم حالياً، إذ ان اتجاه السوق عالمياً يذهب نحو السيارة ذات الدفع الرباعي SUV لاستعمالها على كل الطرقات.

كما سنطلق طراز «فيتارا» من سوزوكي في شهر كانون الثاني (يناير) المقبل. وهي سيارة ذات الاندفاع الرباعي (SUV) مزودة بمحرك قوي واقتصادي في استهلاك الوقود، وتحظى بكل الكماليات التي يتمنى المستهلك الحصول عليها وهذه الكماليات الالكترونيّة والميكانيكيّة والمدنيّة، المتوفّرة عادةً في السيارات المرتفعة الثمن. وبالاجمال «سوزوكي» اليوم موجودة في السوق المحلية بمواصفات ميكانيكية وتكنولوجية متقدمة جداً في ظل تزايد الطلب على السيارات الصغيرة والمتوسطة الحجم ذات التجهيزات المتقدمة وقد وُجدت «فيتارا» للتجاوب مع طلب المستهلك لكن بكماليات ممتازة، وبسعر مدروس اذ يتراوح ثمنها بين ٢٠ الفا و٢٣ ألف دولار من دون احتساب قيمة الضريبة على القيمة المضافة.

■ **ماذا عن سوزوكي سويفت التي تم إطلاقها سابقاً؟**

– لا يزال هذا الطراز مميزاً في فئته ومبيعاته ممتازة. ■

Umberto Cini

(Managing Director Maserati Middle East, India & Africa)

Maserati is an exquisite brand with over one hundred years of history

When in Dubai covering the 2015 International Motor Show, Al Bayan Magazine met Umberto Cini, Managing Director of Maserati in Middle East, India and Africa, who talked about the latest Maserati models showcased at the exhibition.

Cini, a native Italian who has been in the UAE since 2007, shared insights into Maserati's strategy and expressed his point of view regarding the effect of political and security problems on the car sales.

Here are his answers to our questions:



MASERATI امام سيارة UMBERTO CINI

*** What are the new models that you are presenting for the first time at the exhibition?**

- We are launching a new highlight in terms of customization – the Ermenegildo Zegna Interiors for the Maserati Quattroporte and Ghibli. It boasts a special finish in terms of colour, materials and trim, carefully chosen to embody the personality, quality and exclusivity that link the histories and traditions of the Maserati and Zegna brands. The Ermenegildo Zegna Interiors are available in three colour variants for the interiors of the Quattroporte and Ghibli and are the most exquisite of all Maserati customisations. A 100% natural fibre Zegna Mulberry silk was developed in cooperation with Maserati and combined with fine leather to create the Ermenegildo Zegna Interiors. The result conveys a formal, sophisticated character through a combination of leather and silk inspired by the fabrics of the Zegna menswear collections.

The precious Ermenegildo Zegna fabrics were specially created for these unique cars. The challenge was the development of a Zegna automotive fabric that has the same sensuous feel as the brand's traditional fabrics, enveloping passengers like designer suits.

*** Have the car sales been affected by the decrease in oil prices as well as political and security problems?**

- For sure, the change in the oil prices requires a change of the macro aspects of the economy overall, not only in the automotive sector. In this panorama, we need to adapt to the new reality and move forward with it.

*** What are the promotions offered that will make you distinguished?**

- The promotion is Maserati itself. Maserati is an exquisite brand that originates from over one hundred years of history of exclusiveness, design, quality and performance – all of which can be found in our cars today.

*** Do you think that the Arab Consumers have become more aware of the technical requirements, especially after the recent issue with Volkswagen's cars?**

- Arab consumers are among the most educated end users that we can see in the world. The consumption of the online information in the Middle East , for example, percentage wise is higher than anywhere else. There is a lot of know-how and the Arab consumers appreciate the values of a Maserati - its performance, the technical specifications and most of all they are able to appreciate the exclusive feeling that comes with owning a car with such a prestigious name.



Maserati Ghibli



Maserati Quattroporte

سمير بستاني (شركة BUMC وكلاء TOYOTA وLEXUS)؛

٢٠١٦ ستكون سنة ارتقاء شركة BUMC الى اعلى المستويات



لمجرد ان يجيب على اول سؤال لك تعرف انه احد الرواد المتفوقين في مبيع السيارات، وهذا هو الانطباع الذي تركه لدينا السيد سمير بستاني الشريك في شركة BUMC وكلاء سيارات TOYOTA و LEXUS خلال حديثنا معه.

فردا على اول سؤال عن جديد شركة TOYOTA MOTOR CORPORATION أجاب وهو بكامل ثقته بنفسه وبمنتجات الشركة:

■ **ما جديد شركة Toyota Motor Corporation ؟**

– شكراً على السؤال. إنّ شركة Toyota Motor Corporation، وبعد مؤتمرها العالمي الذي عقد في اليابان في ١٨ تشرين الثاني ٢٠١٥، بات لديها اتجاه آخر ألا وهو الامتياز أكثر من أي وقتٍ مضى. كما تعلمون، تركّز شركة Toyota Motor Corporation على نوعية سياراتها من خلال تخصيص أكبر الميزانيات لقسم الأبحاث والتطوير في العالم، بحيث أنها تنفق مليوني دولار تقريباً في اليوم الواحد على تطوير سيارات جديدة. ومنذ تولّي السيد **أكيو تويودا** رئاسة الشركة في العام ٢٠١٠–٢٠١١، بدأنا التركيز على تحسين أدائنا لجعل سياراتنا صديقةً للبيئة وقد حققنا ذلك فعلاً من خلال السيارات الهجينة (Hybrid Cars) التي تحتلّ فيها تويوتا مركز الصدارة في العالم. لدينا حالياً الطراز الجديد لـ Prius وهو الجيل الرابع وسيصبح متوفّراً في لبنان في القريب العاجل. أمّا الآن فقد دخلنا عالم سيارات الهيدروجين حيث تحتل سيارة Mirai المركز الأوّل في مبيعات السيارات التي تستعمل الهيدروجين كوقود في العالم. مستقبل سيارات الهيدروجين واعد جداً (ولكن ليس في لبنان في الوقت الحاضر) لأنّ الهيدروجين وكما تعلمون، هو المادة الأكثر توفّراً في العالم كونه يستخرج من الماء، والماء يملأ المحيطات، الخ...

ستركّز تويوتا سنة ٢٠١٦ على الأفراد وهذا هدف رئيس الشركة السيد **أكيو تويودا** مع الشركة الأم في اليابان كما وشركة BUMC في لبنان. يتمثّل هذا الهدف في تطوير طاقم العمل لدينا ليصل إلى أعلى مستويات الإدارة، إذ أنّ سعادة فريق عملنا ومستوى تدريبه العالي سيساهم بطريقة غير مباشرة في تأمين السعادة لزبائننا والخدمة الممتازة. إذاً، ستشكّل سنة ٢٠١٦ سنة ارتقاء شركة BUMC إلى أعلى المستويات، حيث ستتمّ إعادة تدريب كافة الموظّفين، لا سيما أولئك

تويوتا موتور تركز على نوعية سياراتها مهما بلغت كلفة الابحاث والتطوير

الذين هم على اتصالٍ مباشر مع الزبائن في قسم المبيعات وقسم ما بعد البيع، ليتمكّنوا من إيصال رسالة شركة Toyota Motor Corporation على أكمل وجه وتأمين أفضل خدمة لزبائننا. هذا التدريب سيجرى بشكلٍ دقيق لكلّ فردٍ أو موظف على حدة، لخلق ثقافةٍ من الامتياز في الشركة.

العديد من الموديلات الجديدة

■ **سيد سمير، هل ستعلنون عن أي طرازات جديدة سيتم إطلاقها في العام ٢٠١٦ لسيارات تويوتا ولكزس؟**

– نعم بالتأكيد. سنطلق العديد من الموديلات الجديدة ٢٠١٦ وقد بدأنا في الربع الثالث من العام ٢٠١٥ بإطلاق سيارة Lexus NX الجديدة وسيارة Lexus IS 2.0 Turbo التي تتمتع بتصميمٍ مذهلٍ وطاقةٍ خارقة. في الربع الأوّل من العام ٢٠١٦، سنطلق سيارتي Lexus LX و Lexus RX فضلاً عن الموديل الجديد لسيارة Lexus LS.

■ **ماذا عن تويوتا؟**

– بالتأكيد سنطلق العديد من الموديلات الجديدة أيضاً في العام ٢٠١٦، لكنني سأبقيها مفاجأة.

BUMC تركز على النوعية وليس الكمية

■ **أين هي شركة BUMC من قطاع مبيع السيارات الصغيرة؟**

– أشكرك على هذا السؤال الاستراتيجي. نركّز في BUMC كثيراً على مبيعات السيارات الصغيرة. إلا أنّ تركيزنا هو على المبيعات النوعية وليس الكمية، إذ لا نملك أي سيارة تباع بسعر أدنى من ١٠٠٠٠ دولار أميركي. وبالتالي، لا يمكننا المنافسة بالسعر على هذا الصعيد وسيارة Yaris HB مثلاً تباع بسعرٍ ترويجي ألا وهو ١٢٩٠٠ دولار أميركي. وإذا قمنا بمقارنة هذا العرض المقدّم ونوعية السيارة ماركة تويوتا وقيمتها الرائعة بعد المبيع، أعتقد بأنّ الـ Yaris تشكّل عنصر منافسةٍ قوياً على صعيد السيارات الصغيرة الجيدة.

اطلقنا الـ LAND CRUISER التي تعد رمزا للشركة

■ **هل هناك أي تطوّر على صعيد سيارات الدفع الرباعي؟**

– بالتأكيد. وقد بدأنا إطلاق موديل تويوتا Land Cruiser الذي يعدّ رمزاً لشركة تويوتا، ولدينا الكثير من المفاجآت في ما يتعلّق بهذا الطراز الذي سيكون متوفّراً بسعرٍ مقبول بالنسبة لشريحةٍ كبيرة من الناس الراغبين بالحصول على سيارة رباعية الدفع، عالية الأداء والجودة ولها استمرارية أيضاً.

■ **ماذا عن الـ Prado؟**

– الـ Prado هي السيارة الرباعية الدفع المفضلة لدى اللبنانيين وستظلّ كذلك. لقد حافظنا على ثباتٍ في مبيع الـ Prado، وبصراحة لا وجود لأي منافس لها، لأنها سيارة عالية الجودة بكل معنى الكلمة.

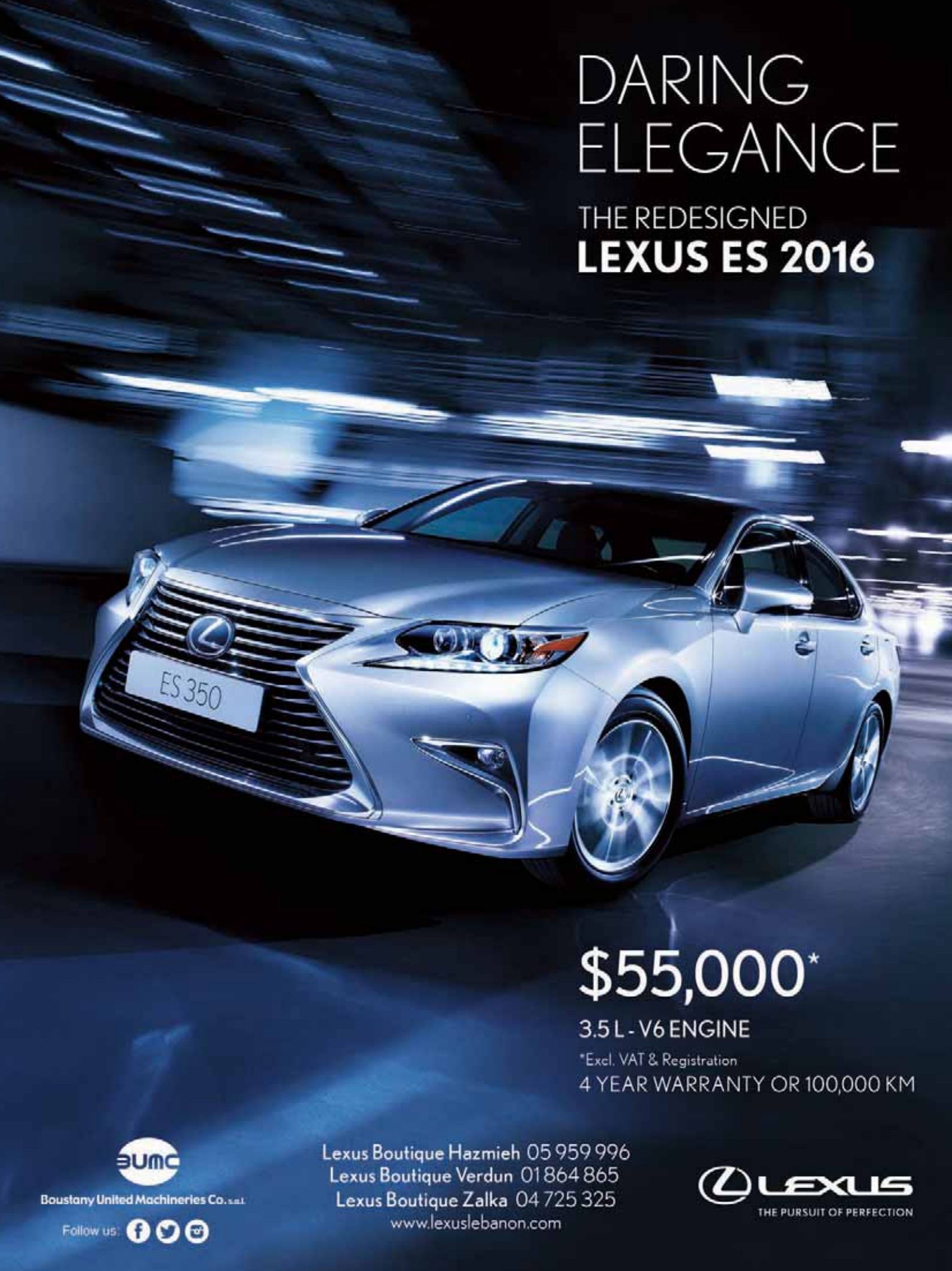
توسيع شبكة المبيعات بكل لبنان

■ **هل من مشاريع جديدة أخرى لشركة BUMC في العام ٢٠١٦؟**

– بالطبع. نقوم بتوسيع شبكة المبيعات لدينا على الأراضي اللبنانية، وقريباً سنفتتح فرعاً جديداً في منطقة استراتيجية جداً في لبنان لتغطية قسم كبير منه. ولكن سنتركها مفاجأة أيضاً. ■

DARING ELEGANCE

THE REDESIGNED **LEXUS ES 2016**



$55,000*

3.5 L - V6 ENGINE

*Excl. VAT & Registration

4 YEAR WARRANTY OR 100,000 KM

BUMC
Boustany United Machineries Co. s.a.l.

Follow us:

Lexus Boutique Hazmieh 05 959 996
Lexus Boutique Verdun 01 864 865
Lexus Boutique Zalka 04 725 325
www.lexuslebanon.com

LEXUS
THE PURSUIT OF PERFECTION

فايز رسامني (الرئيس التنفيذي لشركة RYMCO وكلاء NISSAN وINFINITI في لبنان):

INFINITI أطلقت Q30 الجديدة كلياً لأول مرة في الشرق الأوسط ونيسان أطلقت ماكسيما الجديدة

في ثاني ظهور لها بعد معرض فرانكفورت، أطلت سيارة إنفينيتي Q30 لأول مرة في الشرق الأوسط في معرض دبي الدولي للسيارات ٢٠١٥.

وتظهر Q30 بهوية إنفينيتي الحديثة والعصرية عبر خطوط انسيابية ورياضية وتموجات ممتدة من المقدمة وحتى الخلفية مروراً بالجانبين، تبدو Q30 محيرة فعلاً فلا يمكن وصفها هاتشباك أو كروس اوفر، وتقول إنفينيتي انها صممت هذه الفئة لمن يريد سيارة أكبر من الهاتشباك ولا يحب قيادة الكروس اوفرفي آن واحد.

ويوضح فايز رسامني الرئيس التنفيذي لشركة RYMCO وكلاء NISSAN وINFINITI في لبنان ان هذا الطراز يمثل نوعاً جديداً من المركبات المدمجة الفاخرة لفئة جديدة من العملاء.

واللافت هو توقعات الشركة بأن يلعب هذا الطراز دوراً هاماً في مساعدة الشركة على تنفيذ خطط نموها على المستوى العالمي، إضافة الى Q30 أطلقت نيسان سيارة نيسان ماكسيما الجديدة التي تميّزت بتصميم جديد بالكامل مستوحى من سيارة سبورت سيدان الاختبارية.



■ ما هو تأثير الوضع في لبنان على مبيعات سيارات نيسان وإنفينيتي؟

– ان الوضع صعب لعدة أسباب أهمها زيادة المنافسة والمضاربة ومن ثم الوضع السياسي المتردي .

بالنسبة إلينا كشركة، نسعى دائماً للحصول على حصة من السوق ولكن ليس على حساب الربح، فالأهم بنظرنا التوازن السليم بين الحصة السوقية والربحية دون المساومة على خدمة الزبائن وخدمة ما بعد البيع.

Q30 الأولى عالمياً في فئة السيارات المدمجة الفاخرة

■ ما هي الطرازات الجديدة التي تعرض للمرة الاولى في المعرض؟

– تم اطلاق سيارة إنفينيتي Q30 التي تمثل نوعاً جديداً من المركبات المدمجة الفاخرة لفئة جديدة من العملاء. وتعتبر Q30 السيارة الأولى من إنفينيتي عالمياً التي تدخل فئة السيارات المدمجة الفاخرة والتي تشهد نمواً متسارعاً، ومن المتوقع ان تلعب هذه السيارة دوراً هاماً في مساعدة الشركة على تنفيذ خطط نموها على المستوى العالمي. صممت Q30 لجيل جديد من الزبائن الذين لا يريدون ان يصنّفوا في خانة اختياراتهم لأنواع هياكل المركبة، حيث تتحدى Q30 المألوف من خلال شخصيتها القوية وشكلها الجريء، وهذا الطراز يجسد أسلوب إنفينيتي الذي يتمحور حول التصميم والإنسان في عمليات تطوير مركباتها. ويساهم الشكل غير التقليدي والمقصورة الداخلية غير المتماثلة في التصميم الكلي الذي يجذب الإهتمام والإعجاب بكل تأكيد.

اعتمدت فرق التطوير لسيارة Q30 أسلوباً هندسياً شاملاً لتقدّم سيارة رياضية توفر قيادة استثنائية وتحكماً مثالياً. تشعرك السيارة بالراحة ولكنها تعطيك أيضاً الإنطباع باستعدادها للذهاب الى أي مكان بفضل أبعادها المتعددة والنواحي الديناميكية الواثقة وتقنياتها التفاعلية.

نيسان ماكسيما الجديدة

■ وماذا أطلقت نيسان؟

– تم اطلاق سيارة نيسان ماكسيما الجديدة كلياً التي حصلت على تصميم جديد بالكامل مستوحى من سيارة نيسان سبورت سيدان الإختبارية. وتتميز السيارة بخطوط حادة وشبك أمامي على شكل حرف V ومصابيح أمامية وخلفية إنسيابية.

فالشبك الأمامي اختلف كلياً وأصبح يعطي انطباعاً شرساً عن السيارة بالإضافة الى وجود قطع من الكروم العريضة، فيما المصابيح الأمامية كبيرة وحادة وبتقنية LED، فضلاً عن وجود فتحات تهوئة في اسفل المصد ومصابيح ضباب عريضة.

تتميز السيارة من الداخل بتصاميم مقاعد جديدة، وتتوفّر بعدّة ألوان مختلفة ، بالإضافة الى الكونسول الوسطي ذات التصميم العريض، الذي يحتوي على شاشة LCD بمقاس ٨ بوصات تعمل باللمس ومن أجل تحديد الإتجاهات والملاحة، وكاميرا خلفية للمساعدة في ركن السيارة وخاصية التشغيل عن بعد.■





NISSAN

Innovation that excites

MAKE A RIDE OUT OF ANY DRIVE.

THE ALL-NEW NISSAN MAXIMA 2016.

FEEL AGAIN.



Starting

$39,900

Excluding VAT

1599

Rasamny Younis Motor Company is listed on the Beirut stock exchange

RYMCO .COM

DRIVE LIFE

الحاج علي حسين علي رضا (شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه المحدودة - السعودية):

سوق السيارات في السعودية الاكبر في الشرق الاوسط

تعدّ شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه المحدودة وكيلة سيارات عديدة في المملكة ومن بينها «استون مارتن» ASTON MARTIN ثاني اقدم شركة في المملكة العربية السعودية وهي اليوم وكيلة لعلامات سيارات عالمية بحيث تتوزع فروعها على ١٥ مدينة سعودية واكثر من ٢٠٠ مركز لبيع قطع تبديل وصيانة.

العضو المنتدب للشركة الحاج علي حسين علي رضا رأى ان هناك ثلاثة معارض بمستويات مختلفة عالمية واقليمية ومحلية، وابدى عدم رضاه عن مستوى معارض السيارات التي تنظم على الاراضي السعودية، مقدما طرازات «استون مارتن» الجديدة وفي مقدمها طراز «استون مارتن فانكونشن» افخم واسرع سيارة من نوعها، مؤكدا ان اقتصاد المملكة لا يزال الاكبر في الشرق الاوسط وسوق السيارات السعودية هي الاكبر ايضا.



من اليسار: الحاج علي حسين علي رضا وMARK POCOCK امام سيارة ASTON MARTIN DB10

معارض بمستويات مختلفة

■ تمثل المملكة العربية السعودية أكبر سوق عربية لبيع السيارات، لكن الملاحظ ان المعرض الخاص بالسيارات فيها لم يكن بالحجم المطلوب، بمَ تعلقون؟

– لا بد من القول بوجود فارق بين معرض دبي ومعرض السعودية، إذ ان الأول ينظم كل عامين بينما الثاني هو معرض سنوي، كما ان معرض دبي يتميز بوصفه معرضاً اقليمياً، بحيث يستقطب كل الشركات مع التذكير بوجود ثلاثة أنواع من المعارض وهي العالمية التي تقام في باريس، ديترويت وطوكيو. ثم المعارض الإقليمية التي تنظم فعالياتها في دبي، بينما المعارض المحلية تقام في السعودية، التي تعاني بعض المشكلات العملية حيث الرياض وجدة لا تعتبران من المدن التي تشجع على تنظيم معارض عالمية بسبب صعوبة دخول الأجانب الى المملكة، في وقت تعدّ مدينة دبي مفتوحة وتوفر كل التسهيلات للدخول اليها. ولعل ذلك وراء فوزها بإقامة أكسبو ٢٠٢٠ على أرضها، وأهميتها كمدينة بوابة للتجارة في الشرق الأوسط. وبالنسبة الى السعودية فنحن غير راضين عن مستوى المعارض التي تنظم فيها وثمة جهود خاصة بهذا الشأن في كل مناطق المملكة، مع اننا نتمنى إقامة هذه المعارض عن طريق الغرف التجارية وفي كل المجالات، كما أتمنى توحيد الجهود لإقامة معارض ضخمة ومهمة في المملكة مرة في السنة وفي مقر واحد لكل فعالية. فلو أقمنا مثلاً معرضاً في جدة فعلينا ان نقيمه في الرياض في السنة التالية وهكذا دواليك. وبهذه الطريقة يصبح الإقبال أكبر إن من قبل العارض أو الزائر.

علامات تجارية عالمية

■ هل لنا بلمحة عن الشركة وأعمالها؟

– تأسست الشركة كشركة تجارية عامة عام ١٩٠٦. وهي ثاني أقدم شركة في المملكة. أما الأولى فهي شركة شقيقة لمؤسسها الحاج علي حسين. نفخر بوجودنا الذي يمتد على أكثر من مئة عام حيث أضحت عام ١٩٢٦ أول شركة استيراد وتوزيع للسيارات على أساس تجاري في شبه الجزيرة العربية وأول سيارة استوردتها الشركة هي سيارة «فيات» ثم توسعت لتضم اليها اسماء كبيرة وشهيرة في عالم السيارات مثل مازدا، استون مارتن، بيجو، وجيلي الصينية، وتمثل الشركة اليوم وكيلة السيارات والشاحنات الرائدة في العالم كأستون مارتن، مازدا، بيجو، جيلي، يوجن، MAXUS، GEELY EMGRAND وشاحنات مان MAN. ولدى الشركة اعمالها الخاصة في مجالات أخرى من بينها تقنية الكمبيوتر وعلاقتها مع شركة HP في هذا المجال علاقة قوية وقديمة العهد. وبرغم تنوع أعمالها نسبياً على مر السنين ظل مجال بيع السيارات الأهم ضمن أنشطة الشركة ذات الحضور المميّز في جميع أنحاء المملكة والموزع على ١٥ مدينة وأكثر من ٢٠٠ مركز لبيع وقطع تبديل وصيانة.

السعودية السوق الاكبر

■ ما هي الطرازات الجديدة من ماركة «استون مارتن» التي تعرضها الشركة وما هي مميزاتها؟

– نجحت «استون مارتن» بالدمج بين الفخامة والأداء الرياضي وهذا ما يميّزها عن سائر السيارات ويبدو هذا الدمج واضحاً في سيارة «استون مارتن فانكونشن» أفخم وأسرع سيارة من نوعها. كذلك سيارة سيدان «لاجوندا» العائلية الجامعة بين القوة والأداء الرياضي. كما ان العلاقة بين سيارة «استون مارتن» وصورة جيمس بوند تمثل جاذبية خاصة لدى الجمهور إذ انها تجذب الجميع بمختلف فئاتهم وأعمارهم وتنال رضى كل الأجيال.

■ هل تأثرت مبيعات السيارات جراء انخفاض أسعار النفط والأزمة السياسية والأمنية في المنطقة؟

– السعودية ليست معزولة عن الأوضاع الحاصلة في المنطقة حولها وطبيعي ان تتأثر بها وكذلك اقتصادها. لقد تأثرت الأسواق كلها لكن اقتصاد المملكة لا يزال الأكبر في الشرق الأوسط وسوق السيارات السعودية ستبقى السوق الأكبر في الشرق الأوسط.

■ كلمة أخيرة؟

– أود تذكير القراء باستعمال حزام الأمان لدى القيادة، هذا ما أشدّد عليه في نهاية كل حديث صحافي أجريه. ■

Deesch Papke (CEO - Porsche Middle East & Africa):

We are proud that we consistently show improvements as well as understand and respect challenges



من اليمين: DEESCH PAPKE و LEE NEWTON الى جانب سيارة PORSCHE 911 CARRERA

Over the years, Porsche was capable of keeping up it standards of performance and level of confidence, while creating a memorable experience for all Porsche lovers.

With every concept, every model, porsche team follows a perfect principle of getting the most out of everything, and have translated performance into speed and success in the most intelligent way.

A porsche is not an ordinary sports car, it is more than just a vehicle. It is an expression of freedom, a unique attitude to life, it is the realization of a unique dream.

Al Bayan Magazine met Mr. Deesch Papke Chief Executive Officer for Porshe Middle East & Africa and following is the interview conducted.

*** What are you launching at the Motor show held in Dubai?**

- We are here primarily to showcase the brand and at the same time it is a fantastic opportunity to reveal the icon of the brand 911. The Motor show allows us to share the spirit and the belief and it is an opportunity for people to become part of our brand. If you look at our stand, you will have this inviting feeling to become part of porsche and right now we are doing the 911 at the same time.

*** Do you think these kind of exhibitions enhance the car sales?**

- It is not about enhancing the car sales, it is about an opportunity to represent your brand and an environment to enthusiasm. Motor show is important for us especially regional one like this, where customers get an opportunity to come and be part of the brand, and talk to our people.

*** Do yo think the Arab consumer is now more aware of the technical specifications?**

- The only difference between our customers here and our average customers worldwide is that the average customers worldwide are older. The rest of the customers are the same, they are well travelled, well educated, they are very demanding, know exactly what they want as well as being part of the brand. An Arab customer is exactly the same as a German one just lightly younger. If you look today at the exhibition, 50 years of porsche are being shown again. The first 911 that we bought 50 years ago and the one we are launching now, you can see that they are brothers and sisters. That's what makes Porsche a wonderful brand. We are consistent and thus it is an evolutionary change not a revolutionary change, so whenever you or your grand children come back and look at the tenth generation of 911 it will be the same.



*** Do you think the political situation and the decrease in oil prices will affect the growth in the sales of your cars?**

- Business environment, political environment and social political environment have changed and as a brand that has been here for a very long time, you adapt to those. We are proud that we consistently show improvement and when there are challenges, we understand and respect them. We've been here for a longtime and we will stay.

بورشه الشرق الأوسط وأفريقيا تقوم بتعيينات جديدة وتطلق طرازها الأسطوري ٩١١ و«مكان جي تي اس»



من اليسار: جون ويلتشِر،فيليب أيّاس وبيتر ڤوغل

عينت شركة بورشه الشرق الأوسط وأفريقيا، تعزيزاً لسمعة الصانع الألماني في شتوتغارت، **بيتر ڤوغل** مديراً لمبيعات بورشه في الشرق الأوسط والهند وأفريقيا، ورقت **جون ويلتشِر** إلى منصب المسؤول عن قسم ما بعد البيع، وبات **فيليب أيّاس** مديراً مالياً. وتأتي هذه الهيكلية بعد تعيين **ديش بابكي** رئيساً تنفيذياً لمكتب بورشه الإقليمي في دبي.

وفي تعليق على هذه التعيينات، قال **بابكي**: «نتّبع مساراً واضحاً وإستراتيجية نمو جليّة في المنطقة تحرص على ضمان معايير بورشه المهنية الاستثنائية عبر شبكتنا الإقليمية. وتضمّ لائحة المعيَّنين الجدد أفراداً أثبتت سجلاتهم الحافلة قدرتهم على الالتزام بمعايير علامتنا التجارية، والذهاب إلى أبعد من ذلك بتعزيزها أيضاً. والآن ينصبّ اهتمامنا على توسيع رقعة انتشارنا الإقليمي وتحسين مرافقنا الحالية في الأسواق الرئيسية».

وترافقت هذه التعيينات مع تقديم ٩١١ الجديدة وطرح «مَكان جي تي إس» Macan GTS، التي تجمع بين ديناميّة القيادة المتفوّقة التي عوّدتنا عليها بورشه والعملية اليومية المذهلة. وكما هي الحال مع طرازات بورشه كافة التي تحمل أحرف GTS الثلاثة، استوحت بورشه مفهوم السيارة العتيدة من رياضة السيارات، إذ تجسّد التزام بورشه الصارم بنقل تكنولوجيا سيارات السباق لديها إلى طرازات الإنتاج التجاري.

«بسول حنينه» و«جذور لبنان»: مع كل سيارة زرع شجرة



من اليسار: بيار حنينه ،راوول نعمه، ميا بسول وألبير عون



من اليمين: مونيك بسول، ميا بسول وراوول نعمه



من اليسار: فاليري شحود، ريم قريطم ويمنى صايغ

أعلنت شركة «بسول حنينه» الوكيل الرسمي لسيارات رينو، داتشيا، بي ام دبليو، ميني كوبر، ورولز رويس في لبنان، عن شراكتها مع جمعية «جذور لبنان» من أجل المساهمة في إعادة تشجير الغابات اللبنانية من بداية ٢٠١٦.

وقال بيان صادر عن الشركة انه «من الواضح ان لصناعة السيارات تأثيراً على البيئة، وعلى الرغم من الجهود المبذولة من قبل الشركات المصنعة في مجال إنتاج السيارات، لا يزال القطاع ملوثاً للغاية».

أضاف: لهذا السبب بذلت بسول حنينه جهوداً إضافية لحماية وتعزيز البيئة من خلال إقامة شراكة مع «جذور لبنان». وتلتزم الشركة اللبنانية زرع شجرة لكل سيارة أو دراجة نارية بي ام دبليو، ميني، رينو، داتشيا، رولز رويس، وبي ام دبليو موتوراد يتم بيعها.

وقال البيان «هذه المبادرة التي تقوم بها شركة «بسول حنينه» في سبيل مستقبل لبنان ليست الأولى من نوعها، اذ ان الشركة تشجع إعادة التدوير في عملها منذ عدة سنوات وتضاعف الإجراءات من أجل السلامة على الطرق».

مع جمعية «جذور لبنان» التي تهدف الى المساهمة في استعادة المناطق الحرجية في لبنان وتعزيز ممارسات إعادة التحريج المستدامة في المناطق القاحلة، بنت «بسول حنينه» تحالفاً طويل الأمد مع شريك مسؤول، نشط ودؤوب.

ومن الجدير ذكره ان جمعية «جذور لبنان» قد زرعت بالفعل ٢٠٠,٠٠٠ شجرة في منطقة عيون السيمان، وفي جنوب لبنان والعاقورة وترشيش والدامور وإهدن وإبل السقي. وقد نجت نسبة ٩٠٪ من الأشجار المزروعة حتى يومنا هذا، وذلك بفضل الجهود المبذولة للحفاظ عليها والري والحماية التي تقوم بها فرق الجمعية.

وفي هذا الصدد قالت **ميا بسول** الشريكة المساعدة ومديرة التسويق في «بسول حنينه» ش.م.ل.: «نحن فخورون جداً بالمشاركة في التنمية البيئية في لبنان مع شريك مسؤول، ونشط وملتزم كجمعية «جذور لبنان».

كذلك أعرب **راؤول نعمه**، أحد مؤسسي «جذور لبنان» عن حماسه قائلاً: «نحن متحمسون جداً لهذا التعاون مع شركة بسول حنينه، ونأمل ان تعقب هذه المبادرة أنشطة مماثلة».

BMW تكشف رسمياً عن الفئة السابعة ٢٠١٦ في معرض دبي للسيارات



BMW 7

أطلقت مجموعة «بي ام دبليو» BMW الشرق الأوسط والمركز الميكانيكي للخليج، الوكيل والموزع المعتمد لمجموعة BMW في دبي والشارقة والإمارات الشمالية الفئة السابعة الجديدة كلياً في اليوم الأول من معرض دبي الدولي للسيارات ٢٠١٥ والذي استضافه مركز التجارة العالمي في دبي ما بين ١٠ و١٤ تشرين الثاني (نوفمبر) الفائت. بحضور رئيس التصميم لدى «بي ام دبليو» **كريم حبيب**.

وتتميز الفئة الجديدة التي جذبت الأضواء في المعرض بتصميم مبتكر ومترف وبخصائص تكنولوجية داخل المقصورة وخارجها.

وكان وكلاء مجموعة BMW الشرق الأوسط قد باشروا بتسليم الجيل السادس من طراز BMW الرائد لعملائهم المتميزين في ٢٤ تشرين الأول (اكتوبر) الماضي بعد الكشف عنه للمرة الأولى عالمياً في معرض فرانكفورت للسيارات هذا العام.

بي ام دبليو تتوج الطراز X4 بموديل بقوة ٣٦٠ حصاناً

توّجت شركة BMW باقة موديلات طراز X4 الكوبيه من فئة السيارات الرياضية متعددة الأغراض (SUV) بموديل جديد بقوة ٣٦٠ حصاناً.

ويتمتع الموديل الجديد بشخصية شرسة ترسم ملامحها الجنوط مقاس ١٩ بوصة والمآزر الأمامية والخلفية الجديدة وكسوات العتبات الجانبية الجديدة.

وبحسب الشركة الألمانية ان الموديل الجديد X4 M40i ينطلق بمحرك مستقيم توربو سداسي الاسطوانات ٣ ليترات، يدور بعزم أقصى ٤٦٥ نيوتن – متر وتتضافر جهوده مع ناقل حركة آلي ثماني السرعات.



BMW X4 M40i

For more information contact, **Bassoul-Heneine sal**
Sed El Bauchrieh: 01-684684/5
Ain El Mreisseh: 01-360708/360779
or any of their appointed dealers.

BMW Service Inclusive
Zero cost for service and maintenance*
*Terms and conditions apply.

The all-new
BMW X5 M
BMW X6 M

Sheer
Driving Pleasure



CLAIM YOUR TERRITORY.

THE ALL-NEW BMW X5 M AND THE ALL-NEW BMW X6 M.
#BMWstories

Two muscular bodies – one extremely powerful heart. The proportions of the all-new BMW X5 M signal massive power, excellent versatility and exclusivity. The flowing lines of the all-new BMW X6 M underline its extravagant coupé concept, forceful dynamism and athleticism. Both are powered by a new, especially responsive 4.4-litre V8 M TwinPower Turbo engine with 575hp (6,000-6,500rpm) and a 0-100km/h acceleration in just 4.2 secs. Ignite, accelerate and enjoy the sound – it'll be music to your ears. Now at Bassoul-Heneine sal.



فريد حمصي (مدير عام شركة IMPEX):

وكلاء السيارات الجديدة بذلوا التضحيات واكتفوا بالربح القليل للمحافظة على نسبة مبيعات مقبولة

مدير عام شركة IMPEX، وكيلة سيارات شفروليه وكاديلاك وهامر وشاحنات ISUZU فريد حمصي أشار الى دور ملحوظ لوكلاء بيع السيارات الجديدة في بذل التضحيات والاكتفاء بالربح القليل للمحافظة على نسبة مبيعات مقبولة، عارضاً للعديد من طرازات شفروليه وكاديلاك الجديدة، كاشفاً عن أسلوب جديد للبيع يعتمد كتيباً ارشادياً للشاري يتضمن تشجيعه على تجربة السيارة المطلوبة الى جانب التأكد من كلفة الصيانة على المدى الطويل.

اكتفاء بالربح القليل

■ ما مدى التداعيات السلبية للإضطرابات السياسية والأمنية على قطاع السيارات هذا العام؟

– تأثر قطاع السيارات بالأحداث المحلية والإقليمية، ولكن كان للوكلاء دور ملحوظ في بذل الكثير من التضحيات والاكتفاء بالربح القليل للمحافظة على نسبة مبيعات مقبولة.

ونتيجة الظروف الراهنة بذلنا جهوداً كبيرة لتحقيق أداء جيد، حيث أنه من المتوقع ان تكون نسبة المبيعات قريبة لتلك المحققة في العام ٢٠١٤، ولكن الإحصاءات النهائية لم تصدر بعد.

■ في رأيكم، ما هي الأولويات التي يجب على المسؤولين التركيز عليها لتحريك العجلة الإقتصادية؟

– الحكام والمسؤولون مدعوون لوضع خطة عمل واضحة تساعد على ايجاد المعالجات للمشكلات السياسية التي نعانيها، لا سيّما وأن الاضطرابات السياسية المتلاحقة تعتبر العنصر الأساسي والمسبب في شل عمل القطاعات والمؤسسات، وبالتالي فإن تصحيح الثغرات المستشرية في البلاد تساعد على عودة ثقة المستهلك وانتعاش الإقتصاد الذي بات في وضع غير سليم.

طرازات من شفروليه وكاديلاك

■ ما هي أهم الطرازات الجديدة التي ستعرضونها في ٢٠١٦ وما هي ميزاتها؟

– ضمن علامة شفروليه (CHEVROLET) طرحنا سيارة NEW SPARK المختلفة كلياً عن CHEVROLET SPARK 2015 بمواصفاتها النوعية، وسنطلق في الربيع سيارة 2016 CHEVROLET COBALT وسعرها ١٢٥٠٠ دولار وهي ذات مواصفات وتجهيزات داخلية متطورة، فضلاً عن أنها مريحة. وضمن فئة سيارات الدفع الرباعي سنطلق سيارة CHEVROLET CAPTIVA SUV المتميزة بتصميمها الانسيابي والعصري والمزودة بتجهيزات عالية الأداء، إضافة الى CAMARO 2016. وضمن علامة كاديلاك، أطلقنا حديثاً سيارة CADILLAC ATS-V بمحرك V6 TWIN TURBO و٤٦٤ حصاناً. وسنطلق في شهر نيسان طرازات جديدة من سيارات CADILLAC ATS-V وCTS-V ذات ٦٤٠ حصاناً وV8 وكذلك سنطلق في شهر أيار سيارة مميزة جداً CADILLAC XTS. وأخيراً ستقدم شركة IMPEX طرازاً جديداً من فئة سيارات سيدان CADILLAC CT6 "SEDAN" وتعد من السيارات الفارهة وذات مستوى عالٍ من الرفاهية.

■ ماذا بالنسبة لشاحنات ISUZU؟

– سوف نفتتح قريباً صالة عرض جديدة في منطقة نهر الموت كما سنطلق شاحنة ISUZU NKR بسعر ١٩٩٠٠ دولار أميركي فقط.

شفافية في التعاطي مع الزبون

■ هل انعكس انخفاض سعر صرف اليورو مقابل الدولار سلباً على حركة المبيع؟

– لا شك في ان لتراجع سعر صرف العملات تأثيراً كبيراً على نسبة المبيعات، لكن تبقى هناك محاولات للتأقلم مع كل المتغيرات.

■ ما هي نصيحتكم لراغبي شراء السيارات الجديدة؟

– نعتمد أسلوباً شفافاً في طريقة عملنا، ونشجع دائماً المستهلك قبل عملية الشراء على قيادة السيارة المطلوبة، ما يساعده على التأكد من المواصفات والأداء والقدرة التشغيلية وغيرها. الى جانب التأكد من كلفة الصيانة على المدى الطويل، وفي هذا السياق نقدم للشاري كتيّباً يحدّد كلفة صيانة السيارات مدى ثلاث سنوات ويعد ذلك من الضرورات التي يجب على الزبون الاطلاع عليها. ■







SUB-DEALERS

- Monza Cars - Ramlet El-Baida - Tel (01) 810455
- Sarkis Motors - Zalka Highway - Tel (01) 884594
- Technocars sal - Chiyah Bouleverd - Tel (01) 271771
- Plaza Motors - Sour - Tel (07) 344151
- Barbir Trading Co. - Saida - Tel (07) 721259
- Mira Cars - Jounieh Highway - Tel (70) 821040
- Dabboussi Group sal - Tripoli - Tel (06) 410555 - Koura - Tel (71) 830555

/IMPEX.Lebanon /impexlb chevrolet.impex.com.lb

EXCLUSIVE DEALER | IMPEX SINCE 1957

Badaro, near the National Museum - Tel: (01) 615715

Ms Hibaq Basser

(PR & Digital Marketing Manager SAIC Motor Middle East):

Our tagline is affordable luxury



من اليمين: MS HIBAQ BASSER وANDREJA URSIC (جناح SAIC)

Hibaq Basser, PR & Digital Marketing Manager - SAIC Motor Middle East, attended the Motor Show Exhibition. On the sidelines of the event, Basser gave us an idea about their company & the new models they are offering at the exhibition. She further talked about how the decrease in oil prices as well as the political & security problems affected the car sales. Basser said that the Volkswagen issue did not affect the Arab consumer.
Below is the Q & A.

*** Can you give us an idea about SAIC Motor?**
- SAIC was founded in 1950 in Shanghai, China. It is known as the sixth biggest car manufacturer in the world. SAIC has over 20 joint ventures around the world, it started in the 1960s with volkswagen. As you know you can't import cars in China so you have to join a local company to be able to do business and to create cars in China to be able to sell it. SAIC focused and was very lucky to be in the business at that time, so they had to joint venture with all the top car owners of the car manufacturers around the world and they did a lot of joint ventures. One of the biggest joint ventures are General Motors and Volkswagen as well as other brands like buick, Maccess, etc... We've got head offices in Australia, Chile, a lot partnerships in Africa. SAIC focuses on building its partnerships in the long-term. 5 years ago, the company did a partnership with one of the biggest automotives in Saudi Arabia called SAC dealership and they started selling cars. They have six strong partnerships in GCC and that's why the company thought of opening offices in the Middle East.
From a sales & customer relation perspective, ten years ago SAIC got one of the most historical and iconic brands in Britain called Morris Garages (MG).

*** What are the new models that you are offering for the first time at the exhibition?**
- Basically, MG is know for its coupes, sedans and hatchback little cars. Last year, SAIC has thought they want to change the games and listen to their customers in order to offer something completely different. They have offered a new British SUV car which is called GS. SAIC always tends to offer people more than what they gain. Our tagline is affordable luxury.

*** Did the car sales been affected by the decrease in oil prices as well as the political & security problems?**
- Absolutely, but it is always fluctuating and that's the beauty of the Middle East and the world's economy. We change and we love quick change as well as challenging ourselves. That's why we have over twenty joint ventures.

*** Do you think that the Arab Consumers became more aware to the technical requirements, especially after the issue of Volkswagen cars?**
- I think the Volkswagen issue did not affect the Arab consumer, it was an issue on the European scale. The Arab consumer is very much into the technical specs because buying cars is in their DNA.





Karl Hamer

(Managing Director Al Habtoor Motors):

If you look after your customers and maintain positively in business well, your sales will be less affected by problems around you



BENTLEY BENTAYGA الى جانب سيارة KARL HAMER

Karl Hamer, Managing Director - Al Habtoor Motors attended the Motor Show Exhibition. In a Q & A on the sidelines of the event, Hamer gave us an idea about the new models they are offering at the exhibition. He Further talked about the importance of the exhibition in enhancing the movement of car sales in UAE.
Below is an account of the interview.

*** What are the new models that you are offering for the first time at the exhibition?**
- In this show, we got a couple of exclusive launches. In the Bentley stand, we are offering the Bentayga which represents a radical rethink of the SUV category and brings luxury to the SUV market, a journey of reappraisal, rediscovery and re invention awaits our more discerning buyers.The Bentayga is not only enjoys the usual Bentley luxuries,it is also a highly capable both off and on road vehicle, the all-new W 12 engine delivers a potent combination of power, speed and efficiency. Expect an effortless surge forward when you put your foot down, with a maximum torque of 900 Nm available at a little over idle speed. The top speed is 187 mph (301 km / h) and, impressively, it can accelerate form 0 - 60 mph in just 4.0 seconds. AHM caters from Ultra luxury vehicles to budget affordable transportation in its stables it hold brands like Bugatti,Bentley,Mclaren, Mitsubishi,Daimler Fuso, Chery & JAC, etc... We've got six stands in total. Following the Dubai 2015 international Motor Show,we will also for the first time in the middle east be giving private one on one VVIP showings of the new Bugatti Chiron in the ballroom of our new beautiful St Regis Hotel,with people flying in from all over the middle east to view this amazing new performance vehicle.Mitsubishi is also having a record year for us this year, we have 82 percent growth year on year. We sold last month over 6 thousand Mitsubishi and Fuso,AHM are number two in the market in total volumes.

*** How important is this exhibition in enhancing the movement of car sales in UAE?**
- I think particularly for new product launches, to have everything in one place is good for the customers to see as well as the press. This is a car buying region, the UAE loves it's cars.

*** Has vehicle sales been affected by the decrease in oil prices as well as the political & security problems?**
- Of course, the decrease in oil prices has had an impact in certain markets more than others as well as the regions stability, However, the UAE remains positive,This is a country that is actually younger than I am, it is developing every day, every month, every year. If you run your business well and look after your customers well, your sales will not be as affected by these kind of problems .



MITSUBISHI OUTLANDER نسيب نصار الى جانب سيارة

Dirk Fetzer

(Director Sales & Marketing Mercedes - Benz Cars):

The Arab consumer is very much interested in the technical detail



DIRK FETZER

Dirk Fetzer, Director Sales & Marketing Mercedes-Benz Cars, attended the Motor Show Exhibition along with several of his colleagues. In a Q & A we had with him, Fetzer talked about the new models they are offering at the exhibition as well as the importance of this exhibition in enhancing the movement of car sales in UAE. Fetzer said that they are really successful in 2015. Below is an account of the interview:

***What are the new models that you are offering for the first time at the exhibition?**
- We are launching the G 4x4², very interesting model for the region especially that the people here love the G class. The G class stays again true to its values, its compactness, ground clearance and robust offroad capability are legendary; its design is unique. More efficient and powerful engines and improved suspension are new. The exterior and interior have also been given an upgrade. The second car that we are launching is the new Mercedes - Maybach S-class Pullman. It assumes the top-of-the-range position, with vis-a-vis seating in the partitioned-off passenger compartment, and at the same time stands as a proud example of the high-end automotive luxury traditionally associated with Maybach. We are also showing the 563 convertible, the design of the concept S-class Coupé, with its sensuous clarity and sporty, classic proportions, is almost unchanged in the new series production S-class Coupé. The two-door car is given its sensuous nature with the aid of convex and concave surfaces. Its sculptured appearance gives it classic elegance which forms a perfect symbiosis with its modern, progressive design idiom. Last but not least, we brought the new C 63 S Coupé, a brand new development from our AMG colleagues. It is 510 horse power in a beautiful coupe and very performing car on track or on the normal road.

*** How important is this exhibition in enhancing the movement of car sales in UAE?**
- It is important for us to show what we have as a brand, to show our portfolio, to be close to our customers and share with them the dream that we have at Mercedes. It is an exhibition that is important for both the media and the normal customer and want to see what companies have on offer.

*** Did the car sales been affected by the decrease in oil prices as well as the political & security problems?**
- At Mercedes we were very lucky because we had record year 2014 and we are really successful in 2015. We had abviously a great support through the fact that we got a lot of new product and we went into new segments.

*** Do you think that the Arab Consumers became more aware to the technical requirements, especially after the issue of Volkswagen cars?**
- I think the Arab consumer was always very much interested in the technical detail. I am curious to see during the show whether there is even more questions coming up from the consumers to us.



LENNART MUELLER - TEUT

MERCEDES AMG S 63 الى جانب سيارة

Osman Abdelmoneim (General Manager AGMC BMW Dealers):

We work very hard to be able to provide our customers with innovative beautiful cars & new technology

Osman Abdelmoneim, General Manager - AGMC BMW Dealers, attended the Dubai Motor Show Exhibition along with several of his colleagues. In a Q & A we had with him, Abdelmoneim gave us an idea about the new models they are offering at the exhibition. He further talked about the things that make BMW car different and special as well as the importance of the exhibition in enhancing the movement of car sales in UAE. Below is an account of the interview.



عثمان عبد المنعم امام سيارة BMW 7 SERIES

*** What are the new models that you are offering for the first time at the exhibition?**

We have 21 models on display. For example, we have the all new second generation XI and the most progressive sports car in the world BMW i 8, we also recently launched the X5 M and X6 M but the highlight for us is the all-new BMW 7 series, the ultimate in contemporary luxury. It comes in three distinct packages: pure excellence package, M edition package and Individual Pearl package. We are known for our sportiness and dynamic driving, this time we not only have these aspects but also we have elevated and redefined luxury. There are numerous numbers of innovations that we are introducing with the all-new 7 series like gesture control which means that the driver can now focus more on driving and yet still do all the things he or she needs to do whether it is increase in the volume or answer a phone call etc...If a 7 series customer would like to sit in the back and be chauffeur driven, if he sits behind the passenger seat we have something called The Executive Lounge. It provides a lot of versatility for the customer. It offers the rear passenger maximum comfort through a wide range of adjustment options, an optional massage function with combined vitality program and a footrest for a particularly comfortable resting position. In addition, the front passenger seat can be moved for forwards electrically and its backrest folded forwards for maximum leg room. A folding table and the equipment option Rear-seat entertainment Experience perfectly round off the rear of the BMW 7 series as a place of retreat. Furthermore, we have a lighting system within the car. The lighting concept is perfected with the Panorama glass roof Sky Lounge when natural light sources combine with the colour nuances of the ambient light to create an unforgettable atmosphere. When it's dark an atmospheric mood is created by a light design made up of more than 15.000 light elements. The light design can be switched between the six colours of the Ambient interior lighting.

*** What makes BMW car different and special from other cars?**

- There are many first ever that we are launching. Within the 7 series we are the first launched gesture control and we are the first to use the carbon core. The chassis of the BMW 7 series has been developed with extensive uses of carbon fiber, aluminum and high-strength steel. The all of these exotic materials have been strategically placed in the chassis to create a very light weight, very rigid and very safe structure in which to build upon.

*** How important is this exhibition in enhancing the movement of car sales in UAE?**

- The Dubai motor show has built its reputation on always showcasing and even launching latest in technology design innovation. That's why it is so important for us to launch the 7 series here because we expect to set the new standard in its segment.

*** Did the car sales been affected by the decrease in oil prices as well as the political & security problems?**

- Every year brings challenges with it. 2015 brought with it unique set of challenges, we work very hard to be able to provide our customers with innovative beautiful cars, with new technology. We are looking forward in the fourth quarter to have a very healthy boost with the new 7 series and we are excited about our performance. BMW is always looking for new innovation and we will be launching the 730 in the early 2016.





شـــرفـة ونرجيلـــة

نَفـس خـفـيـــف.

حريـق فـــي الـبـــرج.



في الحيـاة، هنـاك ما تخطـط لـه وهنـاك ما يفاجـؤك.
فـي الحالتيـن نحـن معـك.

أمِّن على العقارات، اتصل على ٨٠٠ ٤٧٤٦
www.tameen.ae

شركة عمان للتأمين
Oman Insurance Company

معـــاً للأمـــام

المركبات • العقارات • المستحقات • التأمين البحري • الرعاية الصحية • الحياة • الأعمال ٣٦٠

محمد خضر (شركة الماجد وكلاء سيارات كيا KIA في الإمارات):

نعمل على زيادة حصة «كيا» في أسواق الخليج



محمد خضر الى جانب سيارة KIA OPTIMA

قدم محمد خضر، رئيس شركة الماجد للسيارات، وكيل سيارات «كيا» في الامارات، طراز «أوبتيما» الجديدة كلياً، وعرض خصائصها المتطورة ومزاياها التقنية الثورية. وأعرب خضر عن أمله في زيادة حصة «كيا» في أسواق منطقة الخليج، والوصول بها إلى واحدة من العلامات الخمس الأوائل.

«أوبتيما» الجديدة كلياً

■ بم تتميز طرازات «كيا» التي شاركت بفعاليات معرض دبي الدولي للسيارات عن سواها؟

– المعرض حدث مهم جدًا بالنسبة إلينا، ويعد إطلاق سيارة في معرض مميز مثل معرض دبي الدولي للسيارات مناسبة كبيرة لأنها تحظى باهتمام أعداد كبيرة من الشرائح المستهدفة. وفي العادة، نطلق أكثر من طراز في المعرض، لكن بسبب تأخر وصول بعضها لم نطلق سوى سيارة «أوبتيما» الجديدة التي خضعت للمزيد من عمليات الصقل والتطوير لضمان راحة الركاب والقيادة الآمنة.

وبفضل هذه التطورات، باتت السيارة تشتمل على المزيد من الخصائص والمميزات التي لم تتوافر في طراز أوبتيما القديم، حيث تم تعزيز الطراز الجديد بسمات جمالية وتصميم داخلي جريء من خلال توفير مساحة أكبر للركاب في المقصورة، وتزويدها بمجموعة واسعة من التقنيات الثورية، ومجموعة من نسخ المحركات التي تضمن معايير الكفاءة، مع الحفاظ على الصورة الرياضية الجذابة التي ساعدتها لتكون الأكثر مبيعًا بين سيارات «كيا» في العالم. اننا متفائلون بأن تحدث «كيا أوبتيما» الجديدة أصداءً طيبة في أوساط كافة المهتمين بصناعة السيارات واقتناء الأحدث منها.

طموح إلى المرتبة الأولى

■ ما السبب وراء سيطرة «كيا» على معظم الأسواق العربية والعالمية وما الذي يميزها ويؤهلها لذلك؟

يعود الفضل في التجديدات التي أدخلت على تصميم «كيا» إلى لمسات المبدع **بيتر شرايير** الذي صمم سيارة «أوبتيما» الجديدة، حيث يشغل **شرايير** حاليا منصب كبير المصممين في «كيا موتورز»، وقد أحدثت تصاميمه الجديدة قفزة نوعية في الشركة، وأسهمت بزيادة الطلب على طرزها المتميزة بالتكنولوجيا المتقدمة وأسعارها المعقولة، إن لم نقل الجذابة للغاية. وكانت النتيجة أن أصبحت جميع سيارات «كيا» تتمتع حاليًا بمواصفات منافسة مقارنة مع جميع فئاتها.

■ هل يقودكم الطموح لاحتلال المركز الأول؟

– من السهل أن نستحوذ على المركز الاول في مختلف دول العالم العربي، لكن في منطقة الخليج لم نصل إلى هذه المرتبة بعد نظرًا للمنافسة المحتدمة في هذه المنطقة، علمًا بأننا وضعنا خططًا طموحة تساعدنا على أن نكون واحدة بين العلامات الخمس الأولى في السوق.

المستهلك أكثر وعياً

■ ألم تؤثر الاوضاع السياسية والاقتصادية المتردية في المنطقة بالاضافة الى انخفاض اسعار النفط على مبيعاتكم؟

– لقد واصلنا تحقيق المزيد من النمو خلال العام الجاري ٢٠١٥، وكان بمقدورنا تحقيق أرقام قياسية خلال نتائجنا الفصلية التي أعلنا عنها. وتحدونا درجة عالية من التفاؤل لتحقيق المزيد من الإنجازات، خاصة في ظل التوقعات التي تشير إلى أن العام المقبل ٢٠١٦ سيشهد انطلاقات جديدة من النمو في كافة القطاعات.

■ بعد ظهور مشكلة فولكسفاغن التقنية للعلن، هل اصبح المستهلك العربي اكثر حيطة ودقة لدى شرائه سيارة؟

– إن المستهلك في منطقتنا عمومًا يتمتع بدرجة عالية من الوعي، كما يتم تطبيق نظم صارمة من قبل الجهات الرسمية للارتقاء بالمواصفات التي تضمن السلامة للركاب والسائق. وفي حال ظهور مشكلة على المستويين الإقليمي أو العالمي، لا تتوانى الجهات ذات الصلة عن اتخاذ الإجراءات لحماية المستهلكين. ومن جانبنا، نحرص تمامًا على الكشف عن مواصفات طرزنا، والإجابة عن كافة التساؤلات التي يطرحها عملاؤنا، ونقدم لهم برامج ضمان طويلة الأجل، الأمر الذي يساعدهم على الشعور بالطمأنينة التامة عند امتلاك أي سيارة تحمل شعار «كيا». ■

فقط تستطيع إبتكارات شركة الإتحاد للتأمين

إدخال الفرح والسعادة على حياتك.



نحن في شركة الإتحاد للتأمين نتفهم أن رغباتك وإحتياجاتك وتوقعاتك تتغير بشكل أسرع من ذي قبل. لذلك نحن نعمل على تقديم منتجات صممت بطريقة مبتكرة لتحمي مستقبلك المالي. إتصل بنا لنزودك بالحل المثالي.

الإتحاد للتأمين
UNION INSURANCE
أكثر من مجرد حماية...

www.unioninsurance.ae | info@unioninsurance.ae

الإتحاد للتأمين: مجموعة شاملة من حلول التأمين المبتكرة.

رالف دباس (رئيس شركة دبليو موتورز W MOTORS):

سيارتنا العربية ظهرت في احد اهم الافلام الهوليوودية وأبهرت العالم

جرأة وقوة من الشركة العربية لتصنيع السيارات «دبليو موتورز» W MOTORS المنتجة لسيارتي FENYR SUPERSPORT وايضا LYKAN SUPERSPORT الخارقتين والمنافستين لافضل العلامات الرائدة حول العالم.

رئيس مجلس ادارة الشركة ورئيسها التنفيذي رالف دباس تحدث الى «البيان الاقتصادية» على هامش معرض دبي للسيارات فتناول خصائص هاتين السيارتين الرياضيتين والفائقتي السرعة، وعرض لمزاياهما التقنية وتصميمهما الانسيابي وقوتهما، كاشفا عن التخطيط لطرح ١٠٠ سيارة SUV في السوق كل عام تلبية للطلب المتناهي على هذا النوع.



رالف دباس الى جانب سيارة W MOTORS FENYR

سيارتان خارقتان

■ **هل لنا بلمحة موجزة عن شركة «دبليو موتورز»؟**

– انها الشركة العربية الاولى المتخصصة في صنع سيارات رياضية فاخرة عالية الاداء، بدأت اعمالها في لبنان ثم انتقلت عام ٢٠١٢ بمكاتبها الى دبي وهي شركة عربية من اصل لبناني مصنعها حاليا موجود في ايطاليا وتقوم ببناء مصنع جديد في دبي يجري التحضير لافتتاحه قريبا.

■ **انها جرأة كبيرة منكم بأن تؤسسوا شركة سيارات عربية في وقت تزدحم الاسواق بالسيارات من كل العالم وخصوصا ان السيارة التي تسوقونها رياضية الطراز، فما ردكم؟**

– سيارتنا ليست رياضية فقط انما هي اول سيارة عربية فائقة السرعة LYKAN SUPERSPORT ، انها خارقة ونحاول التأكيد من خلالها على مقدرة الانسان العربي في صنع سيارة كهذه. لم تكن الخطوة سهلة أبداً حيث استغرق إعدادها ثماني سنوات، وقد انجزنا اول سيارة وهي «هايبر سبورت» واطلقنا خلال فعاليات معرض دبي الدولي سيارتنا الثانية وهي FENYR SUPERSPORT. ونتابع بهذه السيارة المسيرة التي بدأناها مع السيارة الاولى لكن بسعر ادنى.

نسخ محدودة

■ **ما هي المميزات التي تتمتع بها كل من السيارتين؟**

– لكل واحدة منهما ميزاتها الخاصة، الاولى وهي LYKAN SUPERSPORT من اجمل السيارات التي قمنا بصنعها وعدد نسخها ثمان فقط في العالم، وهذا الاصدار يعتبر الاكثر حصرية في تاريخ صناعة السيارات، وتتميز السيارة بمصابيح «ال اي دي» محاطة بالالماس، بالاضافة الى مقصورة داخلية مطعمة بالذهب وشاشة عرض ثلاثية الابعاد. اما محرك السيارة فهو وسطي مكون من ٦ اسطوانات موصول بشاحني توربو يولّد قوة تصل الى ٧٧٠ حصانا بسرعة قصوى تبلغ ٣٩٥ كيلومترا في الساعة مع معدل عزم دوران محرك يبلغ ١٠٠٠ نيوتن متر و٦ سرعات متسلسلة مع سرعة مزدوجة توفر للسيارة القدرة على الانطلاق من صفر الى ١٠٠ كلم في اقل من ٢,٨ ثانية، كما تتميز السيارة بحركة تفاعلية ونظام ابواب ميكانيكي متطور وهي تفتح صعودا وبطريقة عكسية. وقد جمعت هذه السيارة كل ميزات الفخامة والحداثة، ولاقت اقبالا واسعا، خصوصا بعد ظهورها في فيلم هوليوودي. وقد كنا اول شركة عربية تدخل في فيلم هوليوودي (FAST & FURIOUS) وسيارتنا هذه اول سيارة عربية تظهر فيه وتبهر الناس حول العالم.

وقد وجدت هذه السيارة رغم سعرها المرتفع (٣,٥ ملايين دولار اميركي) من يعجب بها ويسارع لاقتنائها.

اما السيارة الثانية فهي FENYR SUPERSPORT وستصنع ٢٥ نسخة منها في العام وسعرها اقل، تصميمها يحمل هوية الشركة بزوايا حادة مع مصابيح امامية وخلفية LED. كما تتميز بوزنها الخفيف البالغ ١٣٠٠ كلغ فقط بفضل قاعدة عجلات من الالمينيوم وجسم مصنوع بالكامل من الكربون فايبر خفيف الوزن. اداؤها قوي اذ ان محركها ذا الاسطوانات الست ثنائي التوربو بسعة ٤,٠ ليترات يولد ٩٠٠ حصان وعزم دوران يبلغ ١٢٠٠ نيوتن متر موصول بناقل حركة من بورش PDK من سبع سرعات. وبامكان هذه السيارة الانطلاق من سرعة صفر الى ١٠٠ خلال ٢,٧ ثانية فقط وسرعتها القصوى تزيد على ٤٠٠ كلم في الساعة وهي لا تحتوي على مصابيح من الالماس ولا توشيحات ذهبية مما يخفض سعرها.

■ **ما هي خططكم للمستقبل؟**

– السوق في حركة دائمة وتتغير باستمرار. ثمة حاليا طلب كبير على السيارات المزودة بتقنية SUV وهذا ما نقوم بدراسته ونخطط لطرح ١٠٠ سيارة SUV في السوق في كل عام سيتراوح سعر الواحدة منها بين ٢٥٠ و٣٠٠ الف دولار. ■



سيارة W MOTORS LYKAN



سيارة W MOTORS FENYR

Kumar Galhotra (President Lincoln)

The Middle East is a very important market for luxury products specifically cars



LINCOLN امام سيارة KUMAR GALHOTRA

When in Dubai, covering the Motor Show Exhibition, our correspondent met Kumar Galhotra, President of Lincoln who gave us an idea about the new models they are offering for the first time at the exhibition. He further talked about the importance of the exhibition in enhancing the movement of car sales in UAE.

*** What are the new models that you are offering for the first time at the exhibition?**

- We are showing the all new Lincoln MKX that we are in the Middle of launching and we are also showing the Lincoln continental concept. We showed this vehicle in New York, it was received extremely well and the reaction in Dubai has been absolutely fantastic.

*** How important is this exhibition in enhancing the movement of car sales in UAE?**

- The Middle East in general is a very important market for luxury products specifically cars. It is a growing market and Dubai Motor Show has grown quite substantially over the last few years. We are happy to be here showing our products to our consumers, the press and our network.

باعت ٧ آلاف طراز بنمو ٢٠ في المئة خلال ١٠ اشهر

«انفينيتي» تطلق ٤ طرازات فخمة في الشرق الاوسط



INFINITI Q30 الى جانب JORGEN SCHMITZ



من اليمين: غابي ديب، اديب تقي الدين، فايز رسامني، فادي غصن وكاتب بلخدجه الى جانب INFINITI Q30

اطلقت «أنفينيتي» INFINITI احدى اسرع العلامات التجارية للسيارات الفخمة نموا في الشرق الاوسط اربعة طرازات تظهر للمرة الاولى في المنطقة وذلك في مؤتمر صحافي نظمته خلال فعاليات معرض دبي الدولي للسيارات.

واشار المدير التنفيذي للشركة **يورغن شميتز** الى اكبر مجموعة من الاخبار في تاريخ «انفينيتي» في الشرق الاوسط، معتبرا ذلك دلالة على النجاح الذي حققناه حيث نتطلع لمواصلة الاستفادة من هذه المنصة المميزة.

وقال **شميتز** «ان السيارات المعروضة تروي قصتين رئيسيتين الاولى قصة التصميم الرائد كما تمثلها السيارة Q 80 والثانية حول كيفية نقل تأثير التصميم هذا على السيارة التجريبية Q 60 التي سيتم انتاجها قريبا بالاضافة الى طراز الانتاج QX 50 LWB و Q 30 .

هذا وتحقق «انفينيتي» النجاح تلو الآخر في انحاء المنطقة، حيث باعت في الاشهر العشرة الاولى من السنة نحو ٧ آلاف مركبة في المنطقة بمعدل نمو بلغ ٢٠ في المئة، ما يعني تقدم اداء مبيعات الشركة على معدل نمو مبيعات سوق السيارات الفاخرة.

LEN HUNT: سيارة تويوتا بريوس تمتاز بتصميم متطور وتجربة قيادة فائقة



TOYOTA PRIUS الى جانب سيارة LEN HUNT



TOYOTA MIRAI الى جانب سيارة PATRICK FOURNIOL

شهد معرض دبي الدولي للسيارات ٢٠١٥ طرح الفطيم للسيارات، الموزع الحصري لسيارات تويوتا في الإمارات، الجيل الرابع من سيارة تويوتا بريوس الهجينة.

رئيس مجموعة السيارات في الفطيم **لين هانت** LEN HUNT قال: «نتطلع للإرتقاء بقطاع النقل في الإمارات خلال الأعوام الستين المقبلة وهذا من ضمن جهودنا المستمرة لدعم مسيرة التقدم فيها نحو بيئة نظيفة خالية من التلوث»،

وبحسب **هانت** فإن سيارة بريوس الجديدة تمتاز بتصميم متطور وتجربة قيادة فائقة ومزايا سلامة محسنة، كما وانها أخف وزناً وأكثر كفاءة في توفير استهلاك الوقود. وتابع «الأهم لدينا تشجيع المجتمعات على خفض انبعاثات الغازات المسببة لظاهرة الاحتباس الحراري».

سمير شرفان يفوز بجائزة «العالمية تلاقي المحلية»

فاز **سمير شرفان**، المدير التنفيذي لنيسان الشرق الاوسط بجائزة «العالمية تلاقي المحلية» التي قدمتها له مجلة «فوربس الشرق الاوسط».

وحلّ **شرفان** في المركز الثاني والعشرين بين ١٠٠ مسؤول تنفيذي من مدراء المكاتب الاقليمية للشركات العالمية في الشرق الاوسط وشمال افريقيا، وفي المركز الاول لمديري شركات صناعة السيارات وذلك احتفاء بقيادته التي مكنت نيسان من ان تصبح شركة السيارات الاكثر نموا في المنطقة. وفي هذا الحدث الذي اقيم مؤخرا في فندق والدورف استوريا في جزيرة النخلة بدبي اعرب **شرفان** عن فخره العظيم لتلقيه هذه الجائزة التقديرية، معتبرا ان الجائزة هي بمثابة تأكيد على جهود نيسان ونجاحها في المنطقة، حيث لا تزال تحتل طليعة ترتيب شركات صناعة السيارات الاكثر نموا للعام الثالث على التوالي.



سمير شرفان والجائزة

معلنة اتفاقية تعاون مع اتصالات لعرض نظام التحكم عن بعد

نيسان تطلق من دبي باترول ديزيرت ايديشن للمرة الأولى عالمياً





شهدت منصة شركة نيسان في معرض دبي الدولي للسيارات الاطلاق العالمي الاول لسيارة نيسان باترول ديزيريت ايديشن (طراز الصحراء) حصريا في منطقة الشرق الاوسط والذي تم تطويره بالتعاون مع الدكتور **محمد بن سليم** بطل الراليات الاماراتي والشخصية الاشهر والاكثر تأثيرا في عالم رياضة السيارات في منطقة الشرق الاوسط.

وبإمكان هذا الطراز الذهاب بقدراته الاستثنائية الى بعد آخر من حيث القيادة على الطرق الوعرة والكثبان الرملية.

في المقابل اعلنت نيسان خلال المعرض عن شراكتها الجديدة مع شركة اتصالات حيث سيتمكن المستهلك وللمرة الأولى في المنطقة من التحكم بعدد من تجهيزات سيارته بواسطة هاتفه الذكي.

انسجاما مع استراتيجية التميز في خدمة العملاء في المنطقة

نيسان تمدد فترة اميال الصيانة الدورية لمركباتها



اعلنت شركة نيسان الشرق الاوسط زيادة مدة الصيانة الدورية لعملائها لتصل الى ١٠,٠٠٠ كيلومتر بدلا من ٥,٠٠٠ كيلومتر، وذلك كجزء من استراتيجية تميزها الاقليمي لخدمات ما بعد البيع.

وفي هذا السياق قال **سمير شرفان** المدير التنفيذي لنيسان الشرق الاوسط في ١٥ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي: «ان هذا القرار لن يقتصر على عملائنا بمواصلة التمتع بتكلفة تنافسية في الصيانة والملكية فقط ولكن ايضا من خلال التركيز اكثر على خدمة العملاء». وعلى قاعدة من يأتي اولا يخدم اولا، واعتبارا من ١ كانون الاول (ديسمبر) سيتم تمديد فترة اميال الصيانة الدورية لجميع مركبات نيسان المباعة في المنطقة لكل ١٠,٠٠٠ كيلومتر او كل ستة اشهر.

واوضح **شرفان** «ان هذا الاعلان الجديد من نيسان سيؤكد من دون شك التزامنا بتلبية حاجات العملاء وتقديم المزيد من الخيارات باستمرار».

وتوصي الشركة اليوم باستخدام زيت محرك نيسان التصنيعي بالكامل MGMO: 5W30SM الجديد الذي يلعب دورا هاما في اطالة امد صيانة المحرك.

في المقابل فإن التميز في خدمات ما بعد البيع لا تزال على قائمة اجندة الشركة لينسحب النمو الكبير في المبيعات الى مستويات رضى العملاء وفق **شرفان**.



MASERATI GHIBLI. *STARTING FROM* ***$103,000****

**EXCL. VAT*

THE ALL NEW MASERATI GHIBLI IS POWERED BY A RANGE OF ADVANCED 3.0 LITRE V6 ENGINES WITH 8-SPEED ZF AUTO, AND IS AVAILABLE WITH MASERATI'S Q4 INTELLIGENT ALL WHEEL DRIVE SYSTEM.

www.maserati.com

G.A. Bazerji & Sons LLC
DORA HIGHWAY, JISR AREA, TANNOUS TOWER
Tel.: (01) 263 111

www.lebanon.maserati.com

facebook.com/MaseratiLebanon

MASERATI
Ghibli



ميشال طراد (رئيس مجلس إدارة شركة سعد وطراد):

الدولة مدعوة لخفض الرسوم الجمركية والاهتمام بقطاع النقل وسلامة الطرق

رأى رئيس مجلس إدارة شركة سعد وطراد وكيلة سيارات جاكوار JAGUAR وفيات FIAT وأبارت ABARTH وبنتلي BENTLEY ولامبورغيني LAMBORGHINI في لبنان ميشال طراد ان ٢٠١٥ كانت من أصعب السنوات التي واجهتها سوق السيارات، ودعا الدولة الى خفض الرسوم الجمركية أو رسوم الميكانيك والاهتمام بقطاع النقل وسلامة الطرق، عارضاً لطرازي جاكوار F-PACE وبنتلي الجديدة كلياً BENTAYGA سيارة الدفع الرباعي الرياضية، مشجعاً المستهلكين على شراء سيارة جديدة بحيث توفر لهم راحة البال.

غياب السياسة الإقتصادية

■ ما هو تقويمكم للحركة الاقتصادية في لبنان في ظل الركود الاقتصادي وما كان تأثيره على مبيعاتكم بالنسبة الى السنوات السابقة؟

– كما تعلمون فإن سوق السيارات التي تعتبرها الدولة من الكماليات هي اول من يتأثر عند الركود الاقتصادي. لذلك كانت سنة ٢٠١٥ من اصعب السنوات التي واجهتها هذه السوق وذلك بغياب سياسة اقتصادية خاصة من الدولة لتنشيط هذا القطاع. وبغياب سياسة تشجيعية من هذا النوع، كانت السنوات الماضية سلبية بالنسبة للمبيعات.

■ ما هي الاولويات الاقتصادية التي يجب على المسؤولين التركيز عليها لتحريك الحركة في الاسواق التجارية؟

– على الدولة النظر الى خفض الرسوم الجمركية او رسوم الميكانيك، وإعادة تنظيم المرافق التابعة لها، بالإضافة الى الإهتمام بصفة عاجلة بقطاع النقل، سلامة الطرق، وسلامة السير، وذلك لمساندة المستوردين الذين يبذلون جهدًا كبيرًا لتأمين افضل شروط البيع والصيانة لزبائنهم.

Bentayga الأكثر تميزاً في العالم

■ ما هي اهم الطرازات الجديدة للسيارات التي ستعرضونها في العام الجديد وما هي ميزاتها؟

– في العام الجديد ٢٠١٦، سنقدم سيارة جاكوار F-PACE وسيارة بنتلي جديدة Bentayga. جاكوار F-PACE وهي سيارة دفع رباعي تمتلك روح سيارة رياضية. تتميز جاكوار F-PACE بأدائها المذهل، وتتسع في الوقت نفسه لخمسة أشخاص مع أمتعتهم. إنها السيارة المثالية لعشاق القيادة مع شغف كبير بالتصميم والتكنولوجيا – لا شكّ بأنها السيارة الرياضية العملية الأفضل على الإطلاق.

اكتسبت Bentayga لقب «سيارة الدفع الرباعي الأسرع، الأفخم والأكثر تميّزاً في العالم»، لما تتمتّع به من مواصفات خارقة، أهمّها محرّك W12 الضخم والجديد. يجمع التصميم الخارجي لسيارة Bentayga بين التصميم البريطاني الحرفي عالي الجودة وأناقة تصميم بنتلي. فهذه السيارة الجديدة، لا تشبه أبداً سيارات الدفع الرباعي الأخرى المعروفة بتصميمها الحاد، لأن الأبعاد التي صُمّمت السيارة على أساسها معاصرة، وتحترم كافة معايير بنتلي العالمية.

شراء سيارة جديدة

■ ما هي نصائحكم لراغبي شراء السيارات الجديدة؟

– إن مستوردي السيارات الجديدة يؤمنون أقساطاً مريحة أحيانًا لخمس سنوات وما لا يقل عن ثلاث سنوات لكفالة تدعمها المصانع مما يوفر الإطمئنان للمشتري. إننا نشجع وننصح من يرغب الإتجاه الى شراء سيارة جديدة توفر له راحة البال.■





فيراري تستدعي ٩٨٥ سيارة لعيوب فنية

استدعت شركة فيراري FERRARI في اميركا الشمالية بعضاً من سيارات كاليفورنيا تي بسبب خطر حدوث تسرب للوقود في احد اجزاء المحرك. ويشمل الاستدعاء الذي بدأ في ١٤ كانون الأول (ديسمبر) ما يصل الى ١٨٥ سيارة صنعت في ما بين الثامن من ايلول (سبتمبر) و ١١ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٥.

وقال بيان للادارة القومية للطرق السريعة وسلامة المرور: ان زيادة خطر حدوث تسرب والذي يزيد من فرص اشتعال حريق كانت نتيجة عيب في الصناعة في جزء يوفره احد الموردين.

وتأتي هذه الخطوة بعد ان استدعت شركة فيراري ما يصل الى ٨٠٠ سيارة في الولايات المتحدة لاصلاح مشكلة في الوسائد الهوائية خلال الصيف.

GRAS SAVOYE
LIBAN



A Whole Universe Dedicated to **Your Protection**

1st Insurance Broker in France and 10th Worldwide

Gras Savoye is both a generalist and multi-specialist broker, operating in all classes of insurance, offering relevant and appropriate solutions to the most complex and specific demands.

www.grassavoyeliban.com

Sodeco Square - Bloc B, Floor 14 | Tel. +961 (0)1 42 83 28 | Fax +961 (0)1 42 39 01 | info@grassavoyeliban.com

محمد بن سليمان الحسين (الامين العام لمجلس الضمان الصحي التعاوني CCHI - السعودية):

نعمل على تحسين جودة الخدمة الطبية لـ ١٥ مليون مؤمن له ونركز على الخدمات الوقائية المحدّة من كلفة الفاتورة الاستشفائية



لطالما بذل مجلس الضمان الصحي التعاوني في المملكة العربية السعودية جهودا تصب جميعها في مصلحة المؤمن له، من خلال توفير شركات قوية وقادرة على تلبية متطلبات المؤمن لهم الصحية، وآخر مبادراته على هذا الصعيد زيادة الطاقة الاستيعابية لمقدمي الخدمة الطبية وتحويل نظام المجلس الى رقمي بالكامل، الى جانب اطلاقه العديد من البرامج المنظمة للتعاملات الالكترونية بين مقدمي الخدمات وشركات التأمين.

امين عام المجلس محمد بن سليمان الحسين وفي حديث مطوّل لـ «البيان الاقتصادية» دلّ على وساعة خبرته في مجال اختصاصه وسرعة تطويره نظام المجلس في المملكة العربية السعودية الى رقمي بالكامل مضاهيا الاسواق العالمية، توقع ان يصل عدد المؤمن لهم في السعودية الى ما يقارب ١٥ مليونا سنة ٢٠١٦، وابرز هدف مراقبة اسعار التغطيات لتكون قريبة من الواقع عن طريق الاستعانة بالاكتواري، وشدد على دور المجلس التنظيمي والاشرافي على التطبيق من دون التدخل بتحديد حجم السوق او حجم الشركة ، مذكرا بتعاونهم مع وزارة الصحة اكبر مقدمي الخدمات الطبية في المملكة، كاشفا عن جهد مبذول لتحسين جودة الخدمة الطبية وتطوير مفهومها، والتركيز مستقبلا على الخدمات الوقائية المحدّة من كلفة الفاتورة الاستشفائية على المديين المتوسط والطويل، مؤكدا ان المجلس موجود لخدمة المؤمن له بكل الوسائل الممكنة.

١٥ مليون مؤمن له في ٢٠١٦

■ كيف تقرأون واقع التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية؟

– نحمد الله على ان معدلات النمو الحاصل لدينا منذ بدأنا العمل الفعلي في الضمان الصحي عام ٢٠٠٦ ممتازة. وحالياً يغطي مجلس الضمان الصحي ما يقارب عشرة ملايين وتسعمئة ألف نسمة من السعوديين وغير السعوديين، ونتوقع ان يصل عدد المؤمن لهم نهاية سنة ٢٠١٦ الى ١٥ مليون مؤمن له تقريباً وهذا الرقم إنما يدل على معدل نمو ممتاز ويظهر مدى اهتمام المجلس بتغطية كل الفئات المستهدفة تأمينياً.

■ بعد تطبيق شرط تعيين اكتواري للتسعير ارتفعت أسعار الأقساط نسبياً، هل لدى المواطن السعودي القدرة على شراء بوليصة تأمين صحي، أم ان التأمين الصحي لا يزال في متناول الجميع؟

– علينا التفريق بين التأمين الإلزامي والتأمين الإختياري. المسؤول في الأول هو صاحب العمل وليس المواطن السعودي او المقيم، وبالتالي صاحب العمل هو الملزم بتغطية تكلفة التأمين الصحي وفرض الإكتواري من قبل مؤسسة النقد العربي السعودي هو بهدف تحديد أسعار قريبة من الواقع. وقد واجهتنا بعض المشكلات مردها الى دراسات اكتوارية لم تكن متماشية مع سوق التأمين الصحي، ما أدى الى انخفاض أسعار الأقساط. وأحد أهدافنا في المجلس في هذا الصدد هو السعي لوضع الأسعار ضمن معدلاتها الواقعية وان يستطيع المؤمن له ان يستفيد ببطاقته من العلاج بالمراكز الطبية المعتمدة ، فالهدف الفعلي ليس البطاقة او السعر إنما توافر بوليصة تأمين تغطي الحالات الصحية والمخاطر التي يمكن ان يتعرض لها المؤمن له وعلاجه ضمن تغطيات الوثيقة وفق الشروط الموضوعة من قبل المجلس.

ساما تنظم وتتأكد من التطبيق

■ فرض التسعير الإكتواري على بعض الشركات الصغيرة جعلها غير قادرة على منافسة الشركات ذات الحجم الكبير بسبب احتساب فارق سعر لمصلحة الشركات الكبيرة الحجم، ما رأيكم؟

– تعتمد مؤسسة النقد السعودي «ساما» التسعير الإكتواري الخاص بالشركة والذي اختارته الشركة بنفسها بعد مراجعته. وعموماً المجلس أو مؤسسة النقد لايسعيان لتعزيز أو دعم شركة وتفضيلها على اخرى. دورنا التنظيم والتأكد من سلامة التطبيق، أما حجم الشركة ومشاركتها فلا نتدخل بهما طالما هي ضمن الحدود المالية والفنية المسموح بها.

■ ثمة حالياً اتجاه لتأمين زوار المملكة واعلن انه لعدد قليل من الشركات، لماذا؟ وكم يبلغ حجم هذه الشريحة؟

– أصدرت «ساما» لائحة تحت اسم «لائحة البيع الإلكتروني» وتتضمن الشروط الخاصة باعتماد هذا النوع من التأمين. والباب مفتوح أمام جميع الشركات الراغبة وغير مقتصر على عدد محدد منها وما أعلن عنه هو المصرح لهم حالياً من المؤسسة. ونتوقع ان تصل أعداد المؤمن لهم بهذا النوع من التأمين الى مليون وستمائة ألف نسمة سنوياً.

■ أمام هذا الحجم الضخم في عدد المؤمن لهم هل لدى شركات التأمين القدرة على تلبية متطلباتهم؟

– بالتأكيد، فبحسب معرفتنا بالسوق نعتقد بأنها قادرة على استيعاب هذه الزيادة وأكثر. مع عدم إغفال ان السوق السعودية مفتوحة وتشجع الشركات الجديدة الراغبة في العمل للحصول على تصريح لمزاولة هذا المجال او غيره.

التأمين الصحي له مخاطره وربحيته

■ بات التأمين الصحي اليوم يشكل النسبة الاكبر من محافظ شركات التأمين، ألا يشكل هذا خطراً

عليها مع العلم كما هو معروف انه تأمين غير مربح؟

– من يختار العمل بالتأمين الصحي يدرك جيداً مخاطره، ويدرك أيضاً انه يشكل سوقاً مربحة له وإلاّ لما كان أقدم عليه. ان أقساط التأمين الصحي تشكل حالياً نسبة ٥٢ في المئة من اجمالي الأقساط، وهذا خير دليل على ان التأمين الصحي متى ما أدير بطريقة سليمه فهو قطاع مربح.

تحول الى النظام الرقمي

■ لمجلس الضمان الصحي فضل كبير على ازدهار القطاع، كيف تفسرون دوره هذا؟ وما هي انجازاته حتى الآن؟

– تحرك المجلس كان دائماً لمصلحة المؤمن له، وذلك بالسعي لتوفير البيئة المناسبة له من خلال ايجاد شركات قوية وقادرة على تلبية المتطلبات وكذالك إيجاد قطاع طبي قادر على استيعاب الزيادة في أعداد المؤمن لهم وتنوع خدماتهم ومتطلباتهم. وقد قمنا بطرح استراتيجية ٢٠٢٠، وتتضمن مجموعة من المبادرات الخاصة بالمجلس، ومنها تعديل الهيكل التنظيمي للأمانة وتعديل بعض فقرات النظام، وتحويل المجلس وأمانته العامة الى النظام الرقمي بالكامل، الى جانب البدء الفعلي في مشروع Ship وهو برنامج تبادل معاملات الكترونية للتأمين الصحي بين مقدمي الخدمة الطبية وشركات التأمين الصحي بشكل سريع وموثوق ويعتمد عليه بين هذه الاطراف اضافة الى توفير المعلومات اللحظية للمجلس وتوفير مركز بيانات متكامل للقطاع من خلال المجلس. كما لدينا برامج جيدة وطموحة في ما يتعلق بالحملات الإعلامية الهادفة للتوعية. وثمة أيضاً برنامج آخر طموح وهو خاص بخدمة العملاء، إذ غيّرنا مسمى الإدارة من مسمى المخالفات والشكاوى الى إدارة خدمة العملاء، وقد بدأنا خطوات جيدة في تغيير الفكر وطريقة التعامل وخدمة العميل. تتضمن ايضاً خطتنا الإستراتيجية مجموعة من العناصر التي يركز جزء كبير منها على الطاقة الاستيعابية وزيادة أعداد مقدمي الخدمة الطبية، كوننا نعاني نقصاً في هذا المجال. ولقد أردنا في المجلس دعم المستفيدين من التغطيات وتحفيز المؤمن لهم المحتملين، وسنبدأ ببرنامج جديد مع هيئة الإستثمار لدعم المستثمرين في التأمين الصحي. كما ونتعاون مع وزارة الصحة أكبر مقدمي الخدمات الطبية في المملكة ووقعنا مؤخراً مذكرة تفاهم تقضي بدخول ٢٠٠ مركز طبي الى منظومة الضمان الصحي. فهدفنا هو الارتقاء بمستوى التأمين الصحي ووضع أسس متكاملة بين الجهة المنظمة وتلك المستفيدة، الى جانب الجهات التي تعمل وفق هذا النظام.

لائحتان اشرافية ورقابية

■ ما مدى مرونتكم في التعامل مع الشركات، أم ان هذه الأخيرة باتت تتفهم مسؤولياتها؟

– نسعى الى تحقيق نضج نوعي في الطرح وتغيير في تعامل السوق. لقد عملنا مؤخراً على إصدار لائحتين هما اللائحة الإشرافية واللائحة الرقابية، تمثل الأولى ٨٠ في المئة من مجمل النشاط بينما يمثل العمل الرقابي نسبة ٢٠ في المئة منه. وهدفنا من كل ذلك تطوير القطاع واصلاح الخطأ قبل وقوعه إذا أننا نؤمن بالعلاج الوقائي. وبالإجمال لاتزال هناك بعض الأخطاء الصادرة عن بعض الشركات ونحن نتعامل معها بطريقة مختلفة نوعاً ما، كما نؤكد أننا سنتخذ قرار الإيقاف عن العمل لمن يستحق ذلك، بحيث تكون هذه الخطوة في نظرنا العلاج الأخير، بعد إبلاغ التحذيرات وفرض بعض العقوبات.

دور شركات الـ TPA

■ هل في جعبتكم قرارات جديدة في المستقبل القريب؟

– نعمل على تحسين الجودة والخدمة الطبية، كما نسعى لتطوير مفهوم الخدمة الصحية المقدمة من القطاع الطبي. وسنركز على الخدمات الوقائية المحدّة من كلفة الفاتورة الاستشفائية على المديين المتوسط والطويل.

■ ما دور شركات إدارة محافظ التأمين TPA في تحسين القطاع؟

– هذه الشركات مكملة لقطاع التأمين ونشاطه وهي جزء لا يتجزأ منه ومن المجلس ومنظومة التأمين الصحي، كما وهي جزء من كل تطوير وكل عمل إشرافي أو رقابي.



المبنى الفخم الجديد لمجلس الضمان الصحي التعاوني

■ هل من تحديات تواجهكم خلال ممارسة مهامكم؟

– لا يمكن القول ان لا عراقيل أو معوقات، نحن نتعامل معها على انها تحديات نحاول فهمها وتطويرها. والكل سواء في القطاع العام أو حتى في القطاعات الخاصة المشاركة، يسعى لتقديم الخدمات المرجوة.

مشروع Ship سيقود القطاع الى تطوير سريع ومفيد

■ ما الذي تتوقعون ان تحققه المملكة بعد سنوات في مجال التأمين الصحي؟

– نتوقع ونتأمل ارتفاع المستوى الصحي والطبي في المملكة مع ارتفاع وزيادة الطلب المتوقعة، ونتوقع مع تحسن مستوى الخدمة وزيادة أعداد مقدمي الخدمة الطبية والتنافس في ما بين هذه القطاعات ان نصل الى نضوج للقطاع ككل. ونرى ان مشروع Ship سيقود قطاع التأمين في المملكة الى تطور سريع ومفيد وسيخدم الجميع بفعالية وكل من يتابع السوق سيلاحظ ذلك بإذن الله. كما نود القول اننا حققنا في المجلس مشروعين في مجال التحول الرقمي اذ أطلقنا الخدمة الأولى وهي خدمة الربط الالكتروني عن طريق برنامج الوثائق المطور الذي يربط شركات التأمين بمجلس الضمان الصحي ومركز المعلومات لوزارة الداخلية. اذ نعوّل على هذا البرنامج لإلغاء ما يسمى بالتأمين الوهمي تماماً. او مع حجم البيانات والمعلومات المقدمة من شركات التأمين الذي اصبح ضخماً ويتزايد. عززنا الرقابة والمتابعة للمعلومات الواردة للمجلس من خلال برنامج يقين والذي يؤكد البيانات المدخلة مع زيادتنا للحقول المطلوبة. فنحمد الله أن أصبحت المعلومة التي يستقبلها المجلس وتتحول الى مركز المعلومات الوطني دقيقة جداً ما يخولنا القضاء على نسبة ٩٩٪ مما يسمى بتأمين الشاشات. كما أطلقنا خدمة يستفيد منها القطاع الطبي العام حيث يستطيع أي مستشفى عام الدخول الى موقع المجلس الإلكتروني وادخال السجل المدني او رقم إقامة الشخص المؤمن فيحصل على كل البيانات الخاصة به. ان المستقبل بنظري يعد بالكثير من الخطوات الإيجابية سواءً على مستوى قطاع التأمين الصحي او على المظلة الاكبر وهي مستوى الخدمات الصحية المقدمة في المملكة العربية السعودية لكل مواطنيها وزائريها، فهذا هدف قيادتنا الرشيدة ودورنا ترجمته إلى أعمال تنفذ. ■

ياسر البحارنة (الرئيس التنفيذي لمجموعة أريج ARIG):

التحديات التي تواجه شركات إعادة التأمين في العالم عامة وفي الدول العربية خاصة كثيرة ومع ذلك حققنا والشركة الشقيقة في لويدز LLOYD'S أرباحا جيدة

ياسر البحارنة الرئيس التنفيذي لمجموعة أريج ARIG عدّد لنا خلال المقابلة التي أجريناها معه التحديات التي تواجه صناعة التأمين في العالم، لا سيّما في المنطقة العربية حيث تفاقمت الأحداث وأخذت الاضطرابات والحروب أبعاداً انسانية واقتصادية هائلة.

وأيّد البحارنة التوقعات غير المتفائلة للملياردير الأميركي وورن بوفيت WARREN BUFFETT حول التحديات التي تواجهها شركات إعادة التأمين وقال «مع ذلك نحن نجحنا في تحقيق أرباح مهمة خلال الأشهر التسعة الاولى من العام ٢٠١٥».

وقال البحارنة ان التأمين ضد العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE في المنطقة العربية لم يعد سهلاً، بل انه يحتاج الى درس وتأن وشركات التأمين المباشر غير قادرة على حمل أخطار العنف السياسي من دون دعم شركات إعادة التأمين العالمية.

في ما يأتي وقائع المقابلة:



التوقعات لا تؤشر مع الأسف الى احتمال ارتفاع الأسعار في ظل الطاقة الاكتتابية الفائضة

■ **الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟**

– هذا صحيح، فقطاع التأمين في العالم يواجه تحديات عدة في ظل التطورات السياسية والإقتصادية والإجتماعية الراهنة. أضف الى ذلك التحديات التي تواجه العالم العربي على مستويات رأس المال والوعي التأميني والإحتفاظ بالمخاطر وتعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الإستثمار.

أضاف: كما أن زيادة عدد الشركات المحلية والأجنبية في سوق محدودة الحجم، بالإضافة إلى حدة المنافسة بين الشركات تؤثر سلباً وبشكل كبير على مستوى الخدمات التأمينية والأسعار الفنية في المنطقة.

وبالرغم من الحقيقة التي أدركتها أسواق التأمين في ضرورة العودة إلى القواعد الأساسية في الإكتتاب لتحقيق الربحية المنشودة في ظل عدم إستقرار الأسواق المالية، فإنه من المؤسف ان التوقعات لا تؤشر الى ان الأسعار سوف ترتفع إلى المستوى المرجو.

وكما أسلفت فنحن نعمل في ظل فائض الطاقة الإستيعابية المتوافرة في المنطقة.

■ **ما هي الرسالة التي تريد ان تبعث بها الى الأسواق العربية في هذه الظروف؟**

وقال **البحارنة**: في خضم هذه التحديات فإن كل الأطراف العاملة في سوق التأمين بالمنطقة مطالبون بمواصلة الجهود المكثفة خلال المرحلة الحالية والقادمة لتطوير الأسواق وتمكينها من مسايرة المتغيرات الراهنة وتحسين أداء صناعة التأمين مما يتناسب مع دورها في دعم الإقتصاد في المنطقة.

أضاف **البحارنة**: وأود أن أشير الى ضرورة إستمرار إعادة النظر في التشريعات التأمينية في المنطقة العربية لوضع السياسات اللازمة للحفاظ على تطور قطاع التأمين في المنطقة لمواكبة التطور والنمو في الدول المتقدمة.

ومن جهة اخرى، أود التنويه بأهمية التعاون الإقليمي التأميني العربي من ناحية تبادل الخبرات والتعاون لمجابهة تداعيات الوضع الإقتصادي والسياسي الحالي ورفع نسبة إحتفاظ الشركات المسندة لأعمال التأمين وتهيئة شركات التأمين المحلية للمنافسة الخارجية ولضمان وضع أفضل لسوق التأمين العربي.

التأمين ضد العنف السياسي في الدول العربية أصبح صعباً ومكلفاً

■ **ترى أسواق التأمين العالمية في الكوارث التي تعيشها منطقتنا باباً يفتح أمامها أبوابا جديدة لتسويق أنواع مستحدثة من عقود التأمين، ومن بينها على سبيل المثال التأمين ضد العنف السياسي والربح الفائت جراء توقف العمل تحت وطأة العنف. هل أتيح لشركات التأمين والإعادة العربية أن تسوق ذلك النوع من العقود؟ وإذا كان الجواب كلا، بم تفسرون ذلك؟**

– إن تغطية الشغب والإضطرابات STRIKES AND RIOTS قدمت في السابق كتغطية إضافية على عقود التأمين ضد الحريق، إلا أنه في الوقت الحالي أصبح هناك عقد تأمين خاص لتغطية مخاطر العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE وهو يشمل العديد من التغطيات منها الإرهاب والتخريب والشغب والإضرابات العمالية، الثورات، إضافة إلى الإنقلاب، والحرب. وفي الظروف التي يعيشها العالم العربي أصبح لا غنى عن التأمين ضد العنف السياسي في المنطقة لمواجهة الخسائر التي قد تتعرض لها المنشآت والأفراد وذلك بالنظر لتكرار تلك العمليات في عدد من الدول في الفترة الأخيرة، والخسائر التي لحقت بالأموال والممتلكات وهي كما نعرف بلغت أحجاماً هائلة.

أضاف **البحارنة**: وكما هو معروف فإن تسعير عقد التأمين ضد العنف السياسي يخضع للعديد من العوامل، يأتي في مقدمتها درجة الخطر الذي تتعرض له المنشأة، وقيمة التعويضات التي تتكبدها الشركات نتيجة تلك الحوادث. ولقد تنامى الطلب على تأمين مخاطر العنف السياسي من جانب العديد من المؤسسات التجارية والإقتصادية والمالية، ورافق ذلك زيادة كبيرة في معدل الأسعار التي يتم إحتسابها مقابل توفير هذه التغطية، وبالرغم من ذلك لم تتمكن شركات التأمين من مواجهة زيادة الطلب على التأمين ضد العنف السياسي لاعتبارات تتعلق بالسياسات المتبعة من شركات إعادة التأمين.

أضاف: ان تصنيف الأخطار السياسية بأنها عالية جداً ولذا فإن تسعيرها يحتاج إلى خبرات فنية خاصة حيث أن تكلفتها كبيرة مقارنة بغيرها من عقود التأمين. ومن الطبيعي ألا تمتلك جميع شركات الإعادة القدرة على تأمين التغطيات لمختلف أنواع التأمين.

أما بالنسبة إلى شركات الإعادة العربية فإنها تؤدي دوراً حيوياً في أسواق

المنطقة، ولكن بحسب حجم وقدرة كل شركة، مع العلم بوجود بعض المعيدين العرب الذين أقدموا على إكتتاب أخطار ضد العنف السياسي، في حين أن لدى البعض الآخر نظرة مغايرة لهذا النوع من التأمين والذي برأيهم يؤدي إلى تكوين محفظة غير متوازنة.

■ **تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لازالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟**

– قام عدد قليل من شركات التأمين في المنطقة بإتمام عمليات دمج وإستحواذ ناجحة خلال السنوات السابقة إلا أن نشاط الإندماج والإستحواذ شهد تراجعًا خلال الفترة الأخيرة وذلك بسبب عدة عوامل، من بينها الفجوات في التوقعات حول تقييم أصول الشركات ومسؤولياتها، إضافة الى عدم رغبة شركات التأمين العائلية في التخلي عن سيطرتها على الشركة العائدة لها، وهنا أيضاً وفي بعض الدول قيود على الملكية الأجنبية.

أضاف **البحارنة**: لذلك، من المحتمل أن تبقى الكثير من هذه العوامل قائمة خلال المدى القصير والمتوسط. هذا في ما يتعلق بشركات التأمين المباشر.

أما بالنسبة الى إعادة التأمين ففي إعتقادي أن الدمج بين بعض شركات الإعادة لتأسيس كيانات تأمينية عملاقة لا يعتبر حلاً في الوقت الراهن نظراً لإختلاف القوانين والتشريعات التأمينية والظروف السياسية والإقتصادية في المنطقة العربية، حيث أن شركات الإعادة العربية القائمة حالياً لديها القدرة الكافية لسد إحتياجات السوق مع الأخذ في الإعتبار رؤوس أموالها، خبرتها بالسوق ودرايتها التامة بطبيعة المخاطر الموجودة وخبراتها الفنية.

نعمل على ايجاد حلّ لشركة تكافل ري TAKAFUL RE

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟**

– دفعت الطاقات الاكتتابية الفائضة وخسائر زلزال نيبال والتأرجح في اسواق الاسهم مجتمعة بصافي ارباح المجموعة العربية للتأمين «أريج» الى ١,٤ مليون دولار اميركي عن التسعة شهور في ٢٠١٥ (تسعة شهور ٢٠١٤: ٩,٦ ملايين دولار اميركي). وساهمت اريج وشركتها في نقابة لويدز بربح بلغ ٥,٥ ملايين دولار اميركي (تسعة شهور ٢٠١٤: ١١,٨ مليون دولار اميركي) في حين سجلت شركة تكافل ري التابعة خسارة بلغت ٣,٩ ملايين دولار اميركي (تسعة شهور ٢٠١٤: خسارة قدرها ٢,٢ مليون دولار اميركي).

اضاف **ياسر**، الرئيس التنفيذي لاريج على النتائج قائلا: «تحدت الاضطرابات الاخيرة للاسواق المالية العديد، ولكننا نستمر بإتباع سياسة استثمارية متحفظة في اريج، وعلى صعيد آخر، فسيتم الدعوة لاجتماع غير عادي لجمعية المساهمين في تكافل ري الشهر المقبل عقب عدم حصول اريج على الموافقة بالاجماع على عرضها لشراء اسهم الاقلية. وهذه خطوة مهمة نحو تعزيز الارباح المستقبلية للمجموعة.■

اهم البيانات المالية كما في ٣٠ سبتمبر ٢٠١٥ (بملايين الدولارات الاميركية)

	كما في ٣٠ سبتمبر		عن كامل سنة
	٢٠١٥	٢٠١٤	٢٠١٤
إجمالي الأقساط المكتتبة	٢١٢,٦	٢٩٨,٠	٣١٥,٣
صافي الاقساط المكتتبة	١٩٥,٣	٢٣٨,٨	٢٦٠,٤
النتائج الفنية	١٣,٤	٧,٨	١٦,١
نتائج الاكتتاب	٢,٦	١,٤	٦,٠
النسبة المجمعة	٪٩٧,١	٪٩٧,٨	٪١٠١,٧
دخل الاستثمار	١٠,١	١٩,٣	٢٠,٥
صافي الربح	١,٤	٩,٦	١٥,٦
حقوق المساهمين	٢٥٣,٠	٢٦٢,٦	٢٦٤,٥
مجموع الاصول	١١٥١,٠	١١٧٤,٣	١١٠٤,٣



C&GR
COMMERCIAL & GENERAL S.A.L
REINSURANCE BROKERS
Boustany Building, 1st Floor – Al Fours Street – National Museum Area – Beirut – Lebanon
Tel: +9611615815 / 6 – Fax: +9611615817 - E-mail: candgre@candgre.com

رومل طباجة (ترست ري - TRUST RE):

نؤمن بمستقبل منطقتنا وما نخسره اليوم نعتبره استثماراً في المستقبل



نائب الرئيس التنفيذي لشركة ترست ري TRUST RE رومل طباجة رد على أسئلة «البيان الإقتصادية» بصراحته المعهودة فتوقع ان تكون السنوات الثلاث المقبلة صعبة على صناعة التأمين، واعتبر «ان ما نخسره اليوم هو استثمار في المستقبل»، عازياً غياب حالات الدمج والاستحواذ بين الشركات العربية الى تركيبة رؤوس أموالها وغياب الرؤية لدى المستثمرين، كاشفاً عن الانطلاق في الاكتتاب بتغطيات التأمين على الحياة.

سنوات ثلاث صعبة

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت الذي يرأس مجموعة بركشاير هاثاواي (GEN RE) توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة OVER CAPACITY وتضخم الرساميل OVER CAPITALIZATION والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– ليس لدينا تصور كامل عما سيحصل في السنوات العشر المقبلة لكننا على يقين بأن السنوات الثلاث المقبلة ستكون من اصعب السنوات التي قد تمر على صناعة التأمين، والسبب هو العوامل نفسها التي ذكرتم، بالإضافة الى ما ينطبق على منطقتنا وهي عوامل عدم الاستقرار السياسي، حيث تشهد المنطقة العربية حالاً ضبابية تؤثر سلبا على الاقتصاد عموماً وقطاع التأمين تحديداً.

استثمار في المستقبل

■ ترى أسواق التأمين العالمية في الكوارث التي تعيشها منطقتنا باباً يفتح أمامها أبوابا جديدة لتسويق أنواع مستحدثة من عقود التأمين، ومن بينها على سبيل المثال التأمين ضد العنف السياسي والربح الفائت جراء توقف العمل تحت وطأة العنف. هل أتيح لشركات التأمين والإعادة العربية ان تسوّق ذلك النوع من العقود؟ وإذا كان الجواب كلا، بمَ تفسرون ذلك؟

– كما يقال، مقابل كل صعوبة هناك فرصة جديدة. لقد لاحظنا ان التأمين على مخاطر العنف السياسي زاد بشكل ملحوظ بعد الاضطرابات التي شهدتها بعض اسواق المنطقة. لكن في المقابل انخفضت اسعار النفط مما أثر سلباً على ميزانيات التنمية في بعض الدول وقد أدى ذلك الى الغاء الكثير من المشاريع التي كانت مقررة. كما خسرنا اسواقاً بأكملها مثل ليبيا. في اعتقادنا ان الفرص الجديدة لم تعوضنا ما خسرناه ومع هذا كله فإننا في «ترست ري» لدينا إيمان كامل وراسخ بمستقبل منطقتنا، وما نخسره اليوم نعتبره استثماراً في المستقبل.

عام ٢٠١٥ كان عاما نشطا لدى ترست ري

مشاريع جديدة

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– في اعتقادنا ان الاسباب نفسها ما زالت تحول دون حالات الدمج والاستحواذ في منطقتنا، فتركيبة رؤوس الاموال لشركات القطاع وغياب الرؤية لدى المستثمرين مازالا يقفان عائقا في هذا المجال.

بدأنا الاكتتاب بتغطيات التأمين على الحياة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– عام ٢٠١٥ كان عاما نشطا لدى (ترست ري). فبعد افتتاح مكتبنا التمثيلي في المغرب في ٢٠١٤، قمنا بافتتاح مكتب تمثيلي في الهند وبدأنا الاكتتاب بتغطيات التأمين على الحياة، إضافة الى اقدامنا على انجاز بعض المشاريع المهمة والجديدة والتي سترى النور قريبا وسنطلعكم عليها في حينه. ■

المتحدة للتأمين التعاوني
UNITED COOPERATIVE ASSURANCE



الشركة المتحدة للتأمين التعاوني هي شركة تأمين تعاوني مدرجة في السوق المالي السعودي (تداول) منذ شهر مايو ٢٠٠٨ .
تتواجد الشركة من خلال فروعها المنتشرة في المناطق الرئيسية من المملكة في جدة والرياض والخبر ومكة وتبوك وبريدة ومنطقة خميس مشيط، وتقدم خدماتها للجمهور على نطاق واسع من خلال ١٤٠ نقطة بيع للتأمين على السيارات في جميع أنحاء المملكة، من خلال موظفي خدمة العملاء ذوي الخبرات الواسعة والتدريب العالي، فضلاً عن انتشارنا في جميع أنحاء المملكة بهدف تقديم خدمات تأمين وتغطية مطالبات تأمينية ممتازة لعملائنا.

ص.ب ٥٠١٩ جدة ٢١٤٢٢
مركز المخمل - شارع الروضة - حي الخالدية
هاتف: ٦٠٦٨٦٣٣ ٠٩٦٦ ١٢ فاكس: ٦٠٦٨٦٢١ ٠٩٦٦ ١٢
www.uca.com.sa 920003140
/UCAsaudiarabiaofficialpage @UCAsaudiarabia

سامر خلدون بركات (شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE):

الدمج والاستحواذ اصبحا حاجة ملحة لاستمرارية شركات اعادة التأمين



اجوبة سامر خلدون بركات عضو مجلس الادارة وعضو لجنة المراجعة في شركة اعادة التأمين العربية على اسئلة «البيان الاقتصادية دلت على اكتساب سامر خبرة جيدة في صناعة التأمين واعادة التأمين والى ذلك اكدت اتساع معرفته بأسواق التأمين العربية والاجنبية وإرشاده الى ما تحتاج اليه شركات الاعادة للحفاظ على استمراريتها. وقال سامر «ان الدمج والاستحواذ اصبحا حاجة ضرورية وملحة لاستمرارية شركات الاعادة».

تميزنا بتقديم خدمات متخصصة ومحافظتنا على مهنية شركتنا مكننا من الحفاظ على استمراريتنا

■ الملياردير الامريكي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة امام الشركات لركوب الموجة والخروج من الازمة؟

– نعم نوافقه الرأي كما سبق واشرنا لذلك في أكثر من مناسبة، وتجدر الاشارة الى أن اغلب شركات التأمين العربية كانت تعتمد بشكل مفرط على اعادة التأمين مما حدَّ من كفاءتها وتطوير منتجاتها، إلا ان التوجه العالمي حاليا ونتيجة لتعاظم معدلات الخسائر واطّراد اعداد الحوادث محليا وإقليميا وعالميا ادى بشركات الاعادة الى الحد من وتقنين الاتفاقيات النسبية مما يستحيل معه استمرار شركات التأمين في العمل بنفس الوتيرة والتي غالبا تشبهها بشركات الوساطة كما كانت عليه سابقا، وأصبح التركيز الآن على الاحتفاظ بالأخطار من خلال التغطيات الاختيارية وشراء وثائق حماية من زيادة الخسائر. لذلك فإنه ازاء هذه المتغيرات بدأنا نرى في الغرب العديد من الاندماجات وتكوين كيانات ضخمة بين شركات التأمين بما يمكنها من مواجهة هذه التغيرات والحصول على تصنيف عال لملاءتها المالية ويضمن لها المنافسة مع مثيلاتها من الشركات الكبرى وكي يكون باستطاعتها الانتشار عالميا للاستحواذ على حصص من اسواق ومنتجات مختلفة. وبرأينا ان هذا هو المسار الصحيح وما سبق ذكره ينطبق نوعا ما في المبدأ على شركات الاعادة العربية ايضا.

تغطية العنف السياسي متوفرة بشروط قاسية

■ ترى اسواق التأمين العالمية في الكوارث التي تعيشها منطقتنا باباً يفتح امامها ابوابا جديدة لتسويق انواع مستحدثة من عقود التأمين ، ومن بينها على سبيل المثال التأمين ضد العنف السياسي والربح الفائت جراء توقف العمل تحت وطأة العنف . هل اتيح لشركات التأمين والإعادة العربية ان تسوّق ذلك النوع من العقود ؟

– نعم هذه التغطيات متوفرة ولكن بشروط قاسية نظرا لأن احتمالات وقوع وتحقق الاخطار فيها عالية وتكاد تكون مؤكدة مما يتنافى مع أحد مبادئ التأمين الاحتمالية وبالتالي فإن اسعاره تعتبر عالية ومكلفة مما يحدّ من الاقبال عليه وكذلك قبول إسناده من شركات الاعادة ضعيف بالرغم من اهميته .

استحالة استمرار الشركات الصغيرة

■ تزداد حالات الدمج والاستحواذ وتتكثف حول العالم ، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً ، في رأيكم هل لا زالت الاسباب المعوقة هي نفسها ؟

– لا زالت هي نفسها أنما ما زلنا نؤمن بصعوبة معايشة وليس استحالة استمرار الشركات الصغيرة الاقليمية وبالتالي فهي معرضة دوما لتحديات تحد من قدرتها على تحقيق ارباح ونمو في محافظها، وقد ينتهي بها المطاف بأن تكون شركات تأمين لخدمات مباشرة لعملاء محدودين، علما ان تلك الخدمات تحتاج لاتصالات ونصائح مباشرة للعملاء ولقطاع الافراد والتي لا تعيرها شركات التأمين الكبرى ذات الاهمية .

وفي هذا السياق نرى أن حالات الدمج والاستحواذ تحققت بشكل أسرع بين شركات اعادة التأمين عالميا ذات الطبيعة المختلفة في علاقاتها وخدماتها عن شركات التأمين، إلا انها ما زالت تغيب تماما عن منطقتنا العربية والتي برأينا اصبحت حاجة ضرورية وملحة لاستمرارية شركات الاعادة العربية باندماجاتها الحتمية.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم ؟

– نتوقع لنتائجنا هذا العام تحسناً في ارباحنا الصافية مقارنة بالعام الماضي بالرغم من الاوضاع الصعبة التي ذكرناها والتي يتعرض لها قطاع التأمين وإعادة التأمين محليا وعالميا بشقيه الفني والاستثماري ،كما قمنا بالمساهمة بتأسيس عدد من الشركات المختصة بتقديم الخدمات التأمينية المساندة والمكملة لنشاط شركات التأمين الفني والاستثماري والتي هي محل تقدير من عملائنا سواء كانت هذه الخدمات استشارية ومجانية و/أو مهنيه مدفوعة ، ان تميزنا بتقديم هكذا خدمات من خلال تلك الشركات مع المحافظة على مهنية شركتنا ووفائها بالتزاماتها تجاه عملائنا من اولوياتنا وتعتبر من المبادئ الاساسية التي تمكننا من الحفاظ على استمراريتنا وتحقيق نمو عادل في حجم اعمالنا ونتائجنا .■



مازن أبو شقرا (شركة GEN RE):

نعتمد على الشفافية والمصداقية مع زبائننا لتحصين ادائنا في ظل كل التحديات

المدير الإقليمي لشركة GEN RE مازن أبو شقرا اشار الى ان الاقتصاديات العالمية تشهد حاليا تحديات كبرى على الصعيد الماكرو Macro Economics. وأكد السير في سياسة الشركة المبنية على الالتزام والصدقية واعتماد النهج الثابت.

تحديات برغم الفرص المتاحة

■ كيف تنظرون الى مستقبل قطاع إعادة التأمين مع ارتفاع وتيرة الحديث عن ان السنوات المقبلة لا تحمل تباشير ايجابية وذلك حسب ما ورد في حديث رئيس مجموعة بركشاير هاتاواي السيد وارن بوفيت؟

– لا يسعني أن أجيب على بيان السيد **بافيت**. ولكن من البديهي أن الاقتصاديات العالمية تشهد حاليا تحديات كبرى على الصعيد الماكرو Macro Economics. أسواق الأسهم في أشد التغيرات والتقلبات والحكومات في جميع أنحاء العالم تتبنى نهج السياسة المالية التسهيل الكمي Quantitative Easing (QE) والمستثمرون يواجهون أسعار فائدة متدنية بحيث أنها وصلت الى أدنى حدود تاريخية يمكن للمرء أن يتخيله. فمن البديهي أن كل هذه العوامل قد تضع ضغوطات على أسواق إعادة التأمين العالمية.

بمحاذاة هذه التطورات، تشهد المنطقة اعادة النظر في برامج الاستثمارات والانفاق العام على أثر هبوط أسعار النفط.

لطالما تحدثنا تكراراً عن كثرة الأرصدة العالمية التي تبحث عن دخل ضمن البيئة الاقتصادية التي يتم البحث فيها. هذا الأمر يؤدي الى تدنٍ غير مسبوق في أسعار الاعادة مع التساؤل عن جدية بقاء هذا المخزون من رؤوس الأموال في حال حدوث كوارث أو تغيرات في أسعار الفائدة.

يمكننا القول أنه من الصعب جداً أن يلتزم المعنيون بمعايير الاكتتاب التقني الصالح في هذه البيئة. مع العلم أن صناعة التأمين لا يمكنها التخلي عن هذه المعايير لأن الأخطار الفردية تزداد بوتيرة تصاعدية. لا يمكننا التحكم بكل مكونات السوق ولكن نمتلك القدرات لصياغة سياسة اكتتابية شفافة ومحكمة تزامناً مع وضع خطط خدماتية متقدمة. نعيش في هذا الوقت تحديات كبرى وشركات التأمين تتطلع الى بناء علاقة متينة مع المعنيين تلبي حاجاتها وتطلعاتها في جو من الاستقرار والثبات وهذه صفات نمتلك القدرة على تلبيتها.

والجدير بالذكر أننا نرى مؤشرات ايجابية من زبائننا الذين يعولون كثيراً على أهمية الإكتتاب وخلفية الخبرات لدى المعيدين وتصنيفهم على هذا النحو. يمكننا أن نكون واثقين من قدراتنا على إدارة هذه التحديات.

التزام وصدقية

■ هل لدى شركة GEN RE النية لتغيير سياستها في المنطقة؟

– ليس لدى GEN RE أي نوايا لتغيير سياستها في الشرق الأوسط. في هذا السياق ومنذ البداية اتبعنا الالتزام مع شركائنا والثبوت على قواعد إكتتابية محكمة. كنا دائماً نعتمد على الشفافية والمصداقية مع زبائننا لتحصين ادائنا في ظل كل التحديات.

يبقى السؤال: اذا طلب منا أن نوصي بمظلة لعملائنا، هل يمكن أن نوصي بأرخص مظلة غير موثوق من جودتها وأدائها و اتمام أدق الفحوصات الملزمة واللازمة؟! ■

CST

CST IS ALWAYS AHEAD

YOUR CLIENTS AREN'T PAYING

TO INSURANCE COMPANIES, BANKS AND TRADERS

Credit Systems & Techniques (CST), established in 1997, is the sole consultant and administrator in the Middle East in the retail credit insurance field and has now introduced trade credit insurance to cover domestic and export sales.
We administrate insurance companies retail and trade credit portfolios and secure related reinsurance cover.
Credit Systems & Techniques benefits from first class reinsurers confidence and support.
Operations in Lebanon, Jordan, Egypt and Iraq (Kurdistan), we offer the following services within the scope of credit insurance scheme or **separately** to banks, financial institutions and traders:
- Credit scoring and underwriting
- Debts monitoring and follow-up
- Bad debts collection (business to business and retail)
- Credit reports

We also provide insurance brokerage services through our sister companies "I & I Lebanon" and "I & I Jordan".
Our financial arm CST for Loans provides SME's loans, microloans, consumer loans, personal loans and car loans..

Main Office	Amman Office	Cairo Office	Erbil Office	Sulaymanieh Office
Park Jdeideh Center-2nd Fl. 12. 56 Street-Sector 2 Jdeideh P.O.Box: 11-4690 Beirut - Lebanon Email: admin@cst.com.lb Phone / Fax: 961 -1 -894242 Phone: 961 -1 -878125 961-3-361901	Queen Rania Al Abdallah Str. Al Madina al Riadyah- Amman P.O.Box: 963287 Amman 11196 Jordan Email: info@cstjordan.com Phone: 962-6-5100080 Fax: 962-6-5165006	28 El Dokki Str. Giza - Egypt P.O.Box: 47 Orman Email: cst-eg@cst-eg.com Phone: 202-37608975/83/85/93	Iraq-Erbil-Ankawa-Street-240/8/397 P.O. Box: Iraq-Erbil-Ankawa : 24-981 Mobile: +964(0)7719945753 Office: +964(0)662253325 Fax: +964(0)662253324 Email: cst-iraq@outlook.com	Iraq-Sulaymanieh Salem Street Crystal bldg. - 1st Fl. - Office number 101 Mobile: +964(0)7719945751 Email: cst-iraq@outlook.com

Website: www.cst.com.lb



بيار سلامه

(المدير الاقليمي للصندوق المركزي لاعادة الضمان CCR):

نحذر من انه لن يبقى في سوق التأمين سوى كامل الملاءة

مؤكدا انه في حال استمرت الاسواق على النهج المتبع حاليا فإنها ستواجه عما قريب ما واجهته من كوارث مالية عامي ٢٠٠٨ و٢٠٠٩، ولن يبقى آنذاك في سوق التأمين سوى كامل الملاءة.

ومن هنا يشدد بيار سلامة المدير الاقليمي للصندوق المركزي لاعادة الضمان CCR على الاحتفاظ بمفهوم OVER CAPITALIZATION لمواجهة اي من العواصف المالية او الطبيعية.

ويضيف في حديث لـ«البيان» ان المحافظة على الملاءة تشكل السبب الاول الذي يؤدي الى الدمج، مستبعدا حالات الدمج والاستحواذ – التي تحصل بكثافة حول العالم – في قطاع التأمين العربي لان معظم شركات التأمين العربية تعود الى شركات عائلية.

لا تزال CCR تتمتع بأعلى نسبة ملاءة في سوق التأمين العالمي بالإجماع

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت الذي يرأس مجموعة بركشاير هاثاواي (GEN RE) توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة OVER CAPACITY وتضخم الرساميل OVER CAPITALIZATION والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– نحن من أوائل الذين يوافقون الرأي على كلام **وورن بوفيت**، ولم نتفاجأ بوجود هذا الكمّ من الاستثمار وضآلة الفائدة لتكون السبب الأول الذي يدفع الشعوب لمنحى آخر لجني وزيادة المردود المادي، ما يؤكد توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة، وهذا من أهم الأسباب التي تدفع الأسواق لتصبح OVER CAPITALIZATION ولكن، إذا استمرت الأسواق على هذا النهج ستواجه في المنظور القريب ما واجهته من كوارث مالية عامي ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ ولن يبقى في سوق التأمين سوى من كانت تتوفر لديه كامل الملاءة كامل الملاءة. لذا، ما هو مفهوم من OVER CAPITALIZATION هو تمنياتنا وتأكيدنا على الاحتفاظ به لمواجهة أية عاصفة مالية أو طبيعية.

الارهاب وزيادة العنف يزيدان الطلب

■ ترى أسواق التأمين العالمية في الكوارث التي تعيشها منطقتنا باباً يفتح أمامها أبوابا جديدة لتسويق أنواع مستحدثة من عقود التأمين، ومن بينها على سبيل المثال التأمين ضد العنف السياسي والربح الفائت جراء توقف العمل تحت وطأة العنف. هل أتيح لشركات التأمين والإعادة العربية ان تسوّق ذلك النوع من العقود؟ وإذا كان الجواب كلا، بمَ تفسرون ذلك؟

– الطلب على هذا النوع من التأمين كان متوفراً سابقاً، وفي يومنا هذا زاد الطلب عليه بسبب زيادة العنف والإرهاب الذي يشهده العالم كله.

وهنا نؤكد ما تتمتع به شركات التأمين والإعادة العربية من خبرات عالمية، بالإضافة الى كوادرها الرائدة في هذا المضمار، يسمح لها بالمنافسة الودية في هذا القطاع لمعيدي التأمين العالميين.

لا دمج عربياً لان الشركات عائلية

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– ليس من أسباب معوقة في ما نراه من حالات الدمج حول العالم، وما هو سوى ADMIN COST والمحافظة على الملاءة هي السبب الأول التي تؤدي الى الدمج.

أما بالنسبة لأسواق العالم العربي، فلا وجود لما هو اعلاه والسبب هو ان معظم الشركات في قطاع التأمين العربي تعود الى شركات عائلية FAMILY BUSINESS. وهناك أيضاً ما يستوجب الانتباه اذ ثمة في السوق العالمي الكثير من هذه الشركات أيضاً والتي لا تزال محافظة على المستوى ذاته.

الاستمرارية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– ان شركتنا الأم لا تزال تتبع السياسة ذاتها وهي «الاستمرارية» والهدف الذي تصبو نحوه هو PROFIT BEFORE VOLUME. ولا تزال CCR تتمتع بأعلى نسبة ملاءة في سوق التأمين العالمي بالإجماع. ■

Wala'a ولاء

الشركة السعودية المتحدة للتأمين التعاوني
Saudi United Cooperative Insurance Company



التأمين الطبي
Health Insurance

تأمين المركبات
Motor Insurance

تأمين الأخطاء الطبية
Medical Malpractice

التأمينات الهندسية
Engineering

التأمين البحري
Marine Insurance

الممتلكات والحوادث
Property All Risks

حلول ولاء التأمينية
Wala'a Insurance Solutions

www.walaa.com

800 1199 222

فهد الحصني (الرئيس التنفيذي لشركة سعودي ري SAUDI RE):

نحرص على اعتماد استراتيجية تنويع على المستويين الجغرافي والانتاجي



ان يتولى الانسان رئاسة تنفيذية لشركة اعادة تأمين عليه ان يكون متعمقا في صناعة التأمين خبيرا في الاسواق التي تعمل فيها الشركة التي يرأس، اذ ان اية خطوة يسير بها تتطلب دراسات تحدد له مسبقا نتائج الخطر المصاحب لعملية اعادة التأمين. بمعنى آخر على صعيد التأمين ان يضع استراتيجية لعمله ويطبقها بحرفية وصدقية وشفافية.

وفي حديثنا مع الرئيس التنفيذي لشركة سعودي ري SAUDI RE فهد الحصني عن تجربة الشركة في الاسواق المحلية والافريقية والآسيوية اكد حرصه على اعتماد استراتيجية تنويع على المستوى الجغرافي والانتاجي ووصف خطوة دخول SAUDI RE الاسواق الآسيوية بالحذرة جدا بسبب مخاطرها والتي اضطرتنا ان نعتمد استراتيجية تختلف تماما عن تلك التي نعتمدها في الاسواق العربية. واكد الحصني ان الاسواق الافريقية رغم حجم اقساطها المتواضع تبقى من الاسواق الواعدة.

واليكم الحديث الصريح والموضوعي والمقتضب مع فهد الحصني:

الأسواق الافريقية واعدة

■ **يختلف عمل شركات الإعادة بين سوق وأخرى، ما هي أساسيات العمل التي تعتمدها «سعودي ري» لدى خوضها في الأسواق الافريقية والآسيوية؟**

– تختلف طبيعة العمل والهدف الذي نسعى للوصول اليه بين سوق وأخرى، فنحن نحرص على اعتماد استراتيجية تنويع على المستوى الجغرافي وعلى صعيد المنتجات.

اما بالنسبة لدخولنا الأسواق الآسيوية فكانت خطوة حذرة جداً، بحيث لم نكتتب حجم أقساط وفقاً للخطة الموضوعة، ويعود ذلك الى الدرجة العالية للمخاطر في هذه الأسواق بسبب كثرة الكوارث الطبيعية والزلازل، ما رتب علينا اعتماد استراتيجية عمل تختلف تماماً عن تلك التي نعتمدها في الأسواق العربية.

أما بالنسبة للأسواق الافريقية فهي من الأسواق الواعدة برغم احجام أقساطها الضعيفة نسبياً، لكن وجودنا مهم وكذلك تعاوننا مع شركات إعادة افريقية صغيرة في البداية، كي ننتقل الى مراحل متقدمة مواكبة لاتساع دائرة المعرفة حول احتياجات هذه السوق ومتطلباتها.

التسويق للشركات المتعاونة

■ **ما الهدف من ان تكون «سعودي ري» الراعي الرسمي لمؤتمر الاتحاد الأفرو آسيوي ٢٠١٥؟**

– لشركة «سعودي ري» حضورها الفاعل في العديد من الأسواق منذ أكثر من سبع سنوات، وهدف رعايتنا لهذا المؤتمر هو التسويق للشركات المتعاونة، ولا بد ان يكون لأي شركة حضور وتواجد كبيران في بداية مسيرتها بغية الترويج لعلامتها وموقعها ومكانتها داخل الأسواق، على أمل ان يكون لتواجدنا في هذه المؤتمرات آثار ايجابية على نشاطنا، علماً أنه أصبح لشركة «سعودي ري» إسم بارز وموثوق في جميع الأسواق وقد نجحت في حصد ثمار الجهود المبذولة طوال السنوات الماضية. يبقى ان مشاركتنا في رعاية المؤتمرات تقدم لنا قيمة مضافة على المدى البعيد. ■

كنا حذرين جدا في دخولنا الى الاسواق الآسيوية

محمد لاربي نالي

(الرئيس التنفيذي للشركة المركزية لإعادة التأمين SCR – المغرب):

سوف تشهد صناعة التأمين منعطفاً خطيراً يستدعي إعادة ترتيبها



بحسب نتائجنا المحققة نعتبر أفضل شركة إعادة تأمين في العالم العربي

اعتبر الرئيس التنفيذي في الشركة المركزية لإعادة التأمين SCR **محمد لاربي نالي** «ان التأمين وفي مختلف الظروف من أفضل آليات التواصل والتسامح في العالم العربي، وانه لا يتأثر كثيراً بالظروف السياسية، كما ان المشكلات التي تحصل بين الحكومات لا تؤثر أيضاً عليه».

ورأى **نالي** ان التأمين في المغرب في أفضل حالاته، فأسعار الأقساط لا تزال ضمن المستوى التقني، وقد حقق فرع التأمين على المركبات أفضل النتائج مقارنة بنتائجه السيئة في غالبية دول العالم، كما ان التأمين على الحياة في المغرب متطور جداً وسوقه منظمة والشركات التي تتعاطاه هي الأفضل بين الشركات العربية، فثمة عشر شركات مغربية تحتل صدارة قائمة أهم الشركات العربية والافريقية.

وعن SCR قال: «تستقطب أكثر من ٧٠ في المئة من تغطيات أخطار إعادة التأمين في السوق المغربية، كما ان لها مكانتها المرموقة، وهي تطور أعمالها على الصعيد الافريقي والمنطقة العربية، وبحسب نتائجها المحققة تعتبر أفضل شركة إعادة تأمين في العالم العربي».

وتوقع **نالي** ان تشهد صناعة التأمين منعطفاً خطيراً يستدعي إعادة ترتيبها وتنظيمها، واجداً انه حان الوقت لإعادة النظر في طريقة تنظيم المؤتمرات والندوات التأمينية، فعدد المؤتمرات الإقليمية كبير جداً، من بينها المؤتمر الافريقي والمؤتمر الأفرو آسيوي (FAIR) الى مؤتمرات أخرى كثيرة، والمطلوب تغيير آليات العمل وايجاد نوع من التنسيق بين هذه المؤتمرات.



جوزيف قطران (شركة BARENTS RE):

سياستنا انتقائية في طرح المنتجات داخل الأسواق العربية

توقع مدير اتفاقيات الإعادة في شركة BARENTS RE جوزيف قطران ان تشهد أسواق التأمين في المنطقة مراحل صعبة خلال السنوات المقبلة، ورأى في تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة تحدياً كبيراً لكنها من جهة أخرى تساهم في زيادة معدلات الاختراق التأميني، آسفاً لمحدودية انتشار عقود التأمين المستحدثة في المنطقة العربية، معتبراً ان عمليات الدمج والاستحواذ تساهم الى حد كبير في تصحيح الأسواق وتنظيمها ومعاودة ارتفاع الأقساط، كاشفاً عن سياسة الشركة الانتقائية في طرح المنتجات داخل الأسواق العربية.

■ توقع الملياردير الأميركي وورن بوفيت ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– من المتوقع ان تشهد اسواق المنطقة مراحل صعبة خلال السنوات المقبلة، نظرا لتدني معدلات الاختراق وعدم تجاوزها الواحد في المئة، مقارنة بالاسواق الاوروبية حيث تراوح نسب الاختراق فيها بين ٤ و٦ في المئة، اما بالنسبة لتعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة فانها تشكل تحديا كبيرا ولكنها من جهة اخرى تساهم في زيادة معدلات الاختراق.

عقود مستحدثة

■ ترى أسواق التأمين العالمية في الكوارث التي تعيشها منطقتنا باباً يفتح أمامها أبوابا جديدة لتسويق أنواع مستحدثة من عقود التأمين، ومن بينها على سبيل المثال التأمين ضد العنف السياسي والربح الفائت جراء توقف العمل تحت وطأة العنف. هل أتيح لشركات التأمين والإعادة العربية ان تسوّق ذلك النوع من العقود؟ وإذا كان الجواب كلا، بمَ تفسرون ذلك؟

– تحتاج المنطقة العربية ككل لانواع مستحدثة من عقود التأمين والملاحظ تقبل دولها انواعا جديدة من التغطيات تدريجياً، ولكن للاسف لا يزال انتشارها محدودا مقارنة بالاسواق الاميركية والاوروبية.

تصحيح الأسواق

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لازالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– من المهم جدا حصول عمليات دمج واستحواذ نظرا لوجود اعداد كبيرة من الشركات في مختلف الاسواق العربية، وهذه العمليات تساهم الى حد كبير في تصحيح الاسواق وتنظيمها ومعاودة اسعار الاقساط للارتفاع.

■ ما هي آخر المستجدات في شركة BARENTS RE؟

– نحن مستمرون في تكثيف منتجاتنا في الاسواق العربية، ولكننا في هذه المرحلة نعتمد سياسة انتقائية في طرح البعض منها في اسواق المنطقة، وبالإجمال حققت BARENTS RE نتائج جيدة خلال العام ٢٠١٥.■





رولان زعتر (الرئيس التنفيذي في شركة رويال اند صن اللاينس RSA DIFC):

واجب الشركات الحفاظ على الربحية بتقديمها منتجات وخدمات ذات مستوى رفيع

الرئيس التنفيذي لشركة رويال آند صن اللاينس في مركز دبي المالي العالمي RSA DIFC رولان زعتر رأى انه من واجب الشركات المحافظة على الربحية من خلال تقديمها منتجات وخدمات ذات مستوى رفيع، وعزا غياب عمليات الدمج والاستحواذ في المنطقة العربية الى كون أعمال التأمين في منطقة الشرق الأوسط لا تزال خاضعة للقطاع الخاص والأسر ما يجعلها أكثر صعوبة، متوقعا في ظل الازمات اعتماد الشركات للنهج نفسه المتبع في اسواق الدول المتقدمة لجهة الاقدام على الدمج او الاستحواذ، كاشفا عن سعي لتقديم تغطيات في السوقين الافريقية والتركية.

تمكنت RSA DIFC من الارتقاء الى مركز مرموق بين الشركات المتنافسة

خدمات ذات مستوى

■ **الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟**

– ما يتحدث عنه الملياردير الاميركي **وورن بوفيت** صحيح، بحيث يشهد معظم اسواق التأمين صراعات عديدة، وتعاظم الطاقة الاكتتابية فيها الى جانب تدني اسعار الاقساط، لذا يتوجب على الشركات المحافظة على الربحية من خلال تقديم منتجات وخدمات ذات مستوى رفيع.

معوقات الدمج

■ **تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟**

– لا تزال عمليات الدمج والاستحواذ غائبة عن المنطقة العربية ويعود ذلك الى كون أعمال التأمين في منطقة الشرق الأوسط لا تزال خاضعة للقطاع الخاص والأسر ما يجعل عمليات الدمج والاستحواذ أكثر صعوبة، لكن استمرار التحديات في الاسواق وغياب العوائد الاستثمارية، واستمرار تراجع اسعار النفط ستدفع بالشركات الاقليمية الى اعتماد النهج نفسه المتبع داخل اسواق الدول المتقدمة.

■ **بدأت شركات التأمين والاعادة الاستفادة من تغطيات جديدة كالعنف السياسي وغيرها، هل تقدمون هذا النوع من التغطيات؟**

– في الواقع نحن لا نقدم تغطيات ضد اخطار العنف السياسي، ولا نزال نركز على الخطوط التأمينية التقليدية التي تؤمن لنا عوائد مجزية، كما وان التغطيات ضد اخطار العنف السياسي لا تشكل بالنسبة الينا فرصة يمكن استغلالها كونها موضع منافسة وتلقى اقبالاً واسعاً.

تغطيات في السوقين الافريقية والتركية

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟**

– حققت شركة RSA نتائج اكثر من جيدة في ما يتعلق بمنطقة الشرق الاوسط، وتمكنت من الارتقاء الى مركز مرموق بين الشركات المتنافسة في مركز دبي المالي العالمي.

■ **هل لديكم اي خطط جديدة؟**

– نظرا الى ان شركة RSA الموجودة في مركز دبي المالي العالمي تابعة لمجموعة RSA UK المملكة المتحدة فإننا نسعى الى تقديم تغطيات خارج نطاق منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا من بينها السوقان الافريقية والتركية. ■



رولان زعتر محاطا بفريق عمل RSA DIFC

محمد الدشيش

(الرئيس التنفيذي لشركة الامارات لإعادة التأمين التكافلي - EmiratesRE):

حل مشكلات وتحديات قطاع الإعادة بإيجاد كيانات ذات ملاءة مالية



دعا الرئيس التنفيذي لشركة الامارات لإعادة التأمين التكافلي EmiratesRE محمد الدشيش الى استفادة الأسواق العربية من أقساط التأمين في مجال الإعادة، ورأى ان الحل لمشكلات وتحديات قطاع إعادة التأمين العربي في اندماج شركات الإعادة في ما بينها وايجاد كيانات مليئة، عازياً تراجع وتيرة نمو الشركات التكافلية الى التركيز على التأمينات الشخصية، آملاً في تحسن تصنيف الشركة خلال السنوات المقبلة.

ايجاد كيانات ذات ملاءة مالية على المستوى العالمي

■ في رأيكم ما هي المشكلات والتحديات التي تعترض قطاع إعادة التأمين؟

– ننادي منذ سنوات عديدة بضرورة استفادة الأسواق العربية من أقساط التأمين في مجال الإعادة وإعطاء الأولوية للشركات العربية، في حين ان بعض الشركات لا تقدم على اسناد قسم كبير من أقساطها لشركات الإعادة العربية لعدم حيازتها التصنيف الإئتماني المطلوب، وفي رأيي يكمن الحل في اندماج شركات الاعادة في ما بينها وايجاد كيانات مليئة بإمكانها رفع معاناة قطاع الإعادة، وذلك تيمناً بما حصل خلال العام ٢٠١٥ حيث سجلت ١٥ عملية اندماج بين شركات إعادة عالمية، لذا فإننا نحض المساهمين على السير بالاندماج لما فيه المصلحة العامة.

الحلول لمختلف التأمينات

■ تعاني شركات التأمين التكافلي تراجعاً في نسب نموها، فهل ينسحب ذلك على شركات الإعادة التكافلية؟

– تراجع وتيرة نمو شركات التأمين التكافلي يعود الى تركيز القطاع على التأمينات الشخصية، وهنا المطلوب من أرباب القطاع إعادة النظر في السياسات المعتمدة وتقديم الحلول لمختلف أنواع التأمينات والتغطيات، سواء التأمينات الشخصية أو المشاريع الكبرى أو غيرها.

■ ما هي آخر المستجدات في شركتكم؟

– تسير الشركة بخطى ثابتة مع حفاظها على نسب ربحية جيدة، مع العلم ان تصنيفها الإئتماني ارتفع من مستقر الى ايجابي (B+++) خلال عام ٢٠١٥، على أمل تحسن التصنيف الأخير خلال السنوات المقبلة إلى مستوى A.■



لمياء بن محمود

(الرئيسة والمديرة العامة للشركة التونسية لإعادة التأمين TUNIS RE):



توافق مسؤولي القطاع في تونس على ضمان المصلحة المشتركة والتوازنات العامة فيه

سجلت الشركة التونسية لإعادة التأمين TUNIS RE حتى شهر أيلول (سبتمبر) ٢٠١٥ نمواً بلغ ٨ في المئة مقارنة بالعام الماضي، والذي جاء بمستوى نمو قطاع التأمين التونسي حتى الشهر التاسع من ٢٠١٥.

وترى الرئيسة والمديرة العامة للشركة لمياء بن محمود في نشاط المسؤولين المعنيين بالقطاع توافقاً لضمان المصلحة المشتركة والتوازنات العامة فيه، وضماناً لمناخ تنافسي سليم، مشيرة الى ان القطاع يواجه حالياً تداعيات سلبية لتأثير الأوضاع المضطربة على بعض المؤسسات الإقتصادية، داعية الى الحل المتمثل بالإندماج في ما بين الشركات وتطبيق استراتيجية موحدة، آملة ان تختتم الشركة عام ٢٠١٥ بنتائج جيدة ومرضية وان تحقق أهدافها المرسومة.

٨ في المئة نمو القطاع

■ كيف تقيّمين وضع قطاع التأمين في تونس؟

– تأثر قطاع التأمين بالوضع الإقتصادي في البلاد، ولم يكن للأحداث السياسية التأثير الكبير عليه اذ انه سجل في العام ٢٠١٤ نمواً وصلت نسبته الى ٨ في المئة. كما وان المؤشرات الحالية حتى الشهر التاسع من ٢٠١٥ تفيد بتسجيل نمو بنسبة ٨ في المئة مقارنة بما كانت عليه في العام الماضي. أما الذي يميز قطاع التأمين في تونس فهو نشاط المسؤولين المعنيين بطريقة توافقية لضمان المصلحة المشتركة والتوازنات العامة في القطاع.

وقد عقدت ضمن هذا الإطار بعض الإتفاقيات بين المعنيين لضمان مناخ تنافسي سليم، وقد ساعد ذلك شركات التأمين على المحافظة على تعاملاتها، خصوصاً ان الأحداث الأخيرة في تونس أحدثت رد فعل ايجابياً لدى بعض المستثمرين بفعل تخوفهم منها، واتجاههم الى إعادة النظر باستثماراتهم.

بالمقابل يبذل المسؤولون حالياً أقصى جهودهم لضمان مستوى تسعيرات الوثائق بما يتوافق مع السقوف الفنية.

توقع تراجع أقساط الشركات

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم في القطاع؟

– يواجه القطاع حالياً التداعيات السلبية لتأثير الأوضاع المضطربة على بعض المؤسسات الإقتصادية، فلقد تراجع القطاع السياحي بعد احداث سوسه وباردو. كما وتشهد بعض المؤسسات الصناعية بعض المعوقات التي يمكن ان تمنعها من دفع مستحقاتها. وبالاجمال يطغى الركود الاقتصادي على البلاد ومن المتوقع ان تصل نسبة النمو نهاية العام الحالي الى ٠,٥ في المئة فقط مما سينعكس بشكل اكيد على السيولة لدى المؤسسات والشركات وعلى حجم اقساط شركات التأمين، انه الإشكال المطروح حاليا.

■ تزداد حالات الدمج والاستحواذ في العالم بينما نراها شبه غائبة اقليميا، فما هي الاسباب المعوقة وهل لا زالت هي نفسها؟

– تعود المشكلة الى طفرة في القدرة الاستيعابية لدى بعض الشركات ما يسيء الى مناخ المنافسة ويحوّلها الى منافسة شرسة تنعكس سلبا على مستوى التسعير والمردود، اما الحل فيكون بالتنسيق بين الجهود لتظهير فكرة الاندماج بما يمكن الشركات من تطبيق استراتيجية موحدة تضمن المكانة والموقع القويين في سوق تشهد منافسة شديدة.

مؤشرات طيبة

■ كيف تتوقعين ان تكون نتائج الشركة بنهاية ٢٠١٥؟

– حتى الآن المؤشرات طيبة وخلال السنة لم تؤثر الاحداث سلبا على ايرادات الشركة وعلى مستوى نموها وتعاملاتها، وقد سجلت «تونس ري» حتى شهر ايلول (سبتمبر) نموا بلغ ٨ في المئة مقارنة بالعام الماضي. نأمل ان نختم العام بنتائج جيدة ومرضية وان نحقق الاهداف المرسومة، مع تمنياتنا بأن يعم الهدوء والاستقرار العالم العربي.■



نبيل حجار

(مدير عام الصندوق الأفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate):

صناديق التأمين طاقة اكتتابية كبيرة تسهم في خدمة القطاع وتطويره

سلّط مدير عام الصندوق الأفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة نبيل حجار الضوء على التحديات التي تواجه الصندوق واعتبر صناديق التأمين إنجازاً مهماً وثمرة عمل جماعي مشترك بين الشركات المساهمة في ايجاد طاقة اكتتابية كبيرة تسهم في خدمة القطاع وتطويره، مشددا على ضرورة دعم الشركات الأعضاء لهذه الصندوق والاعتماد على التغطيات المتوفرة لديها لتعزيز أرباحها، مشدداً على ضرورة تطبيق الاستحواذ أو الاندماج بين شركات التأمين خصوصاً حين يتجاوز عددها قدرة السوق الاستيعابية، كاشفاً عن إطلاق خدمة تأمين تغطيات أخطار الطاقة النووية.

دعم للصناديق

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم في عملكم؟

– التحديات التي تواجهنا تدور حول التزام الأعضاء تجاه الصندوق، فالمشكلة تكمن في ان الجميع يتحمس للدخول والإشتراك في الصندوق وعندما نطلب التفاعل ومدّنا بالأعمال يبدأ التقاعس مما يُشكل لدينا تحديات علينا مواجهتها. من هنا على الجميع ان يدرك أهمية هذه الصناديق والمجمعات لناحية تعزيز التعاون المشترك بين الشركات، بما يصب مباشرة في خدمة أهداف القطاع. ثم ان تأسيس صناديق التأمين يعدّ انجازاً مهماً وثمرة عمل جماعي ومشترك بين الشركات المساهمة في ايجاد طاقة اكتتابية كبيرة تسهم في خدمة القطاع وتطويره. ولهذا على الشركات الأعضاء تقديم الدعم اللازم لهذه الصناديق من خلال تعزيز نشاطها وتطويرها في شكل يمكنها من ممارسة دورها بشكل فاعل واستيعاب المتغيرات المستجدة في السوق، أضف الى ذلك مشكلة التصنيف حيث ان شركات التصنيف العالمية تفتقد المنهجية المتخصصة في تصنيف صناديق التأمين. لكننا نأمل ان تجد هذه المشكلة طريقها الى الحل.

أدخلنا على الصندوق خدمة جديدة هي تأمين تغطيات أخطار الطاقة النووية

الاستحواذ أو الاندماج

■ ما هي الحلول المطروحة لهذه المشكلات؟

– تكمن الحلول في حث شركات التأمين الأعضاء وغير الأعضاء على زيادة تعاملها مع الصندوق والاعتماد عليه في التغطيات التي يوفرها لتعزيز أرباحها وتمكينها من تحقيق نتائج مالية مجزية.

■ عمليات الاستحواذ والاندماج منتشرة حالياً بكثرة حول العالم، بينما هي نادرة في العالم العربي، بمَ تعلقون؟

– الاستحواذ ضروري في بعض الأسواق التي تستوعب عدداً كبيراً من شركات التأمين وحيث يتجاوز العدد القدرة الاستيعابية وفي هذه الحالة لا بد من إيجاد حل مناسب، والحل يكون باللجوء الى الاستحواذ أو الاندماج.

تغطيات أخطار الطاقة النووية

■ ما هي آخر تطورات الصندوق؟

– لقد كنا أعلنا في مصر خلال انعقاد المؤتمر العام للإتحاد الأفرو أسيوي لشركات التأمين وإعادة التأمين شعارنا الجديد الذي أعيدت صياغته ليتماشى مع تطور تغطيات الصندوق. كما تم تحديث موقع الأنترنت حيث قمنا بزيادة تغطية جديدة للتغطيات التي يوفرها الصندوق وهي تأمين محطات انتاج الطاقة النووية. وهذا النوع من التأمين غير موجود بشكل واسع في منطقتنا والشركات التي تتعامل به قليلة جداً. لقد استطعنا في الصندوق بالتفاهم مع جهات أوروبية اطلاق هذه الخدمة ونعمل حالياً على تسويقها، نأمل خلال السنة المقبلة ان تحقق رد فعل ايجابياً وقيمة مضافة لنا.

■ كلمة أخيرة؟

– أتوجه بالشكر الى مجلة «البيان الإقتصادية» التي كانت ولا تزال تنشر أخبار صناعة التأمين وتطوراتها، متمنياً للقيمين عليها دوام الاستمرار والنجاح. ■

ملاحظات ونصائح من واقع صناعة التأمين

روبير بهو من رعيل الضامنين الذين يعود لهم الفضل في ابراز صناعة التأمين في العالم العربي، فهو واكب الاوائل الذين لهم جذورهم المهنية وبصماتهم الواضحة في نقل منتجات كبريات الشركات العالمية، وقد نجح وأسس له ومع اولاده شركات تأمين عربية ناجحة.
روبير بهو الذي يرأس الشركة التعاونية للاستشارات التأمينية المحدودة CIC كتب لـ «البيان الاقتصادية» آراءه في واقع الحال وارشاداته المستوحاة من خبرته وتجاربه العميقة في هذه الصناعة الخلّاقة.



بقلم روبير جميل البهو
رئيس شركة CIC

كتب روبير:

لقد خطت مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) خطوة جبارة في إصدار نظم جديدة لاكتتاب تأمين الممتلكات وخسارة الارباح وذلك بهدف تعويد شركات التأمين المحلية على اكتتاب الأخطار بنفسها من دون الاعتماد على السوق الخارجية في اعادة التأمين وكذلك لفرض بعض الأسس لإدارة الأخطار كي تساعد في تقليل الأخطار وخسائر الحريق والفيضانات والتي قاست منها شركات التأمين وإعادة التأمين مؤخراً. ونورد في ما يلي ملخصاً عن هذه النظم وفوائدها لربما حذت بعض الدول العربية وفي لبنان خاصة حذوها.

١. على شركات التأمين تقديم كتيب عن الاجراءات المتبعة في اكتتاب أخطار الممتلكات شاملاً المعايير والأسعار وطريقة احتساب الخطر على أن يتماشى ذلك مع تعليمات معيدي التأمين.

٢. يجب أن يتم تعبئة وتوقيع نموذج طلب للتأمين يحتوي على كافة المعلومات التأمينية بالإضافة إلى كشف الخسائر لمدة خمس سنوات سابقة وذلك حرصاً على عدم التلاعب بالمعلومات المقدمة من قبل الوسيط أو العميل ذاته.

٣. إذا كان هناك حادثة حريق أو غيره من الأخطار فيجب تقديم تقرير عن الاجراءات التي تم اتخاذها لمنع تكرار هذه الحوادث.

٤. إذا كانت القيم المؤمن عليها قد تم تأسيسها على اساس الاستبدال بجديد يجب تقديم تقرير بالقيمة من قبل شركة مختصة قبل ١/١/٢٠١٧.

٥. يجب اجراء الكشف الهندسي المفصل بالنسبة للممتلكات الصناعية التي تزيد قيمتها عن (٢٠,٠٠٠,٠٠٠) ريال سعودي وغير الصناعية التي تزيد قيمتها عن (٤٠,٠٠٠,٠٠٠) ريال سعودي وبالنسبة للمستودعات على أن لاتزيد قيمتها عن (١٠,٠٠٠,٠٠٠) ريال سعودي، على أن يحتوي الكشف على كافة المواصفات المطلوبة للخطر ويجب التجاوب مع توصيات الخبير المسجلة دون أي تغيير وإلا ستمتنع شركة التأمين عن إعطاء الغطاء التأميني، أما التوصيات غير المستعجلة فيجب انهاؤها خلال عام واحد من إصدار الكشف الهندسي.

٦. ضرورة إصدار شهادات من الدفاع المدني تؤكد سلامة البناء ووجود أنظمة مناسبة لحماية البضائع والممتلكات وفي غياب هذه الشهادة تمنح الشركة فترة ثلاثة أشهر للحصول عليها ويتم خلالها تحديد غطاء التأمين مع تحمل مرتفع.

٧. ضرورة توفر أنظمة لمكافحة الحريق وحماية الممتلكات من الحريق ووجود عقود صيانة لهذه الأنظمة مع توفر أنظمة السلامة والصحة.

٨. يجب وضع تفصيل كامل للممتلكات والبضاعة والآلات وغيره لكل بند ولكل موقع.

٩. يجب تطبيق تحمل الزامي مناسب لكل موقع ولكل بند حسب القيمة التأمينية يبدأ من (٥,٠٠٠) ريال سعودي ويصل إلى مليون ريال للقيمة التي تزيد عن (٥٠٠,٠٠٠,٠٠٠) ريال سعودي.

(إن تطبيق التحمل الجديد حسب تعليمات ساما سيساهم في خفض الأسعار ويكون دافعاً للمؤمن له لكي يتخذ الحيطة والحذر في إدارة ممتلكاته).

١٠. يجب تسعير الأخطار الناشئة عن الطبيعة بصورة منفردة.

(إن هذا الطلب سيؤدي حتماً إلى ارتفاع الأسعار على الممتلكات الضخمة ذات الأسعار القليلة).

١١. بالنسبة لخسارة الأرباح فيجب أن يتم اعطاء معلومات عن طريق تزويد شركة التأمين بخطة طوارئ لاستمرار العمل (Business contingency plan) حيث أن هذه الخطة تساعد على تقدير مبلغ الخسارة في حالات الحريق والكوارث وكذلك تقدير فترة التعويض من خلال دراسة البدائل لتعويض الأضرار والسرعة اللازمة لذلك.

١٢. لقد تم ألزام العملاء تقديم صورة فوتوغرافية و(GPS) للممتلكات والمواقع حرصاً على عدم التلاعب في حالات الحريق.

١٣. لقد فرضت ساما على شركات التأمين توظيف مهندس مختص مع خبرة كاملة المعايير في إدارة الأخطار وذلك للمساعدة في الاكتتاب جنباً إلى جنب مع المكتتب.

(إن هذا الشرط قد يكون فيه صعوبات لعدم توفر الاختصاصين في هذا المجال).

١٤. لقد اشترطت ساما التعامل مع شركات تأمين وإعادة تأمين مرخصة في المملكة وأن لا يتم الاكتتاب في خطر تمت قيادته من شركة تأمين بالخارج.

(إن هذا الاشتراط سيلاقي بعض الاعتراضات خاصة أن أغلب الأخطار الصعبة يتم قيادة الاكتتاب فيها من شركات عالمية لإعادة التأمين أو من لويدز إلا إذا كانت ساما لاتعني معيدي التأمين بالخارج). ■

*** العنوان من وضع قسم التحرير**

UIB GROUP

UIB Saudi

for Insurance and Reinsurance Broking Company Limited

a global broker

- Lloyd's Broker
- Independent and private company
- Multi-cultural specialist -18 languages
- Majority of the Shareholders work in the company
- Business Insurance Top 10 Reinsurance Broker
- Focused on developing markets and specialties
- Global reach:
    - Market hubs - Dubai, London, and Singapore
    - Algeria, Brazil, China, Colombia, Germany, India, Iraq, Iran, Japan, Korea, Malaysia, **Saudi Arabia**, Sweden, Turkey, and Ukraine

Over 30 Years

of Professional

& Dedicated Expertise



UIB

Jeddah – Head Office
Saudi Business Center First Floor Unit 101
P.O. Box 53962 Jeddah 21593, Kingdom of Saudi Arabia
Tel : + 966 12 657 5520
Mobile: +966 505606522
Fax : + 966 12 657 5556
Direct Tel: + 966 12 657 5188
Direct Fax: +966 12 657 5335
Email. A.Alkady@uib-saudi.com

Riyadh Branch
Office Number 15,
Second Floor, Building Number 3, Beit Complex, Salahuddin Street,
Contact Person is: Mr. Ulysses Braganza
Riyadh, Kingdom of Saudi Arabia.
Tel: +966 11 475 5524 | Ext: 103
Mobile: +966 536 924 167
Facsimile No. +966 11 478 2288
Email. Ulysses@uib-saudi.com



نجيب بحوث الرئيس التنفيذي لشركة ام.اي.جي القابضة MIG HOLDING الضامن العريق والواسع الاطلاع قلل من تأثيرالأحداث في دول المنطقة على صناعة التأمين في منطقة الخليج، وتوقع بعض التغييرات مطلع سنة ٢٠١٦ تتمثل في فرض إلزامية التأمين الصحي في بعض الدول، كاشفاً عن نيل مجموعة «ام اي جي» الموافقة لافتتاح فرع لها في مركز دبي المالي، وعن ان خطة ٢٠١٦ تقضي بالعمل على تحقيق المزيد من النمو والتوسع.

استكمال المشروعات

■ حملت السنوات الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي وتقلبات في أسعار النفط. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– حتى الآن ليس هناك من تأثير واضح على صناعة التأمين في منطقة الخليج وتستكمل المشروعات المخطط لها على قدم وساق وكذلك عمليات الاكتتاب التي تجريها الشركات في المنطقة، غير اننا ومنذ بداية العام المقبل سنلحظ بعض المتغيرات وتراجع نسبة النمو وقد لا تتأثر بعض دول الخليج، التي تفرض التأمين الصحي الإلزامي الذي يكون داعما لاستمرار الشركات وتحقيقها مؤشرات طيبة.

فرعا الصحي والمركبات بمنأى عن التأثر

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة OVER CAPACITY وتضخم الرساميل OVER CAPITALIZATION والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي؟

–لاشك في أن الفائض في عدد معيدي التأمين والطاقة الاستيعابية المطروحة في الأسواق سيكون له تأثير سلبي على ربحية عمليات إعادة التأمين وسوف يشكل هذا ضغطا على الشركات مما قد يؤثر على استمرارية الكثير منها.

ولكن التأثير على شركات دول مجلس التعاون سيكون أقل إذ أن فرعي التأمين الإلزامي الصحي والمركبات لن يتأثرا بالأزمات والتحديات الداهمة في منطقة الخليج. من جهة أخرى، ثمة مشاريع أساسية ومهمة في منطقة الخليج لا يمكن الإستغناء عنها ويبقى البديل تطبيقها على مراحل تمتد لوقت أطول، نظراً لحاجة الدول الماسة الى مشروعات البنى التحتية.

خطتنا لسنة ٢٠١٦ تقتضي العمل على المزيد من النمو والتوسع

لا عمليات احتيال

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية، لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– هذا النوع من عقود التأمين متوافر منذ فترة في الأسواق الأوروبية والأميركية، وثمة توقعات بانطلاق أسواق المنطقة العربية في اعتماده، إلا أنه وحتى الآن لم تتعرض بنوك المنطقة العربية وشركات التأمين لعمليات احتيال منظمة كالتي حدثت في الدول الأجنبية. ولكن هذا لايقلل من خطر حدوثها ومن ضرورة التأمين على مخاطرها.

من جهتنا تقوم الشركات التابعة لـ «ام اي جي هولدنغ» في توفير هذا النوع من عقود التأمين لزبائنها و إن كان الطلب حاليا ليس بنسبة المتوقع.

فرع في المركز المالي

■ ما الذي حققتموه من إنجازات خلال هذا العام؟

– أضحت مجموعة «ام اي جي هولدنغ» مسجلة في مركز دبي المالي العالمي وقد حصلنا على الموافقة اللازمة لافتتاح الشركة في المركز المالي. ومن المتوقع ان نحقق نتائج ممتازة هذا العام. أما بالنسبة لخطتنا لسنة ٢٠١٦ فتقضي بالعمل على تحقيق المزيد من النمو والتوسع. ■

WE COVER IT ALL
تغطية شاملة



مهما اختلفت احتياجاتكم، في القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين قمنا بتصميم خطة تأمين مبتكرة توفر خدمات التأمين التي تحتاجونها أياً كان نوعها، للحماية من الخسائر وتغطيتها بشكل فعال في حال وقوعها.

القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين هي إحدى الشركات الرائدة في تقديم خدمات التأمين للأفراد والشركات منذ أكثر من ثلاثة عقود.

معنا أنتم في أيد أمينة لمواجهة المستقبل.

For more info, visit **www.qgirco.com**
or call us on +974 442 82222
We'd love to hear from you

QATAR GENERAL
Insurance & Reinsurance

علي العايد (هيئة الاشراف على التأمين- ساما):

نطور اداء الشركات لما فيه مصلحة القطاع والمضمونين واقتصاد المملكة



صورة تذكارية التقطتها كاميرا « البيان الإقتصادية» لرئيس هيئة الاشراف على التأمين في «ساما» علي العايد خلال اجتماع هيئة الاشراف باركان شركات التأمين

في دردشة لمدير تحرير مجلة «البيان الاقتصادية» مع رئيس هيئة الاشراف على التأمين في مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) **علي العايد** قال «ان الاجتماعات بين المؤسسة واركان الشركات لها اهميتها بالنسبة للجميع ونحن في الهيئة نستمع لطروحات الشركات ونقوم باللازم لتطوير ادائها، لما فيه مصلحة القطاع والمضمونين واقتصاد المملكة».

و**العايد** شخصية تأمينية مخضرمة تقلب في مراكز قيادية داخل كبرى شركات التأمين وكان له باع طويل في نجاحها وازدهارها. وقد لمست الشركات منذ تسلمه الهيئة التطور الكبير فيها والاهم تحسن نتائج الشركات. وبات المعنيون فيها مقتنعين تماما ان القرارات التي تصدر من الهيئة ليست الا في سبيل اعلان شأن المهنة وارتقائها الى العالمية.

في ما يلي لقطات لـ «البيان الاقتصادية» للاجتماع الذي جرى بين هيئة الاشراف واركان شركات التأمين في فندق رفال كمبنسكي في الرياض.



من اليسار: محمد الخطيب وJUN HEMMI



من اليمين: ممدوح الشهراني وسامر كنج



من اليمين: عمار حلواني وJUN HEMMI



من اليمين: ماجد سرور، علي العايد وبدر العنزي



من اليمين: فهد الحصني، JOHNSON VARUGHESE، طل ناظر، مشعل كرم، عبد الرحمن العبره، عبد الرحمن السهلي وسليمان هلال



من اليسار: XAVIER DENYS، خالد اللقاني، حسن علي، كارل طاشدجيان وGEOFFREY BLOFELD



علي العايد ومدير تحرير مجلة «البيان الاقتصادية اميل زخور



من اليسار: ناصر البني، هشام الشريف، عبد العزيز السديس، منير البورنو، GARY LEWIS وADRIAN FLOWERS



من اليمين: خالد الذيب، علي العايد، رائد التميمي، ماجد سرور، باسم عوده وفهد الحصني



من اليمين: مشعل الشايع، عادل العيسى وعبد الرحمن السهلي

خبرة ومهنية مشعل كرم



تبين من الحادث الكبير الذي وقع في الحرم المكي في ايلول (سبتمبر) الماضي وادى الى مقتل اكثر من ١٠٠ شخص بالاضافة الى الاضرار المادية ان الخسائر الناجمة عن الحادث معاد تأمينها وفقا للاصول وبنسبة تفوق ٩٨ في المئة، ما جعل المبلغ الصافي الذي تتحمله شركة المتحدة للتأمين التعاوني UCA السعودية التي تغطي الحادث بعد تسديد معيدي التأمين حصصهم (وهم من الدرجة الاولى) محدودا، وبالتالي لن يكون هناك تأثير على النتائج المالية للشركة.

كما ان الاستشارة التي قدمتها شركة UCA الى المضمون وبفضل خبرة ومهنية رئيسها التنفيذي **مشعل كرم** جعلته مغطى بالكامل وابعدت عنه اي مسؤولية.

سوليدرتي السعودية للتكافل تجدّد اتفاقياتها مع مجموعة سامبا المالية



بدر العنزي

أعلنت شركة سوليدرتي السعودية للتكافل SOLIDARITY TAKAFUL عن تجديد اتفاقيتها مع مجموعة سامبا المالية تقوم بموجبها شركة سوليدرتي بتوفير تغطية تأمينية للحريق والأخطار الإضافية للممتلكات الممولة من البنك، تأمين السفر لحاملي بطاقات الإئتمان المتنوعة، تأمين حماية الممولين الجماعي، المسؤولية المدنية للممتلكات الممولة من البنك، وفقاً للشروط والأحكام المتفق عليها على ان تبدأ التغطية التأمينية من تاريخ ١/ ١/ ٢٠١٦.

من المتوقع ان يكون لهذا العقد أثر مالي إيجابي على نتائج الشركة خلال العام المالي ٢٠١٦، علماً انه لا توجد أطراف ذات علاقة في هذه الاتفاقية. كما تعكس هذه الاتفاقية ثقة مجموعة سامبا المالية بقدرة شركة سوليدرتي السعودية للتكافل على تقديم أفضل الخدمات لعملائها بالإضافة لمتانة الموقف المالي لشركة سوليدرتي.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو **بدر العنزي**.

رائد التميمي

(الرئيس التنفيذي للشركة التعاونية للتأمين TAWUNIYA السعودية):

على الشركات المحلية تطوير منتجاتها وخدماتها



الرئيس التنفيذي للشركة التعاونية للتأمين TAWUNIYA رائد التميمي اشار الى تنفيذها العديد من المشاريع الناجحة وتحسين ادائها، ودعا في ظل المنافسة الحادة بين الشركات السعودية، الى تطوير الخدمات، مبديا تفاؤله بمستقبل السوق المحلية، واجدا في عمليات الدمج وتغيير مفاهيم العمل ابرز متطلباتها.

اسعار تنافسية

■ **ما هي الانجازات التي حققتها شركة التعاونية للتأمين؟**

– التعاونية للتأمين من الشركات المليئة والرائدة في مجالها، لكن ذلك لا يمنع وجود نقاط يجب العمل على تطويرها، وقد بادرنا الى تنفيذ العديد من المشاريع التي حققت نجاحا كبيرا وحسّنت اداء الشركة.

■ **كيف تقرأون المنافسة الحادة في السوق السعودية؟**

– بالتأكيد، المنافسة حادة نظرا لوجود عدد كبير من الشركات العاملة في هذه السوق، ما يوجب علينا بذل جهود اكبر وتطوير منتجاتنا وخدماتنا، الى جانب تقديم اسعار تنافسية لكسب ثقة الزبائن وارضائهم.

تفاؤل بمستقبل سوق المنطقة

■ **الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟**

– تعد المنطقة العربية جزءا من الاقتصاد العالمي ونحن متفائلون بمستقبل سوق التأمين الواعدة فيها، برغم حجم اعمالها المحدود نسبيا، مقارنة بالدول المتقدمة.

تركيز على الارباح

■ **تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟**

– ارى انه من متطلبات السوق السعودية عمليات دمج بين الشركات او تغيير مفاهيم عملها، والعمل بطاقة كاملة على استهداف شرائح معينة تساعدها على النمو وتحقيق ارباح.

■ **كيف تقوّمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٥؟**

– سجلت الشركة نتائج ممتازة خلال الربع الثالث، والارباح المحققة افضل من العام السابق، مع تركيزها على تحقيق الارباح اكثر من النمو. ■

المهندس سامي العلي

(رئيس اللجنة الفرعية للتوعية والتدريب والسعودة):

حالات الدمج والإستحواذ ستنطلق في عالمنا العربي لا محالة



عزا رئيس اللجنة الفرعية للتوعية والتدريب والسعودة المهندس سامي العلي تراجع اسعار الاقساط في المملكة العربية السعودية الى حرب الاسعار المندلعة بين الشركات والتسعير الاكتواري، ورأى ان تقليص عدد الشركات في السوق المحلية من ٣٥ الى ١٥ لن يتحقق الا بالاستحواذ والدمج في ما بينها.

■ **حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي وتقلبات في أسعار النفط والغاز، الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟**

– لم يتأثر قطاع التأمين في السعودية بشكل مباشر بهذه الأحداث وخصوصاً التأمين الإلزامي، فالمواطنون يحتاجون الى التغطيات لذا بقيت حركة التأمين على حالها.

■ **الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟**

– نوافق السيد **بوفيت** فقد بدأت الأسعار بالإنخفاض وهذا ما يقصده بالسنوات العجاف، إذ انها الى تراجع مستمر وعدد الشركات العاملة في التأمين الى ازدياد ما أدى الى تعاظم الطاقة الإكتتابية والى تراجع الأسعار، حتى انها وصلت الى نصف ما كانت عليه، وهذا ما ينسحب على السوق السعودية حيث تباع وثيقة التأمين الصحي حالياً في السوق بحوالى ٢٢٠ ريالاً بينما كانت تباع في السابق بحوالى ٧٠٠ ريال. والسبب في ذلك هو بالطبع حرب الأسعار بين الشركات. لقد ازداد عدد المؤمن لهم وكذلك قيمة أقساط التأمين الإلزامي، في وقت يجب ألا يزيد عدد الشركات في السوق على ١٥ شركة بينما هي واقعاً ٣٥ شركة تتنافس في ما بينها على الحصة الأكبر من التأمينات الإلزامية.

■ **ازدادت حالات الدمج والإستحواذ في العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟**

– في اعتقادي ان حالات الدمج والإستحواذ ستنطلق في عالمنا العربي لا محالة حيث كثر عدد الشركات العاملة في اسواقنا وتقليص عددها في السوق المحلية الى ١٥ شركة لن يتحقق إلا بالاستحواذ والدمج. صحيح ان لكل شركة كيانها القائم بذاته ومن الصعب عليها تقبل الدخول والذوبان في شركة أخرى لكن لا مفر من ذلك. ان زيادة رأسمال الشركة لن يساعدها على البقاء طويلاً في السوق، إذ لن يستطيع الاستمرار إلا من بلغ رأسماله نصف مليار ريال. صحيح ان معظم الشركات زادت رساميلها لكنها لم تصل الى هذا الرقم وستكون عرضة للإستحواذ مستقبلاً. ■



FOR
HEALTH
WE CARE

/cchiksa

ناصر هاشم البني

(الرئيس التنفيذي لشركة ملاذ للتأمين وإعادة التأمين التعاوني MALATH - السعودية):

نسعى للريادة بين الشركات المحلية في فرع المركبات



تنشط شركة ملاذ للتأمين وإعادة التأمين التعاوني MALATH باحترافية واتقان ملبية متطلبات السوق واحتياجاتها التأمينية بأسلوب احترافي في تقديم الخدمات بمفهوم مثالي للتأمين الشامل.

الرئيس التنفيذي للشركة ناصر هاشم البني نفى أي تأثير لتراجع أسعار النفط على فرعي المركبات والصحي، وتوقع لسوق التأمين السعودية التطور خلال السنوات الخمس المقبلة، عازيا صعوبة عمليات الدمج لتركيبة الأنظمة والقوانين وطريقة تأسيس الشركات، مؤكداً التركيز على فرع المركبات في سعي للريادة بين الشركات في هذا النوع.

لا تأثير على فرعي المركبات والصحي

■ كيف تقراون انخفاض أسعار النفط وانعكاساته على قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– لانخفاض أسعار النفط التأثير الأكبر على قطاع المشاريع والتشييد وبالتالي على تأمين الممتلكات، لكنه لا يزال ضمن نسب مقبولة. أما بالنسبة للتأمينات الإلزامية بما فيها فرعا المركبات والصحي فلم يتأثرا بتراجع أسعار النفط، ومن المتوقع ألا يكون هناك أي تأثير عليهما في المدى البعيد القريب.

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– ما يتحدث عنه الملياردير الأميركي وورن بوفيت صحيح لكنه ينطبق على الأسواق المشبعة. لكن بالنسبة للأسواق النامية كالسوق السعودية فهذا مستبعد، حيث من المتوقع ان تحقق المزيد من التطور خلال السنوات الخمس المقبلة.

الدمج شبه مستحيل

■ إزدادت في الآونة الأخيرة الإعتداءات الالكترونية على العديد من المصارف. هل بدأ الطلب على هذا النوع من التأمينات في المملكة؟

– نحن في شركة ملاذ للتأمين وإعادة التأمين لم نقدم هذا النوع من التغطيات كوننا نركز على منتجات أخرى في أسواق محددة.

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– تعود هذه الأسباب الى التركيبة الخاصة للأنظمة والقوانين وطريقة تأسيس شركات التأمين في ما يتعلق بالسوق المحلية، ما يجعل من عمليات الدمج شبه مستحيلة.

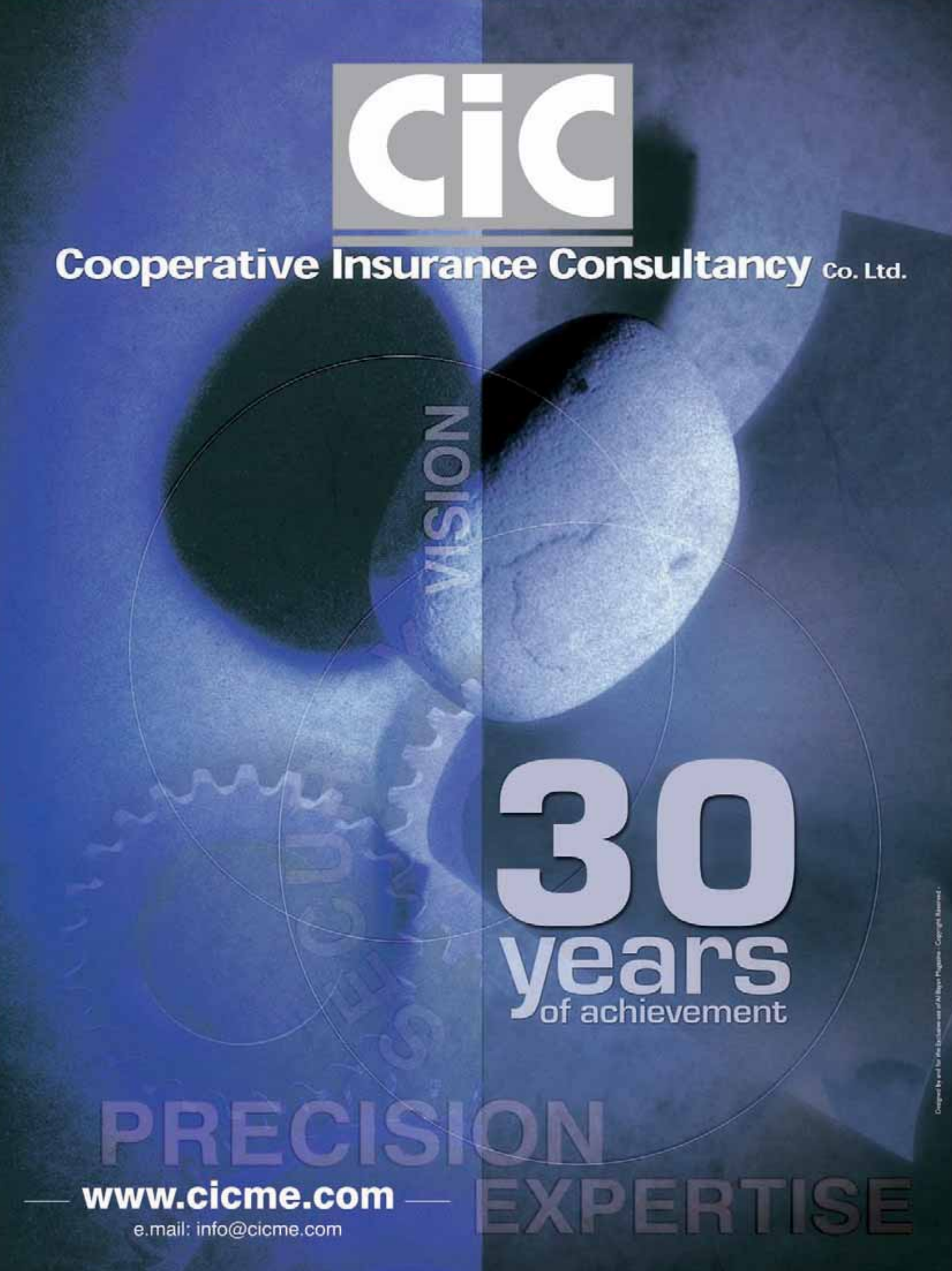
نقلة نوعية لفرع المركبات

■ ما هي آخر مستجدات شركتكم؟

– تعتبر ملاذ للتأمين وإعادة التأمين من الشركات الرائدة وخصوصاً في فرع المركبات حيث تستحوذ الشركة على أكبر حصة سوقية، وحالياً نعمل على تحسين النتائج بعد خطوة توسيع المحفظة وزيادة المخصصات، كما نلمس تحسناً في نسب الخسارة في ما يتعلق بالتأمين على المركبات. من جهة أخرى تجاوز حجم الأقساط المكتتبة المليار ونصف المليار ريال ومستمرون في التركيز بشكل أكبر على فرع المركبات في سعي منا للريادة بين الشركات في هذا الفرع.

■ هل لديكم أي مشاريع مستقبلية؟

– أدخلنا مؤخراً أنظمة حديثة على فرع التأمين على المركبات تعتبر الأولى من نوعها في السوق السعودية. والمتوقع ان تساهم في تسهيل خدمات العملاء لجهة تقديم المطالبات واستخدام الأجهزة الذكية والتي ستشكل نقلة نوعية لفرع المركبات وتساهم في تخفيض المصاريف وزيادة الأرباح. ■


CiC
Cooperative Insurance Consultancy Co. Ltd.
VISION
30
years
of achievement
PRECISION
EXPERTISE
www.cicme.com
e.mail: info@cicme.com

سامر كنج (بروج للتأمين التعاوني BURUJ - السعودية):

تسير شركة بروج بحسب الخطة الموضوعة وتحقق نتائج جيدة



الرئيس التنفيذي لشركة بروج للتأمين التعاوني BURUJ الضامن الرصين سامر كنج ابدى تفاؤلا بعودة الاوضاع الى مسارها الصحيح في قطاع التأمين، واشار الى ضعف عوائد الاستثمارات مقارنة بتلك المسجلة خلال السنوات السابقة، كاشفا عن العمل على منتج CYBER INSURANCE لتغطية اخطار القرصنة الالكترونية، معددا اسباب غياب حالات الدمج والاستحواذ داخل الشركات العربية، مترقبا تحديات مستقبلية.

نعمل على منتج جديد لتغطية اخطار القرصنة الالكترونية

ضعف عوائد الاستثمار

■ كيف تصفون تأثير انخفاض اسعار النفط على قطاع التأمين في السعودية؟

– شهدت المملكة انخفاضا وضعفا بسيطا في بعض القطاعات مثل اعمال الهندسة والاستيراد والتصدير والاستهلاك. ولكننا على يقين انها فترة عابرة وستتحسن الاوضاع مع عودة الاوضاع الى مسارها الطبيعي.

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– تشير توقعاتنا الى ضعف عوائد الاستثمارات في قطاع التأمين مقارنة بالعوائد المسجلة خلال السنوات السابقة، والدليل ان معيدي التأمين خفضوا توقعاتهم بالنسبة لعوائد الاستثمار في خططهم المستقبلية.

وثائق ضد الاعتداءات الالكترونية

■ هل بدأتم بتوفير تغطيات في ما يتعلق بأخطار القرصنة الالكترونية؟

– نعمل حاليا على منتج CYBER INSURANCE نظرا لارتفاع الطلب على هذا النوع من المنتجات في ظل وجود العديد من حالات القرصنة وفي هذا الاطار ننشط في مجال توفير وثائق تأمين ضد اخطار الاعتداءات الالكترونية.

اسباب غياب الدمج والاستحواذ

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– يعود غياب حالات الدمج والاستحواذ لعوامل عديدة من بينها غياب الخبرات، طابع الشركات العائلية ومحدودية رؤوس اموالها الى جانب وجود جنسيات وثقافات متعددة ومختلفة ضمن الشركة الواحدة ما يعقّد عمليات الدمج والاستحواذ.

■ كيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠١٥؟

– تسير شركة بروج بحسب الخطة الموضوعة وتحقق نتائج جيدة في ظل الاوضاع السائدة، ما يشكل انجازا كبيرا لها، يبقى ان المستقبل مليء بالتحديات. ■

ارتفاع الارباح الصافية لشركة بروج ٩٠٪ لتبلغ ٢٠ مليون ريال

اعلنت شركة بروج للتأمين التعاوني BURUJ في المملكة العربية السعودية النتائج المالية لفترة التسعة اشهر المنتهية في ٢٠١٥/٩/٣٠ وهي السنة الخامسة بعد التأسيس.

وقد بلغ صافي الربح بعد الزكاة خلال فترة التسعة اشهر ١٩,٦٥ مليون ريال مقابل ١٠,٣٨ ملايين للفترة المماثلة من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ٨٩,٢٢ في المئة.

وبلغت ربحية السهم خلال فترة تسعة اشهر ٠,٨٧ ريال مقابل ٠,٥٤ ريال للفترة المماثلة من العام السابق.

وبلغ فائض عمليات التأمين مخصوما منها عائد استثمارات حملة الوثائق (نتائج العمليات التشغيلية) لفترة التسعة اشهر ٢١,٣ مليون ريال مقابل ٧,٦٥ ملايين ريال للفترة المماثلة من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ١٧٨,٦١ في المئة.

وبلغ اجمالي اقساط التأمين المكتتبة (GWP) لفترة التسعة اشهر ٣١٩,٩٤ مليون ريال مقابل ٣١٩,٦٥ مليونا للفترة المماثلة من العام السابق. وبلغ صافي اقساط التأمين المكتتبة NWP خلال فترة التسعة اشهر ٢٧٠,١ مليون ريال مقابل ٢٧٣,٣ مليون ريال للفترة المماثلة من العام السابق.

وبلغ صافي ارباح استثمارات عمليات التأمين خلال فترة التسعة اشهر ٤,٩٥ ملايين ريال مقابل ٥,٨٨ ملايين ريال للفترة المماثلة من العام السابق. وبلغ صافي ارباح استثمارات عمليات المساهمين خلال فترة التسعة اشهر ٢,٢٢ مليوني ريال مقابل ١,٥٧ مليون ريال للفترة المماثلة من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ٤١,٦٨ في المئة.

ويذكر ان المدير العام للشركة هو **سامر كنج**.



Risk Management in:

- Proper evaluation of insurance proposals.
- Studying terms applied In the current policies.
- Reducing the cost.
- Matching the terms with the coverage required.

Services:

- Transparency in business relation .
- Applying SAMA regulations.
- Confidence and trust.
- Reliability.
- Proper and timely delivery.

Organization Structure:

- General manager.
- Branches (Central/Eastern and western provinces).
- Customer service departments.
- Underwriting departments.

Lonsdale & Associates: United Kingdom | Saudi Arabia | United Arab Emirates

Lonsdale & Associates
Insurance & Reinsurance Brokers

لونزديل آند أسوشييتس
لوساطة التأمين وإعادة التأمين

SAMA License no. : 33/20091 Tel: +966 12 690-1260 Fax: +966 12 690-1258 Email: info@lonsdale-ksa.com



ممدوح الشهراني

(الرئيس التنفيذي بالوكالة لشركة الصقر للتأمين التعاوني AL SAGR COOP)؛

٣١ في المئة من شركات التأمين لا زالت تحقق الخسائر

بدأ الرئيس التنفيذي بالوكالة لشركة الصقر للتأمين التعاوني السيد ممدوح الشهراني حديثه الى «البيان الاقتصادية» بالاشارة الى ضخامة واهمية سوق التأمين في المملكة العربية السعودية واصفا إياها بأكبر اسواق التأمين في المنطقة.

ورد ممدوح على كل الاسئلة بأجوبة موضوعية دلت على اطلاع ومعرفة بأوضاع القطاع في المملكة.

وهنا النص الكامل للاسئلة والاجوبة:

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروبا ومآسي وتقلبات في اسعار النفط والغاز الى اي مدى تأثرت سوق التامين المحلية بذلك؟

– قال المدير العام لشركة الصقر للتأمين التعاوني السيد ممدوح الشهراني أن المملكة العربية السعودية تعد من أكبر أسواق التأمين في المنطقة، ولاتزال تسجل معدلات نمو مستمرة في إجمالي الأقساط، بنسب تراوح بين ٢٠ و ٢٨ ٪ سنوياً ، حيث بلغ حجم أقساط التأمين المكتتبة ٣٠ مليار ريال في العام ٢٠١٤ ومتوقع كسر حاجز ٤٠ مليار ريال حتى نهاية عام ٢٠١٥ متوقعاً أن يحقق القطاع نمواً مستمراً بالمعدلات نفسها خلال السنوات المقبلة، بغض النظر عن تراجع أسعار النفط.

وأوضح أن إصدار مجلس الضمان الصحي قراراً بإشتراط توفير التأمين الصحي لكافة أسر المقيمين العاملين في القطاع الخاص بالإضافة الى توفير التأمين الصحي للزائرين للمملكة العربية السعودية في بدايات العام ٢٠١٦ إلى جانب مشروعات البنى التحتية في الدولة، القائمة الحالية والمستقبلية، ستسهم في دعم نمو قطاع التأمين في ظل النشاط الاقتصادي في السوق المحلية، لافتاً إلى أن شركات التأمين العاملة في السوق المحلية لديها قدرات كافية لمواجهة مسألة تراجع أسعار النفط نتيجة وجود طلب مستمر على مختلف المنتجات التأمينية.

القرصنة الإلكترونية من اكبر المخاطر

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الألكترونية بعضها يتم لأغراض السطو على الاموال والبعض الأخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالا من المؤسسات المالية العربية لاسيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– تزداد عمليات القرصنة الإلكترونية على الشركات الكبرى والبنوك في أنحاء العالم، وتواجه شركات التأمين العالمية امتحانا صعبا للغاية يتعلق بقدرتها على الوفاء بالتزاماتها تجاه عملائها الذين يدفعون المزيد من الأموال للوقاية من مخاطر الهجمات الالكترونية التي نشطت في الآونة الأخيرة.

ولاننسى جميعا تعرض شركة ارامكو السعودية لهجمات الكترونية في اواخر العام ٢٠١٢ و اصداء تعرض شركة سوني اليابانية للقرصنة التي تم تداولها على نطاق واسع في أوساط شركات التأمين العالمية حول كيفية تغطية الخسائر التي تكبدتها الشركة العملاقة جراء عملية القرصنة.

بشكل عام، إن شركات التأمين تخشى من التأمين على الهجمات الألكترونية في ظل التطور السريع للسبل والوسائل التي يتبعها القراصنة في مهاجمة أهدافهم المحتملة. وإن مخاطر الهجمات الألكترونية تعد من أكبر المخاطر التي تواجه شركات التأمين. وإن هناك وعي متزايد في أوساط الشركات والبنوك العاملة بالمنطقة حول أهمية التأمين ضد المخاطر الإلكترونية.

■ تزداد حالات الدمج والاستحواذ وتتكثف حول العالم ، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– يواجه عدد من شركات التأمين في السعودية تحدي البقاء والقدرة على المنافسة في سوق أصبحت تضم ٣٥ شركة، ٣١ في المائة منها لا زالت تحقق خسائر مستمرة منذ تأسيسها قبل عدة سنوات، ولكن بشكل عام يوجد تحسن بشكل كبير في أداء بعض الشركات وخصوصا هذا العام ٢٠١٥ مقارنة بالعام السابق حيث كان ٥٠ في المائة من الشركات تحقق خسائر، وهذا في طبيعة الحال يعكس أن بعض الشركات المستمرة بتحقيق الخسائر ليس لديها أية رؤية إستراتيجية واضحة لممارسة نشاط التأمين.

كما نلاحظ في بعض التقارير والإعلانات أنه توجد شركات تواجه خطر التعثر والإفلاس وأن احد الحلول المطروحة حاليا هو السماح لشركات التأمين المتعثرة بزيادة رأسمالها كي تنجو من مصاعبها. بعضها ينجح ويستمر ويبدأ بتحقيق الأرباح والبعض الآخر تتضاعف خسائره كل سنة، اعتقد أن هذا حلا مؤقتا وليس حلا تكامليا. لذلك ارى أنه من الضروري التوجه الى اهم الحلول الإستراتيجية على بقاء هذه الشركات واستمرارية عملها في نشاط التأمين وتحقيق الارباح هو الاندماج. وأرى ان الاندماج اذا بني بناء سليماً ووجد التفاعل بين كافة أطرافه فإن نتائجه سوف تكون جيدة والتي بدورها تحقق النمو والازدهار.

شركة الصقر تحقق الارباح

■ ماهي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– تواجه شركة الصقر للتأمين التعاوني فرص نمو واعدة وتحديات جديدة، فنلاحظ نمواً كبيراً في حجم أقساط التأمين المكتتبة بنسبة زيادة ٢٢١٪ حتى نهاية الربع الثالث من العام ٢٠١٥ حيث بلغ حجم أقساط التأمين المكتتبة ٥٩٩ مليون ريال مقارنة بالعام ٢٠١٤ بنفس الفترة حيث لم يتعدَّ حجم أقساط التأمين المكتتبة ١٨٦,٧ مليون ريال. وتصدرت الشركة لتكون ثالث شركة في قطاع التأمين من جانب تحقيق الأرباح حيث بلغت ارباحها مع نهاية الربع الثالث ٤٤,١٤ مليون ريال.

وتعود أسباب هذا الارتفاع إلى سياسة الشركة واستراتيجيتها في تحقيق الأرباح بشكل دائم، والمحافظة على مستوى عال جداً من هامش الملاءة الذي يمكنها من إيفاء أي مستحق بشكل فوري اضافة الى الكادر الوظيفي السعودي المؤهل الذي اثبت كفاءة في هذا القطاع على كافة المستويات الادارية والمهنية والذي يتمتع بخبرة طويلة ومهارة عالية في مجال التأمين ويعمل بروح الفريق الواحد.

كما أننا نعمل حاليا لزيادة المبيعات من خلال تكثيف فريق المبيعات وفتح نقاط بيع جديدة في كافة مناطق المملكة. واننا نعمل حاليا على الحصول على موافقة مؤسسة النقد لبيع بعض منتجات التأمين الكترونيا.

الفترة المقبلة ستحمل الكثير من التحديات

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون العشر سنوات المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الإكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الإستثمار، هل توافقون الرأي؟

– من المؤكد أن آراء السيد **وورن بوفيت** وتوقعاته المستقبلية لها قدر كبير من الأهمية في مجتمع المال والأعمال. ومع قناعتنا بأنه من الصعوبة بمكان التنبؤ بالأوضاع الإقتصادية على مدى عشر سنوات قادمة إلا أننا نوافق السيد **بوفيت** بأن الفترة القادمة ستحمل الكثير من التحديات التي من الممكن أن تؤثر سلباً على العديد من القطاعات الإقتصادية ومنها قطاع التأمين، ولكننا في المقابل نرى أن أسواق التأمين في دول مجلس التعاون الخليجي بالذات شهدت نمواً مطرداً خلال الفترة الماضية تجاوز في بعض الأعوام نسبة الـ ٢٠٪ في السنة وقياساً على هذا الأداء ومع الأخذ بالإعتبار الأرقام المتواضعة لمعدل اختراق قطاع التأمين (اجمالي اقساط التأمين كنسبة من الناتج المحلي الاجمالي) والتي لا تتجاوز ٣٪ مقارنة كمثال بنسبة ١٩٪ في تايوان فنحن نعتقد بوجود فرص كبيرة لنمو قطاع التأمين في المنطقة ان شاء الله تعالى■

Johnson Varughese (CEO - Wala'a Insurance):

There is over capacity in the market



Al Bayan Magazine met Johnson Varughese, CEO - Wala'a Insurance who talked about their latest challenges and developments. He further expressed his opinion regarding the cases of mergers and acquisitions and shed light on the effect of war and recent economic events on the local insurance market. Varughese said that the insurance market is still going through a tough time. Below is an account of the interview.

*** The last few years has witnessed war and tragedies in the Arab region, as well as fluctuations in oil and gas prices. To what extent the local insurance market was affected by this?**

- The insurance market is still going through a tough time and since oil prices are coming down, it is expected that the major projects could be on hold. There is a likelihood of a slow down but still the motor and medical segments are growing, which should maintain the growth momentum; nevertheless, there could be short term setbacks.

*** American billionaire Warren Buffett, who heads Berkshire Hathaway (GEN RE), expected that the next ten years will be challenging for the insurance markets because of over capacity, inflation of capital and the continuous decline of return on investment. Do you agree and what are the available options for the companies to ride the wave and get out of the crisis?**

- When there is over capacity in the market, the reinsurers tend to offer lower prices. This market has adopted certain underwriting measures but we see that there is excess capacity that is coming into the market.

*** Cases of mergers & acquisitions are intensified around the world, while it seems to be absent regionally. In your opinion, is this due to the same constraining reasons?**

- Since the Kingdom's insurance market is still in stages of development, there have been no precedents and there has to be more clear guidelines coming out so that companies can look at it.

*** What are the latest challenges and developments of your company?**

- Wala'a has had a very tough year compared to the previous years. Our rating is still B+ despite all the unstable conditions and we are looking forward to consolidate and streamline our operations.



حسام عبد العزيز القناص

(الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني TRADE UNION السعودية):

سياستنا متحفظة لتجنب تحقيق نمو كبير على حساب الربحية



توقع الرئيس التنفيذي للعمليات COO في شركة الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني TRADE UNION حسام عبد العزيز القناص ان يستمر قطاع التأمين السعودي بتحقيق نسب نمو جيدة رغم التباطؤ الإقتصادي، كما تمنى تعاون الشركات مع (ساما) حتى لو كان هنالك صعوبة في تطبيق التعليمات الصادرة عنها، كما اعتبر قرارها تعيين اكتواري لتحديد أقساط فرعي الصحي والمركبات أحد أفضل القرارات خلال السنوات الأخيرة، مذكراً باعتماد الشركة سياسة متحفظة تجنباً لتحقيق نمو كبير في الأقساط على حساب الربحية.

من المصلحة العامة للقطاع بذل الجهود للإلتزام بالتعليمات الصادرة عن «ساما»

خطة خمسية

■ لقد عينتم رئيسا تنفيذيا للعمليات في شركة الاتحاد التجاري منذ فترة، هل من خطة عمل معينة سوف تتبعونها؟

– الشركة في المراحل النهائية من خطة عمل خمسية ومتفائلون بالنتائج الإيجابية التي من المتوقع تحقيقها، لا سيّما وان صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية تنمو بشكل متسارع وصلت نسبة النمو الى ٢٠ في المئة سنويا خلال السنوات الماضية. كما ومن المتوقع ان يستمر القطاع بتحقيق نسب نمو جيدة نأمل أن يكون لشركة الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني نصيب جيد منها سواء على مستوى اكتتاباتها أوحجم أعمالها أوحتى في أرباحها.

■ في رأيكم هل تنفذ جميع القرارات الصادرة عن مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» وما المطلوب لتحسين القطاع وتطويره؟

– عملت في مؤسسة النقد «ساما» لمدة ١٥ عاماً قبل الانتقال الى شركة الاتحاد التجاري، وأدرك تماماً ان عمل المؤسسة يرتكز على استراتيجية واضحة وخطط للتنفيذ معدة مسبقاً تضمن أساساً ومعايير لتبني افضل الممارسات التأمينية العالمية وتطبيقها في السوق السعودية، وهنا نتمنى تعاون الشركات في السوق لمواكبة طموحات المؤسسة، حتى ولو واجهت بعض الشركات صعوبة في الالتزام وتطبيق التعليمات الصادرة عن المؤسسة وعن بقية الجهات الرقابية، إلا أن من المصلحة العامة للقطاع بذل الجهود للإلتزام بالتعليمات الصادرة.

سياسة متحفظة

■ قرار «ساما» تعيين اكتواري للتأمين على المركبات والتأمين الصحي انعكس سلباً على الكثير من الشركات ذات الحجم الصغير والمتوسط، بمَ تعلقون؟

– في نظري هذا القرار يعتبر من أفضل القرارات التي اتخذتها المؤسسة في الآونة الأخيرة ، ولو افترضنا أن المؤسسة لم تصدر هذه التعليمات او تأخرت بها لوجدنا هناك العديد من الشركات التي تعثرت بل وربما خرجت من السوق، لذا أجد أنها خطوة ايجابية وتصب في مصلحة جميع اللاعبين.

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٥؟

– حققنا خلال الربع الثاني من ٢٠١٥ أرباحاً فنية قياسية وصلت الى ٢٠ مليون ريال، وخلال التسعة أشهر الماضية حققنا أرباحاً تجاوزت ٢٦ مليون ريال ونطمح إنهاء سنتنا المالية الحالية بتحقيق أرباح جيدة للشركة.

■ كلمة أخيرة؟

– لدينا طموحات كبيرة ولكننا نعتمد سياسة متحفظة تجنباً لتحقيق نمو كبير على حساب الربحية، بحيث ان ما يهمنا في الدرجة الأولى هو رفع قيمة عوائد المساهمين. ■



We take care of the details

الوسطاء السعوديون
SAUDI BROKERS
وسطاء تأمين وإعادة تأمين
Insurance & Reinsurance Brokers

www.saudibrokers.com.sa

Head Office – Al Khobar

PO Box 1583, Al Khobar 31952

Kingdom of Saudi Arabia

Tel.: +966 920006353

Fax: +966 13 8823098

E-mail: info.khobar@saudibrokers.com.sa

Central Region - Riyadh

PO Box 20390, Riyadh 11455

Kingdom of Saudi Arabia

Tel.: +966 11 2330473

Fax: +966 11 2331874

E-mail: info.riyadh@saudibrokers.com.sa

Western Region – Jeddah

PO Box 4890, Jeddah 21412

Kingdom of Saudi Arabia

Tel.: +966 920009279

Fax: +966 12 6647528

E-mail: info.jeddah@saudibrokers.com.sa

ماجد سرور

(الرئيس التنفيذي في شركة امانة للتأمين التعاوني AMANA السعودية):

بعد اعادة الهيكلة حققت الشركة نتائج ايجابية جدا



الرئيس التنفيذي لشركة امانة للتأمين التعاوني
AMANA COOPERATIVE INSURANCE CO.

ماجد سرور وصف قطاع التأمين السعودي بالجيد، وكشف عن قيام الشركة بتغييرات جذرية بدأت بإعادة هيكلة داخلية وتنشيط المبيعات للحصول على عوائد افضل، مشيرا الى تحقيق هذه الخطوة نتائج ايجابية وارباحا، متوقعا تسجيل الشركات السعودية نسب نمو ثابتة، كما اعتبر في سؤال آخر الاندماج الحل الافضل لسوق التأمين المحلية واخيرا توقع ان تحقق الشركة نتائج جيدة خلال العام ٢٠١٦.

■ هل تأثرت شركات التأمين في المملكة نتيجة الاوضاع الاقتصادية التي يشهدها العالم وتراجع اسعار النفط؟

– يمر الاقتصاد العالمي بمراحل من الصعود والهبوط، ولكن حتى الآن لا يزال وضع قطاع التأمين في المملكة جيد.

■ كيف تنظرون الى وضع شركة أمانة للتأمين التعاوني؟

– شهد العام ٢٠١٥ تغييرات جذرية بدأت في اعادة هيكلة داخلية مع انضمام الدكتور فريد قهوجي الى الشركة وتنشيط وتيرة المبيعات للحصول على عوائد افضل حيث حققت هذه الخطوة نتائج ايجابية وارباحا خصوصا خلال الاشهر الخمسة الاخيرة.

■ المليارديير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– تعتبر المملكة العربية السعودية جزءا من هذا العالم ولكن كل دولة تتأثر بمتغيرات داخلية وخارجية، وبالنسبة للمملكة لا تزال التأثيرات الداخلية ضمن مستويات مقبولة ولن تؤثر على الاقتصاد المحلي، الا ان هذا لا يعني توقع تحقيق الشركات السعودية نسب نمو مرتفعة، انما ستبقى الاخيرة ضمن مستويات ثابتة.

الاندماج الحل الافضل

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكشف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– لا بد ان تنتهي الشركات ذات الاعداد الكبيرة في السوق الى الاندماج في ما بينها، برغم ان المعنيين في القطاع ينظرون في اتجاه رفع الرساميل، ولكن على المدى الطويل يشكل الاندماج الحل الافضل لسوق التأمين المحلية.

■ كيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠١٥؟

– حاولنا خلال الربع الاول من العام ايجاد حلول لمختلف المشكلات التي تعترض تطور الشركة، ونتوقع تسجيل نتائج جيدة خلال العام ٢٠١٦ تدل على نمو وتطور اعمالنا.■

عبد العزيز الخريجي

(شركة آيس العربية للتأمين التعاوني - السعودية):

نتوقع تبديلاً في استراتيجيات شركات التأمين لمواكبة المتغيرات المستجدة



العضو المنتدب في شركة آيس العربية للتأمين التعاوني ACE ARABIA عبد العزيز الخريجي توقع تأثير مشكلات المنطقة وأوضاعها على أداء شركات التأمين السعودية وتبديلاً في استراتيجيات الشركات لمواكبة المتغيرات المستجدة، واعتبر التحدي الأبرز الافتقاد للكوادر المؤهلة والمدربة، واجداً ان هناك حاجة للاستحواذات على مستوى المنطقة والسوق السعودية تحديداً.

افتقاد للكوادر المؤهلة

■ شهدت المنطقة العربية خلال السنوات الماضية حروبا وازمات وتقلبات في اسعار النفط، الى اي مدى تأثرت شركات التأمين في السعودية؟

– ان المشكلات التي تعانيها المنطقة ستؤثر على اداء شركات التأمين العاملة في المملكة، غير انه من المتوقع تراجع بعض خطوط التأمين وتبديل في استراتيجيات الشركات لمواكبة المتغيرات المستجدة.

■ ما هي التحديات التي تواجهها شركات التأمين في السوق السعودية؟

– لعل ابرز ما تعانيه شركات التأمين هو الافتقاد للكوادر المؤهلة والمدربة، وتراجع بعض الفروع وتسجيلها معدلات اختراق متدنية، ولكن الشركات تسعى لتعويض الخسائر عبر التوجه نحو فروع اخرى.

تغييرات ايجابية

■ استحوذت مؤخرا شركة آيس على شركة تشب CHUBB، ما الذي حمله هذا الاستحواذ من تغيرات؟

– ستحمل عملية الاستحواذ تغييرات ايجابية لشركة آيس لجهة زيادة عدد المنتجات وتنويعها وتوسيع قاعدة الاستثمارات.

■ ما هي آخر مستجدات شركة آيس العربية؟

– كانت ٢٠١٥ سنة متوازنة، ونحاول حاليا العمل على بناء وتطوير الادارة والتركيز على الاوضاع الداخلية. ومن المتوقع ان يكون ٢٠١٦ عاما جيدا بعد تعزيز حضورنا في الاسواق.

حاجة الى الاستحواذات

■ في رأيكم هل تحتاج المنطقة العربية والسوق السعودية تحديدا لعمليات دمج بين الشركات، وما هي الاسباب التي تحول دون حصولها؟

– بالتأكيد نحن بحاجة لاستحواذات على مستوى المنطقة والسوق السعودية تحديدا التي تضم اعدادا كبيرة من الشركات تفوق حجمها، اما لماذا تغيب عمليات الدمج فثمة اسباب وراء ذلك، في طليعتها ان معظم شركات التأمين السعودية مدرجة في سوق الاسهم ما يوجد تقييما غير منطقي لها.■

Carl Tachdjian

(CEO - MetLife AIG ANB – Saudi Arabia):

All set for sustained growth in 2016 and beyond



Al Bayan Magazine met Carl Tachdjian, CEO - MetLife AIG ANB, who expressed his points of view regarding the phenomenon of Cyber attacks and the industry mergers and acquisitions around the world. He further talked about their latest developments and shed light on the effect of regional conflicts on the local insurance market. Tachdjian said that SAMA is developing sustainable regulations whose requirements can only be met by insurance players with the right strategy. Below is an account of the interview.

***In the last five years, we have witnessed conflict in the Arab region, as well as fluctuations in oil and gas prices. To what extent the local insurance market is being affected?**

- Despite the challenges and uncertainties witnessed in the Arab region, I expect the insurance sector in Saudi Arabia to maintain its growth in the coming years. MetLife and AIG have had a presence in the Kingdom since the fifties and with the 'MetLife AIG ANB' joint venture formed in 2014, I am very optimistic about the future of our Company. Having said that, in 2016 we need to proactively balance the growth vis-à-vis our expenses to be better prepared in the event where people start looking at insurance as an area where they can save costs which may result in squeezed margins.

*** American billionaire investor Warren Buffett, who heads Berkshire Hathaway (GEN RE), expects that the next 10 years will be challenging for the insurance markets because of over capacity, inflation of capital and the continuous decline of the industry's return on investment. Do you agree and what are the available options for companies to ride the wave and get out of the crisis?**

- I believe Warren Buffett is mainly focusing on the mature markets like the US and Europe. In Saudi Arabia, the industry is still in its infancy, and I believe there is a lot of room for profitable growth for many more years.

*** In your opinion, how will SAMA's decision regarding the deductible in the property sector affect companies?**

- MetLife AIG ANB, complies fully with the industry's international standards and practices, so this deductible will have a positive impact on the industry as it will bring the competition in the market to the same level and standard as us. I believe this is positive both for the market and for us in the long run.

***Lately, the phenomenon of Cyber attacks has spread, sometimes motivated by crime and sometimes by terrorism. Is there a demand from Arab Financial institutions, particularly banks, for this type of insurance contract?**

-We currently don't offer Cyber crime insurance but we are planning to offer this and other products in the future. We have received interest from several companies and so we are accelerating our plans to introduce the product. We believe it will be a growing area of business in the market, as the risk becomes more appreciated and better understood.

*** Mergers & acquisitions are growing around the world but there is little activity in the region. In your opinion, what are the reasons for this?**

- In the region and specifically in Saudi Arabia, there is a large number of insurance companies, so we believe there will be some merger & acquisition activity and it is likely that some companies will exit the market. With the current economic situation, this process might be accelerated. We also believe, SAMA is developing regulations that will encourage only those insurance players with the right strategy to develop the market in a sustainable way. Thus, we expect to see some impact in the next few years.

*** What are the latest developments in your company?**

- 2015 was really our first year of full operation; we had most of the key products approved - Medical in late 2014 and Motor in mid 2015 - so 2015 was really our start-up year. Overall, our first three Quarters in 2015 were encouraging and in 2016, given that we already have obtained the regulatory approval to sell most of the key products, we believe that we can grow strongly, even with the current economic situation. Once we get the remaining products approved, such as Protection & Saving and Cyber crime Insurance, we should be in an even better position. So, we are very optimistic about the prospects for the business in 2016 and beyond.

MetLife | AIG
العربي للتأمين التعاوني

MetLife | AIG
anb cooperative insurance

Jun Hemmi

(CEO - Alinma Tokio Marine):

Consistency of service is still missing in Saudi Arabia



Al Bayan Magazine met Jun Hemmi, CEO of Alinma Tokio Marine who evaluated the insurance sector in Saudi Arabia and talked about their future plans. He further expressed his opinion concerning mergers and acquisitions in Saudi Arabia. Hemmi said that Alinma bank is growing very fast and gaining more customers. Below is the Q & A:

*** How do you evaluate the insurance sector in Saudi Arabia?**

- It has much improved with the new regulations, listed companies and Sama's Guidance.

*** What is still missing?**

- Consistency of service and more system oriented service. Every company is trying to go in that direction.

*** Do you think you have advantage on other insurance companies as you have Alinma bank as partner?**

- Alinma bank is growing very fast and they are gaining more customers all the time so that's a big advantage for us.

*** How was 2015 on Alinma Tokio Marine?**

- It was actually a very good year for us, we started to grow now after three years of operations.

*** What are your future plans?**

- We will continue to grow and go up much faster and in a better position.

*** Do you think we are in need for mergers and acquisitions in Saudi Arabia?**

- The Japanese market is five times more bigger than the Saudi market and the major insurance group is only three so I don't think we are in need for mergers & acquisitions.

احمد ادريس (الرئيس التنفيذي لشركة ابو ظبي الوطنية للتأمين ADNIC):

الطاقات الاكتتابية الفائضة لا تستمر طويلا اذا كان العائد الاستثماري ضعيفا او سالبا



ان يرأس ضامن شركة تأمين من مستوى شركة ابو ظبي الوطنية للتأمين ADNIC عليه ان يكون قد مرّ بتجارب العمل الفني والاحترافي المشبع بالخبرة والمعرفة لمدة غير قصيرة، فشركة ابو ظبي الوطنية ADNIC من كبريات شركات التأمين الخليجية ومالكة اكبر الاحجام في اكتتاباتها والمؤثرة لدى معيدي التأمين الدوليين الاوروبيين والاميركيين.

وعندما تم تعيين السيد احمد ادريس رئيسا تنفيذياً لها تأكد ان مساهمي الشركة قد اختاروا الرجل المناسب للمركز الرئيسي الاهم في الشركة اذ عرفته اسواق التأمين كضامن ناجح متمكن من قيادة اي شركة تأمين في مستوى ADNIC. ومن المؤشرات المطلوب توفيرها للشركة: تعزيز احتياطاتها الفنية وعدم التعامل مع العمليات العالية المخاطر والمرشحة للخسائر واخيرا تقديم افضل الخدمات لعملاء الشركة، وهذا ما اكده احمد ادريس في أجوبته على أسئلة لـ «البيان الاقتصادية».

الاقساط تنمو

■ **حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟**

– هناك تأثير غير مباشر على أسواق التأمين في الدول المستقرة سياسيًّا وأمنيًّا وبدرجات متفاوتة، وذلك من حيث نسب النمو في أقساط التأمين. ورغم انخفاض أسعار النفط والغاز فإن الدول المشار إليها قد شهدت نموًّا في قطاع التأمين خلال الفترة المذكوره.

معايير اكتتابية فنية سليمة

■ **الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟**

– من المؤكد أن تعاظم الطاقات الاكتتابية يؤثر سلبًا على قطاع التأمين وإعادة التأمين وعلى الأرجح أن هذه الطاقات الاكتتابية الفائضة لن تستمر لفترة طويلة إذا كان العائد الاستثماري ضعيفًا أو سالبًا. أما الخيارات المتاحة للخروج من الأزمة فهي الالتزام بمعايير اكتتابية فنية سليمة.

■ **هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية على تغطية القرصنة الالكترونية؟**

– هناك اهتمام متزايد بهذا النوع من التأمين.

ما يأمله المستثمرون

■ **تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكشف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لازالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟**

– لا زالت هي نفسها مع العلم أن أحد أهم هذه الأسباب يكمن في أن شركات التأمين حققت خلال العقود الماضية نتائج إيجابية وعليه فإن المستثمرين يعتقدون بأن هذه الشركات قادرة على الاستمرار في تحقيق مثل تلك النتائج في المستقبل.

انجازات للحماية الدائمة

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟**

– أبرز الإنجازات التي قامت بها شركة أبوظبي الوطنية للتأمين خلال عام ٢٠١٥ هي:

أولا: تعزيز الإحتياطيات الفنية للشركة.

ثانياً: التخلص من أعمال التأمين الخاسرة.

ثالثاً: تطوير مستوى الخدمات. ■

ADNIC توقع اتفاقية مع صندوق محمد بن راشد لدعم المشاريع الصغيرة

أعلنت شركة أبوظبي الوطنية للتأمين ADNIC عن توقيع اتفاقية شراكة مع صندوق **محمد بن راشد** لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة لتوفير التأمين لأصحاب المشاريع التي يدعمها الصندوق.

وستعمل شركة أبوظبي الوطنية للتأمين على توفير الحماية التأمينية لتغطية أصحاب الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم الذين يتلقون رأس المال الأساسي من الصندوق ضد مجموعة متنوعة من الأخطار، تتراوح هذه الحالات من فقدان أو تلف المحتويات والمباني التجارية أو الموت أو الإعاقة، أو المرض الذي يعيق قدرة أصحاب هذه المشاريع عن العمل، بالإضافة الى ذلك توفر شركة أبوظبي الوطنية للتأمين الحماية التأمينية من الخسائر الناجمة عن توقف الأعمال بسبب حدوث أضرار مادية مشمولة في التأمين.

وقال **عبد الباسط الجناحي** المدير التنفيذي للمؤسسة ونائب رئيس مجلس لجنة الإشراف على أعمال الصندوق «تعتبر هذه الاتفاقية جزءاً من سعينا لتوفير الدعم الدائم والمستمر لرواد الأعمال الإماراتيين، ونعمل باستمرار على توفير حلول مبتكرة للحد من مخاطر انقطاع الاعمال التي قد تؤثر على استمرارية واستدامة المشاريع الممولة».

وأكد **أحمد إدريس** الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين «نفخر بدعم هذه المبادرة التي تهدف الى تعزيز روح ريادة الأعمال بين مواطني الدولة، وهذا يتماشى مع التزام شركة أبوظبي الوطنية أمام المجتمع بتوفير أفضل حلول التأمين لحماية الشركات والأفراد ضد الأخطار غير المتوقعة.



CIBL

Cogent Insurance Brokers Limited

The broker of your choice

Contact Details
Tel.: +971 (4) 361 7889
Fax: + 971 (4) 361 7890
Email: mail@cogentme.com

Office Location
Office 501 - Building No. 4
Emaar Business Park, Sheikh Zayed Road
Dubai, United Arab Emirates

Mailing Address
P.O.Box 37131 Al Quoz Post Office, Dubai, United Arab Emirates



بسام جلميران

(الرئيس التنفيذي لشركة الوثبة الوطنية للتأمين AWNIC - الامارات):

على الشركات ان تتحلى بالمسؤولية وتعمل على الارتقاء بصناعة التأمين الحيوية

الرئيس التنفيذي لشركة الوثبة الوطنية للتأمين بسام جلميران، المتمسك باتباع قواعد صناعة التأمين الصحيحة والحيوية والمطالب الدائم بوضع القوانين والضوابط للحد من المنافسة العشوائية الى الرقابة الفعلية على الشركات، أبدى تخوفه ممّا ستؤول اليه نتائج الشركات في السوق المحلية في ظل استمرار المنافسة، ودعاها الى اعتماد الأدوات الفنية والتسعير الفني لأي خطر، ورأى ان الهيئات الرقابية تشهد مرحلة انتقالية، آملاً انطلاق الرقابة الفعلية وكذلك المتابعة من قبل هيئة التأمين، شارحاً ماهية صعوبة الاندماج بين الشركات في الإمارات، كاشفاً عن التركيز على السوق المحلية حيث الفرص الواسعة والواعدة.

مطلب التسعير الفني

■ في رأيكم ما هي اهم التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في الامارات؟

– في اعتقادي ان الوقت حان لإقدام شركات التأمين في الامارات مجتمعة على اعادة نظر في ما آلت اليه السوق المحلية من منافسة ومستوى متردٍ في الأسعار انعكسا سلبا على نتائج العديد من الشركات للربع الثاني من العام ٢٠١٥. نحن الآن في صدد اعلان نتائج الربع الثالث وآمل ان تكون افضل، لكن وللاسف ما نراه في الافق لا يدل على ذلك فاستمرار المنافسة بهذا الشكل لا يصب في مصلحة الشركات عموما، لذا لا بد من لجوئها الى الادوات الفنية والتسعير الفني لاي خطر، ويعتبر ذلك مطلبا داهما اذ اننا نمثل شركات تسعى للربح في نهاية الامر ولسنا مؤسسات خيرية.

مرحلة انتقالية

■ هل تتحمل هيئات الرقابة اي مسؤولية، وما الذي عليها ان تقوم به لتطوير قطاع التأمين؟

– الهيئات في مرحلة انتقالية اي مرحلة وضع القوانين والتعليمات والضوابط. حتى الآن عملية الرقابة والتنفيذ لم يطبقا، لكن القواعد والتعليمات موجودة ونأمل خلال سنة او سنتين ان تنطلق الرقابة الفعلية وكذلك المتابعة من قبل هيئة التأمين، لكن حتى ذلك الوقت على الشركات ان تتحلى بالمسؤولية وتعمل على الارتقاء بصناعة التأمين الحيوية.

■■■ نركز حاليا على سوق الامارات إذ نعتبرها سوقاً واسعة والفرص فيها واعدة جداً ■■■

صعوبة الاندماج

■ تنشط حول العالم اليوم عمليات دمج واستحواذ بينما هي نادرة في المنطقة العربية فما السبب؟

– السبب بسيط وهو وجود السيولة، فعندما يطلب من الشركات رفع رؤوس اموالها يعمد جميع المساهمين لتأمين ذلك بكل يسر، بينما في دول العالم يتم الربط بين عناصر عدة تأخذ في الاعتبار مسؤوليات الشركات قياسا لأصولها، اذ كلما ارتفعت الاقساط طلب منها تخصيص اصول اكثر لمواجهتها، هذا التدبير غير ملحوظ في منطقتنا، لذا عملية الاندماج صعبة جدا ونادرة، غير ان عمليات الاستحواذ متوافرة وآخرها العملية التي قامت بها شركة «الاولى للتأمين» في الاردن.

عمليات فنية

■ ما هي اهم آخر التطورات في شركة الوثبة الوطنية للتأمين؟

– نتائج الشركة الفنية حتى الآن ثابتة، كما ان سياسة الشركة تقضي دائما بالقيام بعمليات ذات طابع فني صرف، كذلك عمليات التسعير والتي تعد عاملا مهما جدا في دعم نتائج الشركة الفنية. نركز حالياً على سوق الامارات اذ نعتبرها سوقا واسعة والفرص واعدة جدا فيها. ■

NAS Administration Services L.L.C.

Your Trusted TPA Partner

CLAIMS Management

HEALTHCARE Provider Network

POLICY Administration



24/7 HOTLINE

IT & PBM SOLUTIONS

Worldwide ASSISTANCE

NAS brings quality, reliability and innovation together to offer better value for our customers. As **Third Party Administrator** we stay ahead in the world of health insurance, identifying changing trends, adopting the latest technologies. NAS has teamed up with first-class global partners for an international network to offer direct billing services at healthcare facilities of the highest standards in the region and beyond.

U.A.E. KUWAIT. G.C.C.



عبد المطلب مصطفى الجعيدي

(الرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد UNION - الامارات):

غياب الثقافة العملية وراء عدم قيام عمليات دمج واستحواذ بين الشركات

رأى الرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد UNION عبد المطلب مصطفى الجعيدي ان مسؤولية مواجهة تحديات قطاع التأمين في الامارات مشتركة بين الحكومة والاجهزة الرقابية والشركات، وتوقع حصول عمليات دمج او استحواذ بين الشركات لصدور القوانين الجديدة لهيئة التأمين.

تحديات مشتركة

■ **في رأيكم ما ابرز المشكلات والتحديات التي يواجهها قطاع التأمين الاماراتي حاليا؟**

– من ابرز التحديات التي يواجهها القطاع هو أن عدد شركات التأمين العاملة في الدولة مازال يفوق الحاجة الفعلية للسوق، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة المنافسة وجعلها غير صحية حيث تعتمد على حرق الأسعار، وذلك لأن الشركات تلجأ إلى بيع الوثائق بأسعار منخفضة لرغبتها في توفير سيولة نقدية وزيادة قاعدة العملاء وحصتها السوقية. كذلك مازال هناك حاجة لزيادة الوعي بأهمية إعتماد إستراتيجية لإدارة المخاطر في الشركات في مختلف القطاعات بغض النظر عن حجم تلك الشركات حيث ان التأمين يؤدي إلى حماية رأس المال وذلك عندما يتم حماية الشركة من المخاطر المختلفة التي تؤثر على أعمالها.

■ **ما هي المطالب التي ترفعونها الى هيئة الرقابة؟**

– هناك بعض الاجراءات والتعديلات التي تحتاج الى عناية اكثر وجهد اكبر ومزيد من التفعيل بهدف تحقيق النتائج المرجوة.

غياب الثقافة العملية

■ **إلامَ تردون سبب غياب عمليات الدمج بين شركات التأمين في الدول العربية؟**

– من المعروف ان دولة الإمارات تضم أكبر عدد من شركات التأمين على مستوى دول الشرق الأوسط. ومع صدور التعليمات المالية الصادرة من هيئة التأمين نأمل ان تحدث عمليات اندماج بين الشركات على الرغم من غياب الثقافة العملية للدمج. ولقد اعربت هيئة التأمين عن استعدادها لتقديم كافة التسهيلات لإنجاح مثل هذه العمليات.

■ **ما هي آخر التطورات التي طرأت على شركتكم؟**

– سجلنا نموا ملحوظا في الاقساط وما زلنا في بداية الطريق، ونأمل ان نحقق مزيدا من النجاح والتطور والتقدم. وكذلك قامت إيه إم بست بتأكيد تصنيف القوة المالية من درجة B++ (جيد) بالإضافة إلى التصنيف الائتماني من درجة (bbb). حيث يعكس هذان التصنيفان النهج الذي تتبناه شركة الاتحاد للتأمين في ما يخص رأس المال المعدل حسب المخاطر ولتحسين الأرباح الفنية ولتطوير حجم الاعمال.

تجاوز الخسائر

■ **كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠١٥؟**

– لقد تجاوزنا عثرة الخسائر الفنية التي منيت بها الشركة في السنوات الماضية وحققنا إرتفاعاً في إجمالي أقساط التأمين بنسبة ١٨٪ خلال الأشهر التسعة الاولى من عام ٢٠١٥ لتصل إلى ٤٨٩ مليون درهم إماراتي . اما عن إجمالي الأرباح الفنية فقد بلغت ٨١ مليون درهم إماراتي. ■

أصولها ارتفعت الى ١,٠٦ مليار درهم

٤٨٩ مليون درهم أقساط الاتحاد للتأمين خلال ٩ أشهر

حققت شركة «الاتحاد للتأمين» UNION الاماراتية ارتفاعاً في إجمالي أقساطها بنسبة ١٨ في المئة خلال الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠١٥ لتصل الى ٤٨٩ مليون درهم إماراتي مقارنة بـ ٤١٤ مليون درهم خلال الفترة ذاتها من العام الماضي.

وبلغ إجمالي أرباحها ٨١ مليون درهم بارتفاع قدره ١٤ في المئة مقارنة بالأرباح البالغة ٧١ مليون درهم في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠١٤.

كما ارتفع إجمالي أصولها من ٨٩٠ مليوناً في نهاية ٢٠١٤ الى ١,٠٦ مليار درهم في نهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠١٥.

هذا وأكدت «إيه ام بست» القوة المالية التي تتمتع بها الشركة حيث عدلت النظرة المستقبلية للتصنيف الإئتماني للشركة الى ايجابية، بما يعكس النهج الذي تتبناه الشركة للرسملة المعدلة بحسب المخاطر ولتطوير حجم الأعمال وتطور الأداء الفني.

GLOBAL SPECIALTY LINES

GLOBAL NETWORK
EXPERTISE WHEREVER YOU DO BUSINESS

Gate Village 4, Level 1, Office 111
Dubai International Financial Centre (DIFC)
Tel: +971 (0)4 436 7300
www.rsagroup.com

RSAI PLC UK / DIFC Branch



سامي شخشير (الرئيس التنفيذي لشركة الصقر الوطنية للتأمين ASNIC - الامارات):

تبقى المشكلة الفعلية في عدد شركات التأمين الضخم العاملة في السوق فإذا تمّ تحديد العدد ستضبط الامور وترتفع الارباح الفنية



عضو مجلس الادارة والرئيس التنفيذي لشركة الصقر الوطنية للتأمين ASNIC سامي شخشير عزا تحقيق شركات الامارات نموا في اقساطها الى زيادة عدد السكان وصدور انظمة وقوانين جديدة لا سيما تلك المتعلقة بالفرع الصحي، متوقعا نتائج فنية ضعيفة بسبب ارتفاع حدة المنافسة، معتبرا المشكلة الفعلية في عدد الشركات، منتقدا كثرة شركات التكافل في السوق، محبذا الاندماج الرضائي من دون فرض من الدولة، آملا بتحسن نتائج استثمارات الشركة في المملكة العربية السعودية.

زيادة في حجم الاقساط

■ كيف تقيمون قطاع التأمين في الامارات وما مدى تأثره بالاوضاع المضطربة التي تعيشها المنطقة؟

– عموما قطاع التأمين في الامارات جيد وقد دلت الاحصائيات على زيادة في حجم الاقساط، لا سيما في فرع المركبات، وبما ان سوق الامارات جزء من العالم فستتأثر حتما بالظروف المحيطة كسواها من الاسواق، اما مدى هذا التأثر فهو غير واضح على الاقل بالنسبة لي شخصيا. وبالنسبة الى شركة الصقر الوطنية للتأمين فقد حققت زيادة في حجم اقساطها.

■ هل تعزون هذه الزيادة الى وضع الشركة في السوق الافضل من سواها؟

– اذا دققنا في المعلومات لاستنتجنا ان معظم الشركات في الامارات حققت نموا في اقساطها، وهذا عائد لزيادة عدد السكان وللانظمة والقوانين الجديدة لا سيما المتعلقة بالتأمين الصحي.

المشكلة في عدد الشركات

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت الذي يرأس مجموعة بركشاير هاثاواي (GEN RE) توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة OVER CAPACITY وتضخم الرساميل OVER CAPITALIZATION والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– هذا الوضع حقيقي وواقعي لكن حتى لو قللنا من حجم قدرات شركات التأمين في المنطقة فإن حصيلة الاقساط ستذهب بالطبع الى الغرب.

ربما ستكون السنوات المقبلة صعبة، وربما ستكون النتائج الفنية ضعيفة بسبب ارتفاع حدة المنافسة، وربما ستحدث متغيرات كثيرة حول العالم كالفيضانات وغيرها، لكن في النهاية كل المناطق لها تغطية تأمينية، لذا في رأيي هذه الاقوال غير دقيقة لكن في الحقيقة ستتأثر الشركات بمستوى الربح الآخذ بالانحدار. وتبقى المشكلة الفعلية هي في عدد شركات التأمين الضخم العاملة في السوق فإذا تمّ تحديد العدد ستضبط الامور وترتفع الارباح الفنية.

ثقافة الاندماج

■ تزداد حالات الدمج والاستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة اقليميا، في رأيكم هل لا زالت الاسباب المعوقة هي نفسها؟

– انها شبه غائبة بسبب غياب رأس المال. ان كل شركة تؤسس من قبل مجموعة استثمارية وفي بلد كالامارات ثمة ٦١ شركة من بينها ٣٢ شركة وطنية، وهذا العدد آخذ بالتضخم اكثر فأكثر، وقد تأسس مؤخرا عدد كبير من شركات التكافل فماذا اضافت للبلاد؟ في اعتقادي ان عددا بسيطا من هذه الشركات يكفي، ويحقق الغاية المطلوبة، اذ يتطلب الاندماج سياسة معينة وثقافة خاصة لا ان تفرضه الدولة كما حدث في الاردن مثلا، وقد اعيد فتح السوق والسماح لعدد كبير من الشركات بالدخول اليها. لكن بالاجمال سوق التأمين ضخمة وتحتل سوق السعودية المرتبة الاولى تليها سوق الامارات، كما ان الامر يحتاج لرؤية واضحة من اصحاب رؤوس الاموال ومن الهيئة المشرفة على قطاع التأمين في الدولة، لقد فقدت بعض الشركات جزءا كبيرا من رأس مالها وهي لا تزال رغم ذلك موجودة، وعليها بالتالي ان تزيد رأس مالها فلماذا تسمح الهيئة بذلك؟

رفع رأس المال

■ لديكم شركة شقيقة في كل من الأردن والسعودية فهلا تخبرنا عن اوضاعها؟ وهل لديكم نية بالتوسع اكثر؟

– التوسع غير مطروح حالياً في ظل الأوضاع السائدة بالمنطقة. أما نتائجنا في السعودية فهي جيدة جداً. وقد عيّنا في الأردن إدارة جديدة على رأسها **تيسير مشعل** كمدير عام. كما نحاول حل بعض المشكلات التي تعانيها الشركة هناك وقد قررنا أيضاً رفع رأس مالها واستطعنا خلال الربع الثالث من السنة ايقاف النزيف الذي تعرضت له الشركة وحققنا ربحاً جيداً خلال فترة قصيرة.

■ هل أنتم راضون عن نتائج شركة الصقر الوطنية خلال العام ٢٠١٥؟

– نأمل ان تتحسن نتائجنا في بعض الاستثمارات التي كانت سيئة، كمعظم الشركات، حيث حجم استثمارنا مرتفع. وقد أثّر هبوط سهمها في بداية العام على الشركة، إلا ان السهم عاد للإرتفاع حالياً وإذا استمر على صعوده حتى نهاية العام فستكون نتائجنا مرضية. ■

ARAB RE

Staying up-to-date makes a difference

To keep you informed of the must-to-know industry-related news and events, Arab Re goes beyond traditional reinsurance boundaries by bringing to you its

News App



- Relevant Daily News from all over the world
- Our Quarterly Moebius Articles
- Our Corporate News and Events

ANDROID APP ON Google play

Tune-in to panoramic news and download our new App

Arab Re News Service

Available on the App Store

محمد الظاهري (العضو المنتدب لشركة ميثاق للتأمين التكافلي METHAQ - أبوظبي):

الشركات الإماراتية تهتم بإجمالي الأقساط من دون الالتفات الى مستوى الربحية المتدهور



لاحظ نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة ميثاق للتأمين التكافلي METHAQ محمد الظاهري اهتمام شركات التأمين بإجمالي الأقساط من دون الالتفات الى مستوى الربحية المتدهور في السوق الإماراتية، ورأى ان الطاقة الاكتتابية الفائضة ليس بالضرورة ان تنطبق على السوق العربية باعتبار رساميل شركاتها صغيرة قياساً بالشركات العالمية، متوقعاً سنوات عشر سيئة على الشركات لعدم قدرة القطاعات على دفع أقساطها المتوجبة، نافياً أي تفاعل للأسواق العربية مع شركات التأمين في ما خص تغطيات القرصنة الالكترونية، عازياً غياب عمليات الدمج والاستحواذ لعدم كفاية الخبرة المناسبة للقيام بها.

سنوات عشر سيئة على الأسواق العربية

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– لا شك في أن مجموعة الظروف التي أحاطت بالمنطقة العربية من حروب وتقلبات في اسعار النفط والغاز قد أثرت سلبا على قطاع التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة حيث أدت إلى انخفاض واضح في أسعار أقساط التأمين وزيادة المنافسة بين شركات التأمين التقليدية والتكافلية على السواء، ونتيجة لذلك كان اهتمام الشركات منصبا على إجمالي الأقساط من دون الالتفات الى مستوى الربحية الذي تدهور بشكل غير مسبوق في العام ٢٠١٥ في السوق الإماراتية.

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– نوافق على أن السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين خصوصا العربية منها. أما في ما يخص الطاقة الاكتتابية، فإننا نعتقد أنها لا تنسحب على المنطقة العربية لأنه ليس بالضرورة أن يكون عدد الشركات الكبير في السوق العربية يمثل طاقة استيعابية فائضة، بالإضافة إلى أن رساميل الشركات العربية تعتبر صغيرة جدا قياسا بالشركات العالمية. لذا نتوقع أن السنوات العشر المقبلة ستكون صعبة جدا على شركات التأمين لعدم قدرة مختلف القطاعات الاقتصادية على دفع اقساط تأمين مناسبة لحجم الأخطار المكتتبة في السوق العربية.

مسار شركتنا خلال ٢٠١٥ ايجابي وهو خطوة مهمة للسنوات القادمة

لا تفاعل مع القرصنة الالكترونية

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية لاسيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– لا تزال الأسواق العربية غير متفاعلة مع شركات التأمين في ما خص ظاهرة القرصنة الالكترونية وكذلك شركات التأمين العربية لم تقدم ما يكفي من تغطيات لاقناع المؤسسات المالية والمصارف العربية بضرورة التأمين على هذا النوع من المخاطر.

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لازالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– ما زالت عمليات الدمج والاستحواذ ضعيفة في الأسواق العربية، حيث أن شركات التأمين أو الشركات القابضة من خلفها لا تعتمد في استراتيجيتها على عمليات الدمج أو الاستحواذ كعامل من عوامل النمو أو التطور المستقبلي، وربما يعود السبب لعدم كفاية الخبرة المناسبة في هذا النوع من العمليات، بالإضافة إلى أن الشركات العربية لا تنتهج المدخل الانتهازي في تعاملاتها المالية عموماً، هذا بالإضافة إلى الأسباب المعوقة الأخرى المعروفة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– بالنسبة لشركة ميثاق، فإننا نتوقع أن يكون مسار الشركة إيجابيا في العام ٢٠١٥ وهو خطوة مهمة للسنوات المقبلة. ■



LEBANON

Dynagraph Bldg. 3rd Floor
Hazmieh, Jisr El Basha Road
P.O.Box 11-3756 Beirut, Lebanon

SWITZERLAND

Dorfstrasse 41
3792 Saanen b.Gstaad
P.O.Box 320, Switzerland

BERMUDA

Trinity Hall, 43 Cedar Avenue
1st Floor
Hamilton HM12, Bermuda

T./F. +961 5 956432 | info@link-insurance.com | www.link-insurance.com

Christos Adamantiadis

(CEO - Oman Insurance Company - UAE):

Our aspiration is to be the premiere provider of insurance solutions in the insurance industry that will help in creating and protecting wealth and well - being



Al Bayan Magazine met Christos Adamantiadis, CEO-Oman Insurance Company-UAE who expressed his points of view regarding the decrease in oil prices and its impact on the insurance sector and on the economy.
He further gave us an idea about their latest realizations and developments. Adamantiadis said that insurance companies must become more scientific in terms of how they utilize data & how to improve the pricing based on analysis of data.
Below is the Q & A.

*** How do you read the decrease in oil prices and its impact particularly on the insurance sector and generally on the economy of your country?**
- The insurance industry is not immune to the changes in the external environment. If there is a slow down in the market environment, it will obviously impact our clients and in return it will impact us. Disposable income may drop, investments may slow down, and companies may not be willing to spend as much on insurance. My expectation is that we will probably see less new business than what we used to see in the past, we will see more competition around existing accounts, which can potentially lead to some deterioration in pricing and terms & conditions. Yet, there is always a positive side. Companies will be forced to rationalize their expense structure and to become more scientific in how they go about their business, and the industry also will be forced to improve the service standards.

*** American billionaire Warren Buffett, who heads Berkshire Hathaway (GEN RE), expected that the next ten years will be awful for the insurance markets because of over capacity, inflation of capital and the continuous decline of return on investment. Do you agree and what are the available options for the companies to ride the wave and get out of the crisis?**
- I do agree. In my view, as the quality of risks improve across the world, companies will decide to self insure on a larger scale; or, as they get more confident about the quality of risks they carry, buy only excess of loss type of coverage. Other factors that could impact the industry include the potential entry of companies such as Google, Apple and Amazon into the insurance field by capitalizing on the wealth of data they store. The confluence of all these factors will dramatically change the dynamics of the industry.

*** What are the options that should be taken by the companies to go out of this situation?**
- There is no foolproof solution. Specialization is one option: companies can specialize in segments or areas in which they have a very strong competitive advantage. Insurance companies must also become more scientific, utilize data and analytics to understand better and predict more accurately the performance of their portfolios. This is slowly taking credence across the world though we are admittedly starting from a low base as, across the industry, we didn't really understand the value of data until only few years ago.

*** Lately, the phenomenon of Cyber attacks has spread, some of which are for robbing money and others for terrorism. Is there a demand from the Arab Financial institutions, particularly banks for this type of insurance contract?**
- Insurance companies will inevitably be subject to cyber attacks; particularly, the health insurance providers as they carry sensitive client data. On the flip side, cyber risk is definitely another area of opportunity for the insurance industry. Maybe companies are willing to take on a bigger share of their own risk when it comes to property or liability insurance but they also do recognize that there are new emerging types of risks for which they have little knowledge, understanding or data and will thus seek to buy insurance for those types of risks. As the external environment evolves, the insurance industry should be swift enough to create a new value proposition to cover emerging risks.

*** Cases of mergers & acquisitions are intensified around the world, while it seems to be absent regionally. In your opinion, is this due to the same constraining reasons?**
- We have seen an increase in mergers and acquisitions but we have also seen some aborted cases. Companies will look at their business plans and medium term strategies and they will try to understand whether it is easier to achieve their objectives through mergers & acquisitions or through organic growth. M&A is not panacea. As an example, as I mentioned earlier, many companies will realize that they have greater potential if they specialize, not if they become bigger; and that they will have a better return on investment if they focus on a specific segment, niche or geography. That said, typically when there is a slow down in the economic environment, we tend to see more M&A activity.

*** What are the latest realizations and developments of your company?**
- We have had a very interesting year. I joined right in the middle of the year taking over from my friend and colleague Patrick Choffel. He has done an amazing job in building up Oman insurance to the powerhouse that it is today. Since I have come on board, we have invested a lot of time working on the core competencies of the organization. Core competencies is what will make us sustainably successful over the long term; we are looking at simplifying the management structure, optimizing distribution and establishing new distribution channels, streamlining our expense structure, making risk management a lot more robust, looking at our human capital, creating an environment where people feel excited and motivated to operate in. Our 3-year strategic plan brings together our core competencies and well designed business strategies, to enable us to sustainably continue to grow top and bottom line. Over the coming years we also expect to roll out a unique service proposition that will change the paradigm in the industry, launch a digital sales and service platform and enter the wellness and healthcare space. If I had to summarize our vision, our aspiration is to be the premiere provider of outstanding insurance solutions in the Middle East, which will help create and protect wealth and well-being.



Anyone can take you for a ride. Only a few take you there safely.

arig

You would not settle for the cheapest car. Why should reinsurance be different?

When your business is at risk, there is no room for error. One wrong turn can spell disaster. Trust the people you know. Because when it comes to the crunch, price will no longer be important.

Arig - your premium is our commitment.

www.arig.net

Arab Insurance Group (B.S.C.) - a reinsurance firm regulated by the Central Bank of Bahrain

Voted 'Reinsurer of the Year 2014' by the readers of the Middle East Insurance Review

Salim Abou Haidar (CEO - United Insurance Company- UAE):

Mergers & Acquisitions are absent regionally due to the family ownership of companies and lack of regulations



Salim Abou Haidar, CEO-United Insurance Company, talked in his interview with Al Bayan Magazine about the phenomenon of Cyber attacks as well as their latest realizations and developments. He further expressed how the local insurance market was affected by the war and tragedies that took place in the Arab region. Following is an extract from the interview:

UAE is becoming a diversified market

*** The last five years held war and tragedies to the Arab region, as well as fluctuations in oil and gas prices. To what extent the local insurance market was affected by this?**

- We can't quantify any impact from the drop in oil and gas prices, but generally speaking, it is expected to have a degree of impact on the long run. In a year or two, we should start seeing some impact especially in specific markets not necessarily all the markets. UAE is becoming a diversified economy; it is not depending solely on gas and oil but also on other industries such as tourism, offshoring, financial services, trade, and Islamic Finance "hubbing" operations, etc… In UAE it is not expected to see a big drop in premium and revenues, but in other parts of GCC market the drop in oil prices coupled with other political uncertainties as well as some other macro-environmental factors could have some impact in the coming three years.

*** American billionaire Warren Buffet, who heads Berkshire Hathaway (GEN RE), expected that the next ten years will be awful for the insurance markets because of over capacity, inflation of capital and the continuous decline of return on investment. Do you agree and what are the available options for the companies to ride the wave and get out of the crisis?**

- There is some difference between the global market and the GCC. The economic elements that affect GCC market are somehow different than those mentioned by Warren Buffet. However, Dubai Reinsurance market hub, with its high capacity, is becoming a regional and multinational hub par excellence, competing with historically well established markets like London and Singapore. The Middle East and UAE market in particular are yet to be considered saturated, and are holding immense potential of further growth with new trends in health, bancassurance, and other niches that are growing nicely comparing to other parts of the world. Government budgets are still on spending mode and that should constitute a good opportunity of growth for the insurance industry.

United Insurance Company historically has always been a strong company

Cyber attack is a good product

*** Lately, the phenomenon of Cyber attacks has spread, some of which are for robbing money and others for terrorism. Is there a demand from the Arab Financial institutions, particularly banks for this type of insurance contract?**

- There is an increasing demand for it now and in the future. Cyber attack is a good product and an imminent risk in the world of technology, internet, e-commerce, online business, etc... The providers of such risk are still more or less multinational companies and the expertise required for such risk is still in development in our area.

*** Cases of mergers & acquisitions are intensified around the world, while it seems to be absent regionally. In your opinion, is this due to the same constraining reasons?**

- In my view, two reasons could be attributed to the lack of mergers & acquisitions in the region. The family ownership of companies and lack of regulations & strictness in implementing the regulations. This is really one of the reasons that the industry is still suffering from. It is not normal in some small countries like Lebanon, Kuwait, UAE to be having over 40 insurance companies and 60 in some cases, competing over the same pie of business. If some strict regulations are put in place they could help these companies to reshape themselves, push some companies to merge and become stronger and more competitive vis a vis international players. It is something that governments should look at in the future to encourage these insurance companies to consider M&A alternatives.

The future is very promising for the company

*** What are the latest realizations and developments of your company?**

- United Insurance company-UAE, historically has always been a strong company and there is a great potential to regain its role and position in the future. The company is in the state of reshaping itself, rebuilding its resources, and the future is very promising for the company.



هلا حيدر (شركة AIG الشرق الأوسط):

لإنشاء مجمعات عربية تغطي أخطار العنف السياسي والكوارث الطبيعية

رئيسة قسم البيع في شركة AIG الشرق الأوسط هلا حيدر دعت شركات التأمين إلى اعتماد برامج ومنتجات مبتكرة وفريدة ومواكبة للتطور التكنولوجي الحاصل على مختلف الأصعدة، وعزت غياب حالات الدمج في ما بين شركات التأمين الى عدم اعتيادها الخروج من نطاق العمل الفردي والعائلي، مطالبة بإنشاء مجمعات عربية لتغطية أخطار العنف السياسي والكوارث الطبيعية، وعارضة لمنتجات الشركة الجديدة.

مواكبة التطور

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع أن تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– تشهد أسواق التأمين تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخماً في الرساميل والسيولة، ما يدفع بالشركات لإعادة هيكلة وابتكار منتجات جديدة تلبي احتياجات المؤمن لهم ومتطلباتهم، وهنا أشجع الشركات على الاندماج في ما بينها، وفي الوقت نفسه يتوجب عليها اعتماد برامج ومنتجات مبتكرة وفريدة من نوعها ومواكبة للتطور التكنولوجي الحاصل على مختلف الأصعدة.

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– يعود غياب حالات الدمج في منطقتنا لأسباب عدة، أبرزها أن الشركات لم تعتد الخروج من نطاق العمل الفردي والعائلي والتطلع إلى التطور والنمو كمجموعة من خلال تعاون فريق عمل متكامل.

مجمعات لأخطار العنف السياسي

■ ترى أسواق التأمين العالمية في الكوارث التي تعيشها منطقتنا باباً يفتح أمامها أبوابا جديدة لتسويق أنواع مستحدثة من عقود التأمين، ومن بينها على سبيل المثال التأمين ضد العنف السياسي والربح الفائت جراء توقف العمل تحت وطأة العنف. هل أتيح لشركات التأمين والإعادة العربية ان تسوّق ذلك النوع من العقود؟ وإذا كان الجواب كلا، بمَ تفسرون ذلك؟

– ثمة طلب كبير على تغطيات ضد العنف السياسي ولكن يجد البعض أنها ذات كلفة مرتفعة، في حين أن شركات التأمين الإقليمية تلجأ للأسواق العالمية لإسنادها الى شركات رائدة، لذا أجد أنه من الأفضل إنشاء مجمعات لتغطية أخطار العنف السياسي والكوارث الطبيعية تتمتع بقدرة استيعابية لتأمين هذا النوع من الأخطار.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– حققت الشركة نتائج ممتازة، وهي دائماً في طور تقديم منتجات جديدة ومبتكرة. وحالياً نطرح منتجات مميزة خاصة بالقطاع الإلكتروني وعمليات الخطف وغيرها، على أمل ان ننجح في إحداث فرق في صناعة التأمين. ■

National Resources Insurance Services Est.

PROVIDING PROFESSIONAL ADVICE

Head Office
Airport Road, SJ Tower
Tel.: 971 (2) 4466234
Fax: 971 (2) 4466243
P.O.Box: 71950
Abu Dhabi - U.A.E.

Dubai Branch
Oud Meitha Bldg.
Tel.: 971 (4) 3244919
Fax: 971 (4) 3244920
P.O.Box: 34737
Bur Dubai - U.A.E.

E-mail: natresin@emirates.net.ae

جهاد فيتروني (الرئيس التنفيذي لشركة أمان AMAN):

اصدار قوانين وأنظمة راعية للشركات الإماراتية درءاً للتخبط الحاصل



نجحت شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين – أمان – AMAN في تحقيق هدفها الأوحد انتقالها الى الربحية. ويعود الفضل في ذلك بحسب رئيسها التنفيذي جهاد فيتروني الى الخطة الإنقاذية المنفذة من قبل فريق العمل.

ويوضح فيتروني ان العمل حالياً يتركز على البنية الداخلية للشركة وتعزيز إدارة المخاطر فيها، ملقياً المسؤولية في تكاثر عدد الشركات التكافلية في السوق الإماراتية على الرخص التي أعطيت ووضعت هذه الشركات بمواجهة بعضها البعض، مطالباً بإصدار قوانين وأنظمة راعية لدرء التخبط الحاصل، داعياً الحكومة الى تشجيع عمليات الاندماج بين الشركات.

■■■

وضعنا هدفاً واحداً نُصبَ أعيننا شكل محور خططنا كلها وهو هدف الربحية

■■■

هدف الربحية

■ ما الإجراءات والتدابير التي لجأتم اليها بعد تسلمكم إدارة شركة «أمان» حيث وُفقتم الى تطويرها خلال فترة قصيرة؟

– قرأنا الأرقام بتمعن وفي شكل صحيح. وتمكنا بالتعاون مع فريق عملنا من تحديد مكامن الضعف فيها، إذ أخضعنا كل أقسام الشركة لتقييم دقيق وعلى مختلف الأصعدة وحددنا المشكلات والعثرات وكذلك مكامن القوة. وهكذا عملنا على رفد الأقسام ذات الأداء المرتفع بالقوة والتحصين ومعالجة الضعيفة منها. والمعلوم ان شركة «أمان» وطنية لها اسمها العريق في السوق وتتمتع بفرص واسعة، ما جعلنا نعتمد على تطويرها، وقد تركز جهدنا على ايقاف النزيف في شرايين الشركة عن طريق معالجات تمثلت بخطط مرسومة وقد وفقنا الى ذلك واتجهنا الى الربحية. وهنا وضعنا هدفاً واحداً نصب أعيننا شكل محور خططنا كلها وهو هدف الربحية، وفي هذا الإطار عملنا جميعاً كفريق واحد متجانس ومتكامل لتحقيق هدفنا الأوحد، والأرقام المحققة حالياً هي خير برهان على ذلك. كما نتوقع بأن تعود الشركة الى السوق كما كانت في السابق من الشركات المتقدمة وان تكون لاعباً قوياً جداً فيها.

بناء الشركة داخلياً

■ وماذا عن خططكم المستقبلية؟

– نعمل حالياً على البنية الداخلية للشركة وتعزيز إدارة المخاطر فيها، خصوصاً في ما يتعلق بالأنظمة الاكتوارية. نبذل الكثير من الجهد ونثابر لتحقيق ما نطمح اليه من تطوير للشركة وزيادة انتاجها، كما ان عملية بناء الشركة من الداخل ودعم أساساتها وتقويتها من خلال إدارة المخاطر وضوابط الحوكمة وكل ما هو متعلق بشؤون التأمين له أكبر الأثر في انتاجية الشركة وتطورها، بحيث تكون جاهزة للمستقبل بمستواها الرائد وتصنيفها بين الشركات الكبرى في السوق.

أنظمة لدرء التخبط

■ ثمة مقولة بأن نمو التأمين التكافلي قد تراجع فما رأيكم بذلك؟

– خلال السنوات الخمس الأخيرة وحتى يومنا هذا تكاثر عدد شركات التكافل بشكل كبير، لكن بالنسبة الي كنت أتمنى لو ان العدد كان أقل. لقد أعطت الحكومة التراخيص لكل من أراد العمل بالتأمين التكافلي فوضعت هذه الشركات كلها في مواجهة بعضها البعض، لذا لا بد من قوانين وأنظمة لدرء هذا التخبط. كما أننا ننصح الشركات المتعثرة على الصعيدين المهني والتقني أو لعدم كفاية فريق عملها بأن تلجأ الى الشراكة الاستراتيجية مع احدى الشركات المليئة والناجحة وبهذه الطريقة تزداد قوة. من جهة أخرى على الحكومة تشجيع عمليات الاندماج وان تكون الراعي الأول لها. ■



رامز أبو زيد (مدير عام شركة دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين):

نأمل بفعالية أفضل لهيئة التأمين وتحديداً في مسألة الأسعار

أكد مدير عام شركة دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين DUBAI NATIONAL رامز أبو زيد تحقيقها نتائج ممتازة وأرباحاً مرتفعة، ورأى ان عملية الاندماج أو الاستحواذ بين الشركات في العالم العربي حساسة جداً وتتطلب توافقات في العديد من الجوانب، واجداً ان التحديات التي تعترض القطاع الى ازدياد، آملاً بفعالية أفضل لهيئة الرقابة، كاشفاً عن تغطية الشركة وثيقة عالمية ستشكل قيمة مضافة للسوق الإماراتية.

حساسية الاندماج والاستحواذ

■ تسلمتم إدارة الشركة منذ عامين. ما هي أبرز الإنجازات التي استطعتم تحقيقها؟

– تعيش شركة «دبي الوطنية للتأمين» اليوم حال استقرار على مختلف الصعد، كما انها في تطور دائم. وقد تمكنت بدعم من مجلس الإدارة والموظفين والمساهمين الارتقاء بكل فروع التأمين محققة حجم أقساط كبيراً ونتائج ممتازة وأرباحاً مرتفعة. لذا نأمل ان يشكل العام ٢٠١٥ علامة مميّزة في نتائج الشركة وان نستمر على هذا المنوال ونحافظ على النجاح الذي تمكنا من تحقيقه سنة بعد أخرى.

■ شهد العالم الكثير من عمليات الاستحواذ والاندماج في وقت لا تزال خجولة في العالم العربي، إلامَ تعزون السبب؟

– تحكم المسألة في العالم العربي عوامل عدة، في مقدمها المساهمون في ذاتهم، بحيث تتطلب توافقاً في ما بينهم، مع الأخذ بالاعتبار النتائج المتفاوتة المحققة من قبل الشركات، ما يجعل عملية الاندماج أو الاستحواذ حساسة جداً وتتطلب توافقات في العديد من الجوانب، لكنني أتوقع ان نشهد في المستقبل القريب عملية أو اثنتين من عمليات الاندماج في العالم العربي.

التحديات الى ازدياد

■ هل تواجه شركات التأمين بمختلف اتجاهاتها الكثير من التحديات، وهل تقوم هيئات الرقابة بدورها المطلوب؟

– التحديات التي تعترض قطاع التأمين عموماً لا زالت قائمة وهي في ازدياد، أما هيئة الرقابة فهي تقوم بدور فعّال ونأمل ان تزداد فعاليته أكثر خلال الفترة المقبلة. كما نأمل ان نشهد قرارات حاسمة في ما يخص الأسعار، وبالتأكيد فإن شركات التأمين نفسها تتحمل جزءاً كبيراً من المسؤولية في هذا الشأن.

■ هل كانت نتائج الشركة جيدة خلال العام ٢٠١٥ وما الذي تحضره للعام المقبل؟

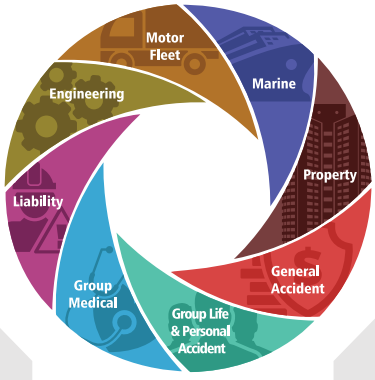
– نتائج العام ٢٠١٥ جيدة وبكل المعايير، وقد وفقنا في مجال التأمين الصحي الى التعاون مع أهم شركات إعادة التأمين العالمية في أوروبا لتغطية وثيقة تأمين عالمية ستشكل قيمة مضافة للسوق عموماً وشركة دبي الوطنية تحديداً.■

Dubai National Insurance and Reinsurance company (DNIR) is one of the leading insurance solutions providers in the UAE.

Established in 1991, DNIR is a financially strong and professionally managed organization, which has carved a niche through its innovative ideas and quality products, underwriting all types of risks in General, Life and Health Insurance.

DNIR policy comes with unparalleled customer service and superior hassle-free claim service. The conservative underwriting approach adopted by DNIR has resulted in maintaining a steady growth both in Gross written premium and Net Insurance income.

25 YEARS ANNIVERSARY



دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ع
Dubai National Insurance & Reinsurance P.S.C.

*Premium Services, **Maximum Protection.***

P.O. Box: 1806, Dubai, U.A.E | Phone: +971 4 295 6700 | E-mail: mails@dnirc.com | Website: www.dnirc.com

محمد عثمان

(شركة دار التأمين INSURANCE HOUSE - الإمارات):

بدّلنا في استراتيجيتنا واعتمدنا الجانب الفني بصورة اساسية اضافة للإستثماري



الرئيس التنفيذي لشركة دار التأمين INSURANCE HOUSE محمد عثمان كشف عن تبديل في الاستراتيجية والتركيز على الجانب الفني بصورة اساسية اضافة للاستثماري، واعتبر المنافسة أكبر المشكلات التي يعانيها قطاع التأمين في الإمارات، معولا على التعميم رقم ٢٥/ ٢٠١٤ الصادر عن هيئة الرقابة في الحد من هذه المنافسة.

تحسن النتائج الفنية

■ **كيف تقيمون أوضاع شركتكم في الوقت الحالي؟**

– عدلنا في استراتيجية الشركة خلال ٢٠١٥ وركزنا على الجانبين الفني والتقني معا بعد أن تجاوزنا مرحلة الانتشار للتعريف بالشركة كونها جديدة، مما ساهم في تحسين نتائجنا الفنية بشكل أفضل بكثير عما كانت عليه خلال السنوات الاولى للتأسيس، وسنستمر في هذه الاستراتيجية خلال سنة ٢٠١٦ بحيث سنعتمد الجانب الفني إضافة للإستثماري.

المشكلة الأكبر

■ **في رأيكم ما هي المشكلات التي تواجهها شركات التأمين في الإمارات؟**

– تعد المنافسة من أكبر المشكلات التي تواجه شركات التأمين، لا سيما انها حادة جدا في الفترة الحالية بسبب كثرة عدد وسطاء التأمين المعينين من العملاء ولا شك في أن هناك دوراً سلبياً لمعيدي التأمين في هذه المنافسة.

■ **إلامَ تردون عدم حصول عمليات دمج بين شركات التأمين في المنطقة كما يحصل في الخارج؟**

– ثمة دوافع غير تجارية تتحكم بسلوك بعض الشركات في المنطقة تتمثل بعدم التخلي عن شركة معينة لمصلحة شركة أخرى، وهنا لا بد من تدخل هيئة التأمين بالتنسيق مع مجالس الإدارات لتلك الشركات.

الحدّ من المنافسة

■ **هل لديكم أي مطالب ترفعونها إلى هيئة الرقابة على شركات التأمين في الإمارات؟**

– أدت هيئة الرقابة دورا مهما، ولا سيما بإصدارها التعميم رقم ٢٥/ ٢٠١٤ الذي يؤكد على الالتزام بالملاءة المالية وتعيين الخبراء الاكتواريين والقرارات العديدة إضافة إلى مواكبتها لنتائج الشركات بالتفصيل، ويا حبذا لو أن الهيئة تحدد سعراً أدنى للتأمين على المركبات التي تعتبر محرقة لشركات التأمين ولا بد من الإشارة إلى أن دور جمعية الإمارات للتأمين غير فعال كما يلزم.■

وسام خليفة (شركة اورينت ORIENT - الامارات):

لا نركز على تقديم اسعار تنافسية ولكن الخدمات العالية المستوى التي نوفرها لعملائنا تميزنا عن مثيلاتنا من الشركات



نائب رئيس اول في فرع التأمين الطبي بشركة اورينت ORIENT وسام خليفة، اعتبر برنامج التأمين الصحي المعمول به في دبي خطوة مهمة تعود بالفائدة على جميع الشركات العاملة في السوق الإماراتية، واصفاً التعاون مع شركات الرعاية الصحية بالمفيد، مذكراً بتمايز «اورينت» بمستوى خدماتها الرفيع.

■ **يستحوذ فرع التأمين الصحي على النسبة الاكبر من محافظ الشركات، هل تجدون ذلك صحيا؟**

– أرى انه في حال تمكنت شركات التأمين من التركيز على مختلف الفروع وتقديم اسعار مدروسة بامكانها تحقيق الارباح.

■ **في رأيكم، هل تواجه شركات التأمين الصحي صعوبة في ايجاد معيدين؟**

– لا تزال شركات التأمين الصحي تجد معيدين للتعامل معهم واسناد تغطياتها اليهم، ولكنها في الغالب حسب اتفاقات الاعادة المعقودة قد تتكبد خسائر بنسبة اكبر من تلك التي يدفعها المعيدون عندما تكون اتفاقات الاعادة على اساس فائض الخسارة X/S OF LOSS .

برنامج التأمين الصحي في دبي خطوة مهمة مفيدة للشركات الاماراتية

■ **هل تجدون ان التأمين الصحي لا يزال في متناول جميع فئات المجتمع؟**

– بالتأكيد انه في متناول الجميع، خصوصا بعد وضع امارة دبي برنامجا للتأمين الصحي والذي يعتبر خطوة مهمة ويعود بالفائدة على جميع الشركات العاملة في السوق الاماراتية.

■ **هل تتعاملون مع شركات رعاية صحية، والى اي مدى تسهل اعمالكم؟**

– كل ما نقدمه من منتجات وبرامج هو بالتعاون مع شركات رعاية صحية باعتبارها فريقا ثالثا وتشارك في مختلف القرارات والخدمات، وبالتالي التعاون معها يشكل فرصة وفائدة بالنسبة الينا.

تمايز في مستوى الخدمات

■ **ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من الشركات؟**

– لا نركز على تقديم اسعار تنافسية، ولكن الخدمات العالية المستوى التي نوفرها لعملائنا تميزنا عن مثيلاتنا من الشركات وتساهم في جذب عملاء جدد.

■ **كيف تقوّمون نتائجكم؟**

– تحقق «أورينت» نتائج ايجابية ومعظم شركات الاعادة مرتاحة للتعاون معها.■

AS EASY AS IT CAN BE

Are you diagnosed with a chronic condition?

Tired of repeating the same process on a monthly basis to dispense your medications?

Don't worry, GlobeMed Saudi understands your needs.

We now introduce the Chronic Medication Posting Program.

Collect your medications immediately upon presenting your Insurance Card at any pharmacy within the assigned network.



For more info, contact us on the unified number found on the back of your card.

TAKING CARE OF HEALTHCARE

www.globemedsaudi.com

GlobeMed

Saudi

خالد الحسن (الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين GIG- الكويت):

وزارة التجارة مدعوة لإقرار قانون تأمين جديد وإنشاء هيئة إشراف مستقلة



تعمل مجموعة الخليج للتأمين (GULF INSURANCE GROUP (GIG جاهدة على تنفيذ مشاريع طموحة حالية ومستقبلية لكي تلبي احتياجات العملاء ومتطلباتهم المتغيرة باستمرار ولتتجاوز توقعاتهم. ولا تكتفي المجموعة بكونها ملتزمة تطوير صناعة التأمين في الكويت ومنطقة الشرق الأوسط بل تخطط للاستمرار في استراتيجية التوسع الإقليمي لتأسيس نفسها كمعيار ونموذج في صناعة التأمين العربي.

خالد الحسن الرئيس التنفيذي للمجموعة، الاكثر معرفة بأسواق التأمين العربية كافة، دعا وزارة التجارة الوصية على قطاع التأمين الى إقرار القانون الجديد وإنشاء هيئة تأمين مستقلة للإشراف والرقابة على أعماله، ورأى ان على مساهمي الشركات الاقتناع بأن عمليات الدمج هي لحماية مصالحهم، مشدداً على ضرورة طرح هيئات الإشراف والرقابة حوافز مشجعة على الدمج في ما بين الشركات، معتبراً الدمج مطلباً ضرورياً في كل الأسواق العربية وليس فقط في السوق الكويتية، عازياً اشتداد حدة المنافسة الى تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة، لافتاً الى تحقيقها نمواً في الأقساط والأرباح كما استكملت الدخول في سوق الجزائر وتبحث عن فرص في أسواق دول الخليج وتركيا.

هيئة تأمين مستقلة

■ كيف تقيّمون وضع قطاع التأمين في الكويت في ظل الأوضاع السياسية والإقتصادية غير المستقرة في المنطقة، بالإضافة الى انخفاض أسعار النفط؟

– برغم انخفاض أسعار النفط وزيادة المعروض منه في الأسواق فإن حكومة الكويت لا زالت تؤكد استمرارها في تنفيذ المشاريع التي تمت جدولتها للسنوات ٢٠١٥، ٢٠١٦ و٢٠١٧ باعتبارها مشاريع حيوية اقتصادياً وخدماتياً تتعلق بقطاعات الكهرباء والطاقة والبتروكيماويات والطب والتعليم، الى جانب مطار الكويت الدولي الجديد. هذه المشاريع سيكون لها انعكاسها الإيجابي على قطاع التأمين، وقد استفادت معظم شركات التأمين منها بطريقة مباشرة وغير مباشرة، بحيث ادت الى زيادة أقساطها السنوية.

■ تواجه السوق الكويتية تحديات عدة منها عدد شركات التأمين الكبير فيها، واستقطاب المزيد من الشركات الأجنبية، كيف تنظرون الى الوضع القائم وتقرأون تداعياته؟

– السوق الكويتية هي من الأسواق المتوسطة إذا ما قورنت بتلك الخليجية والعربية الأخرى. ان كثرة عدد الشركات تؤثر على مستوى أو درجة المنافسة الموجودة وقد وصل العدد الى ٣٢ شركة تأمين في سوق محدودة لا تتجاوز قيمة أقساطها ٨٠٠ مليون دولار وتشهد منافسة حادة، وتدني هامش الربحية فيها، وانعكاس كل ذلك على نوع الخدمات والقدرات المالية لهذه الشركات.

نأمل ان تشرف وزارة التجارة على قطاع التأمين، وان تأخذ الأمور بجدية لمعالجتها عن طريق إقرار قانون التأمين الجديد الذي نطالب به منذ سنوات عدة. كما انها مدعوة الى إنشاء هيئة تأمين مستقلة للإشراف والرقابة، وتحليل أوضاع السوق والشركات وتنفيذ مطالبات البنك الدولي وهيئات التصنيف الدولية. وان تبادر الوزارة للتشجيع على القيام بعمليات دمج، إذ يوجد مجموعة من الشركات الصغيرة التي تعاني بشدة من أوضاعها المالية وقدرتها على الإكتتاب.

الدمج مطلب ضروري في كل الاسواق العربية وليس فقط في سوق الكويت

تحفيز للاندماج

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لازالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– على مساهمي الشركات الإقتناع بأن عمليات الدمج هي لحماية مصالحهم. عندما توضع دراسة وافية ودقيقة وتمنح امتيازات معينة تضعها هيئات الإشراف والرقابة أمام المساهمين في هذه الشركات، وتبين لهم بأنهم سيستفيدون من إعفاءات ضريبية، أو خفض المصاريف أو الإعفاء من ضريبة الأرباح لمدة ثلاث سنوات ستدفع المساهمين، وتحفزهم للاندماج وسيقنعون بدورهم الادارة التنفيذية بذلك، اذ ان هذه الاخيرة هي التي ترفض دائما الموضوع حفاظا على مصالحها الآنية وامتيازاتها الخاصة وهي دائما تحاول اقناع المساهمين بأن الإندماج ليس لمصلحتهم. لذا من المهم جداً وجود الحوافز المطروحة من قبل هيئات الإشراف والرقابة، مع الأخذ بالاعتبار تعميم دراسات تقوم بها شركات متخصصة حول جدوى الدمج والفوائد المتوقعة للشركة الجديدة، وهذا الامر للأسف محدود وخجول جداً في العالم العربي. ونحن في المجموعة ندخل في عمليات الإستحواذ عادة، إذ لدينا الإمكانية لذلك، لكن الدمج مطلب ضروري في كل الأسواق العربية وليس فقط سوق الكويت، لا سيّما سوق الإمارات، السعودية، لبنان والأردن، إذ ثمة في هذه الأسواق العديد من الشركات الصغيرة غير الناجحة، ولا تخدم الإقتصاد بالشكل المطلوب.

ضغط على الأسعار وهوامش الربح

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– ان معطيات الإقتصاد الأوروبي وتوقعات النمو للسنوات الخمس المقبلة وضعف الإقتصاد الأميركي، ونسب النمو في الإقتصاد الصيني والهندي والتراجع الذي حدث في العام ٢٠١٥ وعوائد الإستثمار التي تكاد ان تكون

صفراً في الأسواق العالمية، كلها مؤشرات تدل على التشاؤم في نمو الإقتصاد العالمي مستقبلاً. وهذا التراجع سيؤثر على صناعة التأمين ونموها. لذا، على الشركات تحقيق عوائد فنية لعملياتها التشغيلية، كما ان معدل الخسارة التراكمي يجب ان يقل عن ١٠٠ في المئة لكي تحقق الشركات استمرارية البقاء وتحقيق الأرباح.

الى ذلك، فإن معظم شركات الإعادة واقعة في خسائر فعلية، وعليها الحد من الإنفاق ودراسة عملياتها الفنية، بشكل أكثر دقة لتحقيق هوامش ربح تشغيلية. ان الاستثمار اليوم لم يعد مجديا فقد وصلت الفوائد الى الصفر، كما ان المنافسة بين الشركات العربية تدفعها لإهمال الجوانب الفنية في صناعة التأمين مما سيؤدي بها الى خسارتها مع المعيدين الذين سيتشددون مستقبلا في شروط التجديد، مع العلم ان مجموعة كبيرة من شركات الاعادة العالمية خرجت من الاسواق العربية ولا سيما الخليجية منها بسبب الخسائر الضخمة التي تعرضت لها خصوصا في فروع الصحي والممتلكات. كما ان تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة هو احد الاسباب التي ادت الى اشتداد حدة المنافسة وقد ضخّت اموال ضخمة في الاستثمار بمجال التأمين في وقت كانت عوائد الاستثمار في الفوائد والاسهم والسندات منخفضة جدا. لذا شكلت هذه الزيادة في القدرات الاستيعابية الموجودة ضغطاً على الاسعار وهوامش الربح.

طلب على تغطيات القرصنة الإلكترونية

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

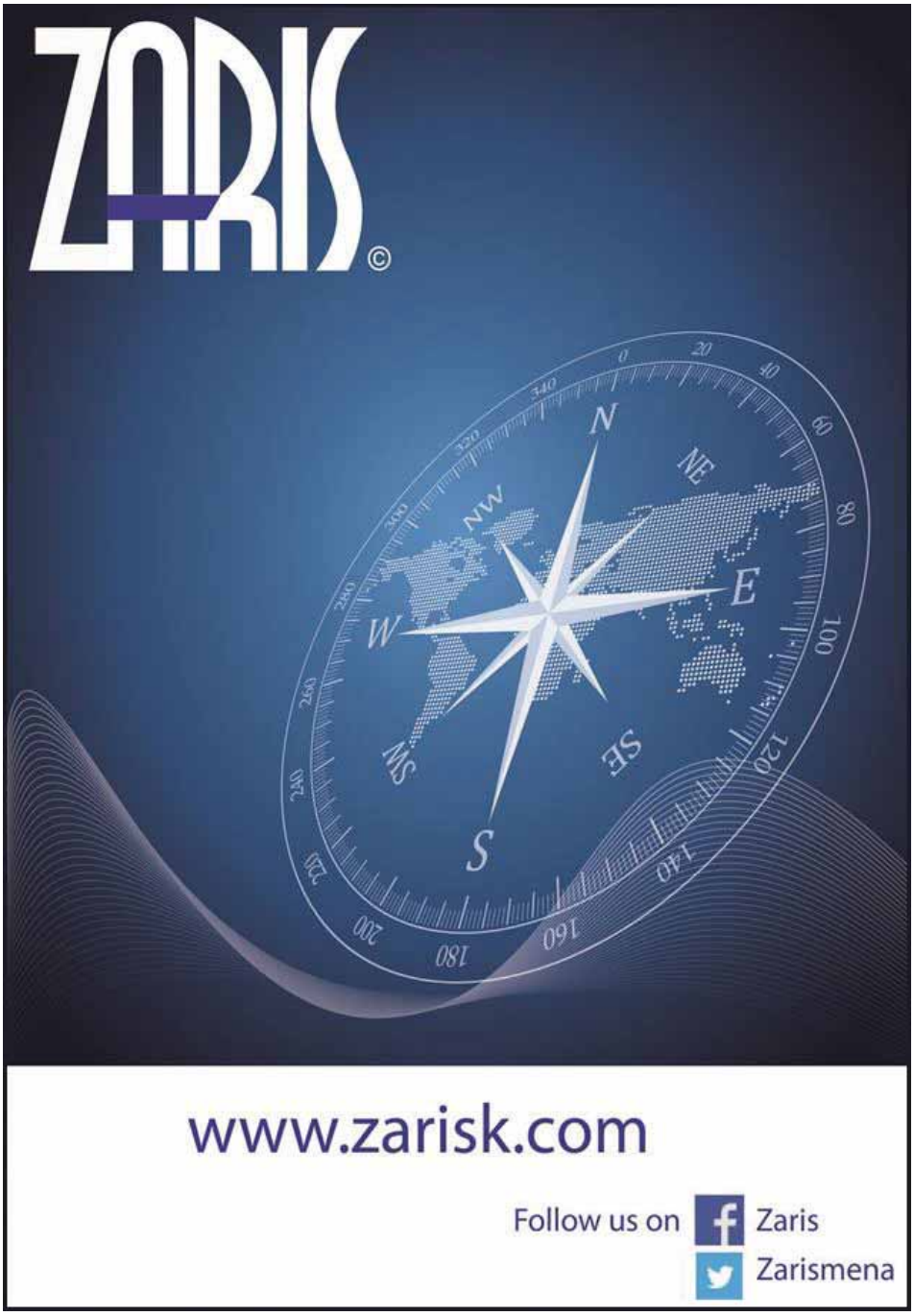
– في اعتقادي انه خطر جديد يهدد المنطقة العربية وقد بدأت «مجموعة الخليج للتأمين» تتلقى بعض الطلبات على تأمين هذا الخطر في الاسواق التي تعمل فيها، وثمة اتصالات مع معيدين متخصصين لهذا الغرض، اذ هناك ثلاث شركات ضخمة في لندن تعمل في تغطية هذه المخاطر الالكترونية، تحاول معظم البنوك والمؤسسات المالية حماية انظمتها وقاعدة بياناتها وبرامجها، لكن القرصنة موجودة وتعمل بقوة، والمثال على ذلك ما حدث مع شركة «سوني» وبعض شركات الطيران والمؤسسات المالية حول العالم.

مجموعتنا لديها كل الامكانيات للدخول في عمليات الاستحواذ

اتوقع ان يزداد الطلب على هذا النوع من التأمين كما يجب متابعة هذا الخطر من قبل الانتربول والسلطات الدولية والقضاء عليه.

■ ما هي آخر التطورات والمستجدات في مجموعة الخليج للتأمين؟

– نشاط المجموعة كان جيدا، وقد اعلنت نتائج الربع الثالث التي نشرت في سوق الاوراق المالية، وبالاجمال ارباح المجموعة جيدة، وقد حققت نموا في الاقساط والارباح كما استكملت الدخول في سوق الجزائر، ولديها حاليا شركة هناك، الى جانب شركة اخرى في تأمينات الحياة تتعاون مع شركة جزائرية والبنك الوطني الجزائري، كما انها لا تزال تبحث عن فرص اخرى في عدد من الاسواق مثل تركيا وبعض الاسواق الخليجية. ■



داوود سالم توفيق (رئيس شركة غزال للتأمين - الكويت):

وفرة عدد شركات التأمين في السوق الكويتية تعطي دفعاً إضافياً وايجابياً للقطاع



توفر شركة غزال للتأمين GHAZAL INSURANCE جميع أنواع التغطيات التأمينية للعملاء وتستخدم موظفين ذوي كفاءة ومحترفين يدعمون الشركة من أجل تحقيق أهدافها على المستويين المحلي والإقليمي.

رئيس مجلس إدارة الشركة داوود سالم توفيق رأى ان قطاع التأمين الكويتي يحتاج الى اهتمام حكومي جدي، واعتبر الوفرة في عدد الشركات دفعاً إضافياً وايجابياً للقطاع، مبدياً أسفه لعدم وجود تنظيم جيد لنشاط الشركات الكويتية، واصفاً التأمين التكافلي في المنطقة بالشكلي، مظهراً تخوفاً من دخول «لويدز» الى دبي، مطمئناً الى استعادة الأصول والاستثمارات مع الحفاظ على الموظفين ورأس المال، كاشفاً عن إقامة تحالفات مع شركات تأمين ايرانية وتحالف استراتيجي مع شركة قناة السويس لتأمينات الحياة وعن قرب افتتاح ١٥ فرعا في مختلف محافظات الكويت.

قطاع ليس بحجم الطموح

■ كيف تقوّمون وضع قطاع التأمين في الكويت خلال ٢٠١٥ في ظل العديد من المشكلات التي تواجهها السوق المحلية، وما المطلوب لتحسينه على المستويات كافة؟

– يحتاج قطاع التأمين الكويتي الى اهتمام حكومي جدي ووضعه ضمن أولوياتها. يمثل التأمين أحد أهم القطاعات الإقتصادية في الدول المتقدمة وحتى في بعض الدول العربية، لكن في الكويت يبقى التأمين للأسف مجرد اجتهادات لشركات خاصة وأفراد، في وقت لا تؤدي الحكومة دوراً فعالاً في ذلك. صحيح ان قطاع التأمين في الكويت متطور ومتقدم لكنه ليس بحجم طموحاتنا، انه قطاع قديم يعود تاريخه لأكثر من ستين عاماً لكنه لم يصل الى نتائج مرضية تذكر، لا بل تأخر عن أسواق أخرى عدة. لقد تأثر القطاع بفترة الاحتلال العراقي لكنه شهد بعض التحسن بعد التحرير. كما ان دخول بعض المستثمرين واستغلالهم لقطاع التأمين وتعاملهم معه كقطاع تجاري بحت أثّر عليه سلباً. أما بالنسبة لي شخصياً وبحسب فلسفتي الخاصة فأرى ان وفرة شركات التأمين تعطي دفعاً إضافياً وايجابياً للقطاع. لكن للأسف نفتقد الى تنظيم جيد لنشاط هذه الشركات كما ان الشركات الجديدة التي دخلت سوق التأمين لديها أهداف بعيدة عن التأمين. كل ذلك أثّر سلباً على سوق التأمين الكويتية والتي برغم كل هذه الظروف شهدت بعض التطور لكن ليس بمستوى طموحنا وآمالنا.

أعمل في مجال التأمين منذ أربعين سنة، وأنا حزين لأن سوق التأمين الكويتية ليست من الأسواق المتقدمة إنما المتخلفة الساعية الى الاجتهاد لتطوير نفسها واستعادة مجدها السابق. الى ذلك فإن الأوضاع السياسية والأمنية في المنطقة، لا سيّما في الدول المحيطة بالكويت أثّرت سلباً على هذه السوق، حيث دفعت المستثمرين ودولة الكويت نفسها الى التزمت والحرص وعدم الانفتاح على أسواق التأمين العالمية واستقطاب العمال الأجانب كما هو حاصل في دبي مثلاً.

تكافلي شكلي

■ ما تقويمكم لوضع التأمين التكافلي في الكويت؟

– أنه تأمين جيد في حال إدراكنا مفاهيمه الصحيحة، لكن وللأسف التأمين التكافلي في المنطقة والكويت تحديداً لا يعمل وفق النظم التكافلية إنما هو شكلي، وهنا تقع المسؤولية على الشركات التي لا تدرك كيفية إدارة التأمين التكافلي، للأسف لا توجه صحيحاً على هذا الصعيد ودولة ماليزيا هي الوحيدة التي تعمل بالتأمين التكافلي بشكله الصحيح.

سلبية «لويدز»

■ ما زالت ألاسعار تتراجع، ما رأيكم بذلك، وما هي توقعاتكم؟

– السوق حالياً مرنة ودخول «لويدز» الى دبي له أهداف استراتيجية واضحة وهذه الأهداف ستجعل السوق أكثر مرونة وستتسبب بتراجع أسعار الأقساط، وفي رأيي تتجه «لويدز» للإنفتاح نحو إيران، وما وجودها في دبي إلا لكي تكون قريبة من إيران وسوقها الضخمة، لذا فإننا متخوفون من انعكاس ذلك سلباً على الأسواق الأخرى، وهنا تقع الملامة على معيدي التأمين الذين لا يريدون خسارة حصتهم في السوق مما يتسبب بتراجع الأسعار، وبالتالي تكبد الشركات خسائر فادحة.

استعادة الأصول والإستثمارات

■ كيف كانت نتائج شركة غزال للتأمين هذا العام؟

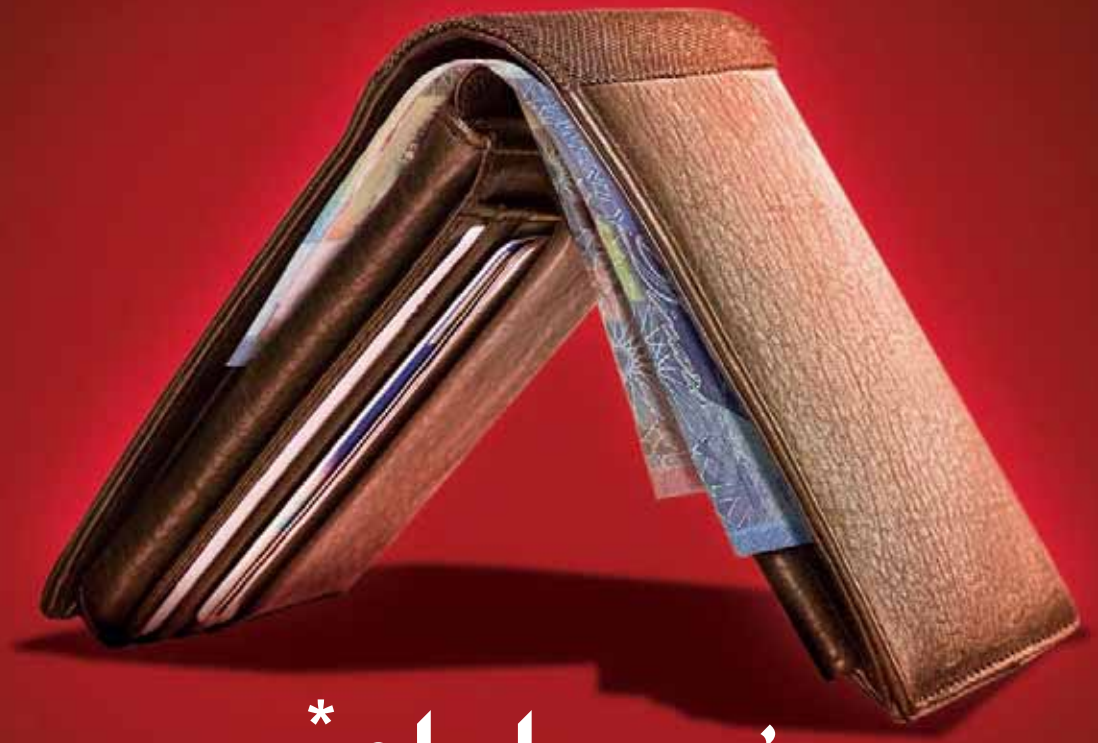
– مرت الشركة بمراحل متعددة. وقد تأثرت بأصولها واستثماراتها ومسيرتها نظراً لعلاقاتها المتشابكة، لذا فإن أولوياتنا كيف نستطيع استرجاع استثماراتنا وأصولنا. وقد وفقنا الى ذلك واستطعنا خلال ٢٠١٥ استعادة أصولنا واستثماراتنا مع حفاظنا على موظفينا ورأسمالنا، كما استعنا بكادر وظيفي جديد للمرحلة المقبلة، بحيث ان أداءنا خلال العام ٢٠١٦ سيكون مختلفاً. وقد أقمنا تحالفات مع شركات ايرانية في شكل واسع بالتعاون مع الحكومة الإيرانية، على أمل ان نتجه مستقبلاً نحو السوق السعودية.

هذا ووقّعنا اتفاقية عمل مع شركة قناة السويس لتأمينات الحياة العاملة في سوق التأمين المصري والتي تعتبر من اكبر ثلاث شركات عاملة في مصر على مستوى حجم الاقساط والاستثمارات وتدار من جهاز فني يعتبر من الافضل في الاسواق العربية، وذلك لتغطية العاملين من الجالية المصرية في الكويت.

ونحن بصدد افتتاح اكثر من ١٥ فرعا ومركزا لتقديم الخدمات التأمينية لعملاء «غزال» في مختلف محافظات الكويت.

كما نسعى لأن يكون لـ «غزال» حصة مؤثرة في السوق الكويتية وان تكون من الشركات الاولى خلال الخمس سنوات المقبلة. ■

تم الإستغناء عن خدماتك
وانقطع مصدر دخلك!



ضمانك*
هو أمانك

* برنامج الدخل المؤقت يوفر دخلاً شهرياً في حال فقدان العمل أو العجز المؤقت.

** تخضع المنافع للشروط والتحديدات والاستثناءات الواردة في الوثيقة الصادرة من شركة غزال للتأمين

غزال للتأمين
GHAZAL INSURANCE

شـــركـــة غـــزال للتـــأميـــن ش.م.ك.م

يمكنك الإشتراك الآن عبر موقعنا الإلكتروني
www.ghazalins.com/online

أو قم بزيارتنا في مكاتب الشركة
غرفة تجارة وصناعة الكويت - المرقاب - شارع الشهداء - الدور الثاني

للأستفسار ولمزيد من المعلومات اتصلوا على **1828800**

حسين العتال (الرئيس التنفيذي لشركة الاولى تكافل FIRST TAKAFUL الكويت):

القنوات الإستثمارية المحدودة مشكلة تعترض الشركات التكافلية



تقدم شركة الأولى تكافل FIRST TAKAFUL باقة مبتكرة من منتجات التأمين عنوانها الجودة العالية والخدمات الراقية والقيمة المضافة التي من شأنها بناء علاقات عمل وطيدة مستديمة مع المؤمن لهم.

الرئيس التنفيذي للشركة حسين العتال توقع ان يتأثر قطاع التأمين الكويتي بتداعيات انخفاض أسعار النفط وتراجع المشاريع، ودعا المعنيين الى تأسيس هيئة رقابة أسوة ببقية دول المنطقة للإشراف على أعمال التأمين، والدولة الى دعم القطاع واعتماد سياسة موحدة راعية لكل الشركات، وأيد عمليات الدمج في السوق الكويتية وخفض عدد شركات التأمين الى عشر، طارحاً مشكلة القنوات الاستثمارية المحدودة التي تفتقد اليها الشركات التكافلية.

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في الكويت خلال العام ٢٠١٥ في ظل الظروف السياسية والاقتصادية الحالية في المنطقة العربية الى جانب تقلبات اسعار النفط وانعكاساتها على صناعة التأمين في المنطقة عموماً؟

– تميز العام ٢٠١٥ بتنفيذ مشاريع عدة كانت معلّقة منذ عامي ٢٠١٣ و٢٠١٤ وبكلفة تقدر بحوالى ٩ مليارات دينار كويتي، وقد ضخت هذه المشاريع اقساطا جديدة مرتفعة في السوق، لكن انخفاض اسعار النفط اثر على الدولة وعلى الاموال المرصدة في الموازنة، وستكون خلال شهر شباط (فبراير) ٢٠١٦ حتما ادنى مما هي عليه الآن، اذ هنالك طلب على النفط والمنافسة لا تزال مستقرة داخل «اوبك» وخارجها، كما وان دخول روسيا الحرب في سوريا وزيادة السعودية انتاجها النفطي وكذلك ايران سيجعل الاسعار اقل مما هي عليه الآن خلال الشهرين المقبلين وسيبلغ سعر البرميل الواحد ٢٥ دولارا، ويعني ذلك ان الدول المنتجة للنفط ستبلغ مرحلة العجز، واول قطاع سيتأثر بذلك هو قطاع التأمين اذ سيتدنى حجم الاقساط تبعا لتدني عدد المشاريع الجديدة. من جهة ثانية لدى الكويت تجربة جديدة قيّمة اذ ادخلت المتقاعدين في نظام التأمين الصحي، وهؤلاء يشكلون ١٠٧ آلاف مشترك جديد سيدخلون سوق التأمين، لذا سيتوسع مجال التأمين ليشمل سكان الكويت جميعا اسوة بقطر والامارات العربية المتحدة، وبالتالي سيرتفع حجم اقساط التأمين الصحي، علاوة على ان نمو القطاع في الكويت خلال العام ٢٠١٥ بلغ حوالى ١٠ او ١١ في المئة، لكن ثمة معوقات تتمثل بالعدد الهائل لشركات التأمين العاملة في السوق الصغيرة، وقد ادى ذلك الى حرب اسعار اثرت سلبا على الشركات نفسها.

وجود ١٠ شركات تأمين في سوق الكويت كافٍ

ان للتأمين ذراعين احداهما تقنية فنية والأخرى استثمارية وحرب الاسعار الحاصلة حاليا في كل دول الخليج ستؤدي الى تدني مستوى الخدمات وبالتالي الى خسائر فنية، ونحن كشركات تكافلية نلاحظ هذا الامر، وندعو المعنيين للاسراع بتأسيس هيئة رقابة اسوة ببقية دول المنطقة للاشراف على اعمال التأمين. كما يجب ان تقوم الدولة بدعم فعال للقطاع. ان تجربتنا العملية في سوقي السعودية وتركيا جعلتنا نلمس الفرق في وضع قطاع التأمين المختلف عن الكويت، اذ ان سوق الكويت تفتقد الرعاية عن طريق هيئة الاشراف والرقابة التي لا وجود لها. كما ان اتجاه الدولة للتأمين على ممتلكاتها، وهي حتى الآن لا تتمتع بالتغطيات المطلوبة بسبب وجود مشكلات كثيرة، علينا ايجاد الحلول لها. وانا شخصيا من خلال المؤتمرات والاجتماعات التي اشارك بها الى جانب التصريحات الصحافية احاول حث الدولة للاسراع في سد الثغرات الموجودة. ان الكويت من اوائل الدول التي اعتمدت نظام التأمين لكن بدل ان تطوره بقيت تراوح مكانها في وقت طورت الدول المحيطة انظمتها التأمينية. الى ذلك، على وزارة الصناعة والتجارة والجهات الرقابية الاخرى معالجة خسائر الشركات، فعندما تعتمد سياسة واحدة راعية لكل الشركات ستعمد الاخيرة الى تطبيق هذه السياسة بشكل منتظم ودوري وسنحصل على نتيجة حاسمة تظهر بوضوح الشركات التي تحقق ارباحا والاخرى الخاسرة.

١٠ شركات كافية

■ هل تؤيدون عمليات الدمج والاستحواذ في قطاع التأمين؟

– اجل، اؤيد ذلك بشدة، اذ اننا بحاجة لتفعيل هذه الادوات الاقتصادية التي من شأنها ان تقلل المنافسة الموجودة. ثمة في سوق الكويت الصغيرة ٣٦ شركة تأمين، بالاضافة الى ثلاث شركات في طور التأسيس حاليا، مع الاشارة الى ان سوق السعودية تضم ٣٦ شركة وكذلك سوق تركيا وهما من بين الدول العشرين اقتصاديا، فهل من العدل مقارنة سوق الكويت الصغيرة بهاتين الدولتين؟ ارى بأن وجود ١٠ شركات تأمين في سوق الكويت كاف.

■ هل تجدون ان التأمين التكافلي قد نال حقه كما يجب مقارنة بالتأمين التقليدي في السوق الكويتية؟

– لا يزال التأمين التكافلي في مرحلة النمو،

اما التحدي الذي يواجه هذا التأمين فهو في القنوات الاستثمارية التي تشكل مشكلة كبرى بالنسبة لكل الشركات التي تعمل وفق احكام الشريعة الاسلامية. ان قنوات الاستثمار المحددة بحسب احكام الشريعة الاسلامية هي اقل بكثير من القنوات التقليدية. من جهتنا نحن نناقش الوضع في المؤتمرات والاجتماعات التي نعقدها، ونبحث عن علاج شاف له، لكن الحل ليس بمتناول الشركات انما يعود للقطاعين العام والخاص، والاكثر سرعة في ايجاد الحل هو القطاع الخاص المتمثل بالبنوك الاسلامية وشركات الاستثمار الاخرى من تأمين وغيره والتي تشكل قنوات جديدة للاستثمار فيها.

تنظيم ودعم حكومي

■ **الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟**

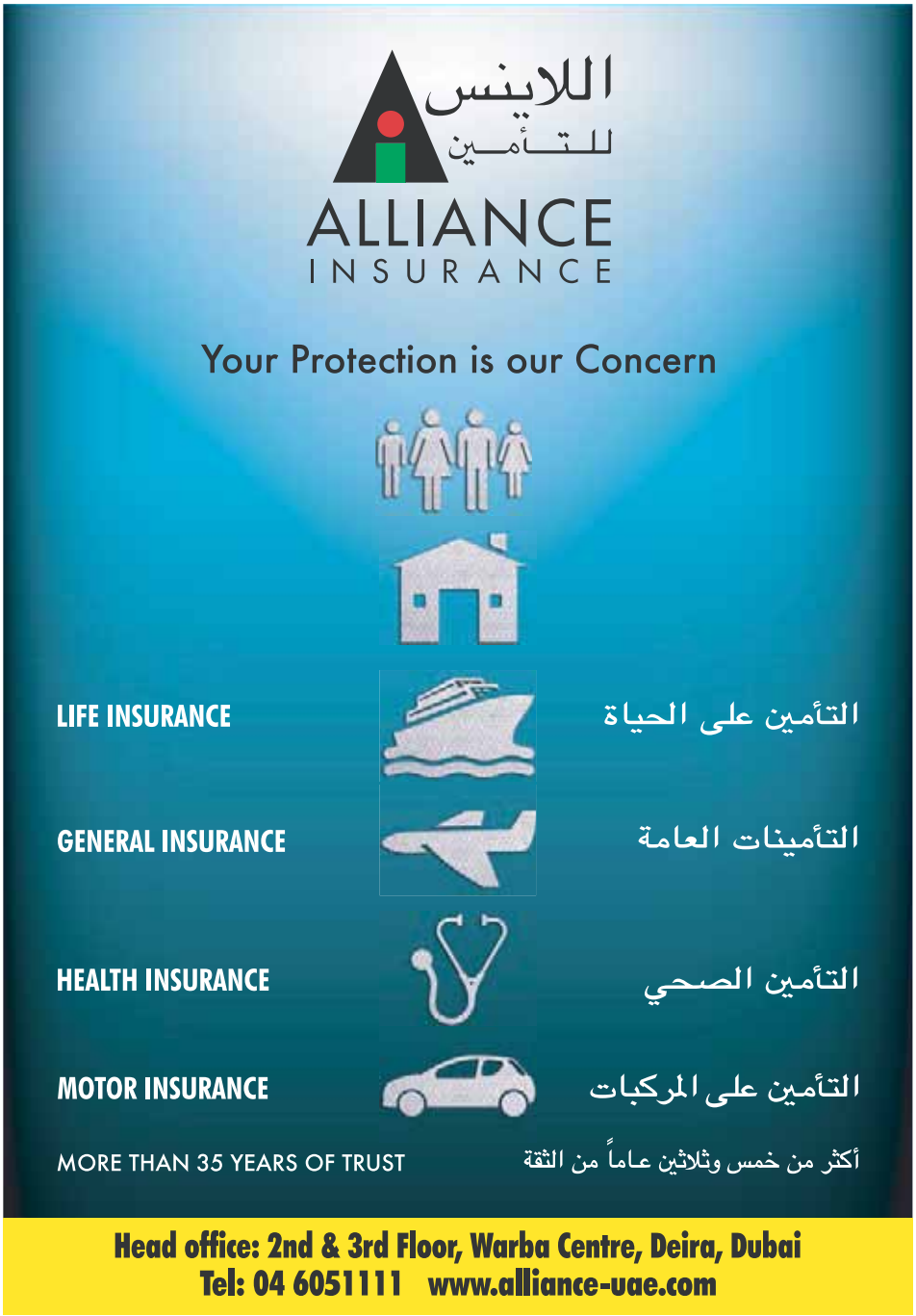
– **وورن بوفيت** مرجع اقتصادي مهم في العالم، وله خبرته الطويلة في القطاع. ويستثمر حوالى ٢٠ في المئة من ثروته في التأمين، اما سبب اتجاه رجل كهذا نحو التأمين فهذا لان ربحية شركات التأمين حول العالم عالية جدا، وهي تؤسس البنوك على عكس منطقتنا العربية. ان قطاع التأمين في العالم يجمع اقساطا ضخمة وهو في دول العالم المتقدمة ناجح جدا بسبب وعي المستهلكين، بينما في الكويت مثلا لا يوجد سوى وثيقة واحدة الزامية من بين ٥٠ وثيقة وهي التأمين على المركبات، ويقع اللوم في ذلك على شركات التأمين نفسها، اذ من واجبها الانفاق على نشر الوعي حول اهمية التأمين وجدواه في الحياة.

■ **كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠١٥؟**

– الحمدلله، لقد اتمت الشركة في شهر آب (اغسطس) زيادة رأسمالها بعد تعرضها للخسارة في استثمارها بشركة «وقاية للتأمين» في السعودية وهي مملوكة الآن لمؤسسات قادرة على حمايتها، وقد ضخت رأسمالا جديدا مما اعطاها المزيد من القوة والثبات في السوق، وقد تجاوزت الخطر بعد استيعاب المشكلة. لقد مرت الشركة بظروف صعبة جداً خلال ٢٠١٥، لكنها في الوقت نفسها اعلنت بشفافية تامة عن مؤشراتها كافة وزادت رأس مالها ليصبح ١٠,٦٦٠ ملايين ريال. وقد استغرقت تسوية اوضاعها مع الجهات الرقابية حوالى تسعة اشهر وهي اليوم في حال افضل وتحقق النتائج المطلوبة وحجم اقساطها في نمو ويعكس قدرة الفريق الفني فيها على تحقيق نمو تصاعدي. مع العلم ان أعمال التأمين الخاصة بمجموعة مساهمي الشركة CAPTIVE BUSINESS لا تشكل أكثر من ٣٪ من إجمالي محفظة الأقساط.

■ **كيف تحددون وضع «وقاية للتأمين» حاليا؟**

– يرأس مجلس ادارتها حاليا **خالد الاسود**، وانا شخصيا نائب الرئيس العضو المنتدب وقد قمنا بتسليم الجهات الرقابية المتمثلة بمؤسسة النقد السعودي «ساما» الميزانية المدققة حتى الربع الثالث من العام ٢٠١٥ وبدورها اوكلت «ساما» مكتب ابراهيم البسام للتدقيق بالميزانية وبعد اربعة اشهر لم ينته التدقيق. نتمنى على «ساما» اعتماد الميزانية المرفوعة. لقد اعترفت الشركة بخسارتها وطالبت بزيادة رأس المال من ٢٠٠ مليون الى ٨٠٠ مليون ريال، ولا زالت تنتظر الرد. ■



سعد ابراهيم مكي (الرئيس التنفيذي لشركة دار السلام للتأمين التكافلي - الكويت):

متفائلون بالعام ٢٠١٦ وانخفاض الأسعار الكبير أمر خطير نحاول تجنبه



يبدو ان قطاع التأمين في الكويت وكغيره من القطاعات لم يسلم من التأثيرات السلبية التي تعكسها الظروف السياسية والإقتصادية في المنطقة خصوصاً في ظل تقلبات أسعار النفط، حيث عمدت الحكومات الخليجية الى تقليص الإنفاق.

ويقول سعد إبراهيم مكي الرئيس التنفيذي لشركة دار السلام للتأمين التكافلي DAR AL SALAM TAKAFUL INSURANCE التي تأسست في العام ٢٠٠٦ في حديث لـ «البيان الاقتصادية»: أن هذا الانعكاس أدى إلى احتدام المنافسة غير المهنية بين شركات التأمين، ما نتج عنه انخفاض كبير للأسعار.

ورداً على سؤال يجيب بأن «أهم انجازاتنا في العام ٢٠١٥ هي إعادة هيكلة الشركة والمساهمين فيها وحالياً التركيز في الكويت هو على التأمين الفردي».

ويبدي مكي تفاؤله بطرح الحكومة بعض المشاريع الجديدة في العام ٢٠١٦.

■ كيف تقيّمون قطاع التأمين في الكويت في ظل الظروف السياسية والاقتصادية الحالية في المنطقة الى جانب تقلبات اسعار النفط، وانعكاسات ذلك على صناعة التأمين عموما في المنطقة والكويت خصوصا؟

– لقد بدأ الامر مع الازمة المالية العالمية في العام ٢٠٠٨ والتأثيرات التي انعكست على كل القطاعات بما فيها قطاع التأمين لارتباطه الوثيق بالاستثمار ومشاريع التنمية ومرافق الحياة اليومية للناس، وقد حدث تراجع كبير في انفاق المؤسسات والافراد وحتى الجهات الحكومية. وقد جاء انخفاض سعر النفط حاليا ليكمل هذه المسيرة التراجعية، اذ تحولت الحكومات ولا سيما في الخليج الى التقشف في الانفاق.

ان اغلب الشركات والمؤسسات المالية في الخليج على ارتباط قوي بالحكومات الخليجية التي عمدت حاليا الى تقليص الانفاق. كانت لدى بعض الدول ومنها الكويت بعض الخطط التنموية المسبقة للسنوات الخمس القادمة، ولم تتأثر بانخفاض سعر النفط لان مبالغها المرصودة كانت مؤمنة، الا انه تم تأجيل بعض المشاريع الأخرى، وقد لجأت بعض الدول لوضع خطط تقشفية، على سبيل المثال السعودية وكذلك قطر وغيرها من الدول.

لقد انعكس ذلك على اغلب المؤسسات المالية بما فيها قطاع التأمين، وهذا الانعكاس ادى الى احتدام المنافسة غير المهنية بين شركات التأمين وقد نتج عنه انخفاض كبير للاسعار بغض النظر عن ملاءمة السعر للتغطية المطلوبة، وهذا بالطبع امر خطير ونحن في الشركة نحاول قدرالامكان عدم ركوب هذه الموجة.

المستقبل هو للكيانات الضخمة

■ تزداد حالات الدمج وتتكشف حول العالم لكنها شبه غائبة اقليميا، فهل انتم تؤيدون هذه العمليات؟

– عندما بدأت الشركات التكافلية بالظهور عام ٢٠٠٠ كان يوجد حينها وفرة برؤوس اموال المؤسسات الاسلامية، كتبت مقالا ودعوت فيه لتوحيد رؤوس الأموال لتأسيس شركات ضخمة. انا اؤيد الدمج وانادي به لان المستقبل هو للكيانات الضخمة.

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– انه كشخص مالي له وجهة نظره، جديرة بالاحترام، ولكن لا يمكن تأكيد فرضية حدوثها في عالمنا العربي، فالمفاهيم والبيئة المحيطة والافكار المختلفة في عالمنا العربي وتضخم الرساميل وتعاظم الطاقة الاكتتابية، عوامل قد لا تؤثر علينا، لاننا لا زلنا كمؤسسات نعتمد على انفاق الحكومات. لكن يجب اعادة هيكلة الشركات بما فيها التأمين والبنوك ويجب حدوث حالات اندماج او استحواذ، ويجب الاقدام على هذه الخطوة من المساهمين الرئيسيين في الشركة، وليس من الادارة التنفيذية التي لا يبقى امامها الا تنفيذ القرار والالتزام به.

واجب الدول العربية تنظيم السوق

■ من الملاحظ ان شركات التأمين في الكويت تعي التحديات التي تواجهها في السوق، لكن برأيك ما هو المطلوب اليوم لتنظيم السوق، هل هو هيئة اشراف او رقابة؟

– لقد نشأت في الكثير من الدول العربية هيئات اشراف ورقابة ولم تستطع القيام بدور قوي في تنظيم السوق. اننا نحتاج لتغيير مفاهيم من يدير القطاع وان تتبدل حرفية العمل، لدى ماليزيا مثلا هيئة اشراف تراقب بصرامة واحتراف سوق التأمين فيها، بينما في الدول العربية الهيئات لم تحقق اي انجاز، وهي من واجبها تنظيم السوق قبل كل شيء.

■ هل نالت شركات التأمين التكافلي حقها في السوق مقارنة بالتأمين التقليدي؟

– لا ابدا، يجب منح التأمين التكافلي الفرصة للعمل اسوة بالتأمين التقليدي.

■ ما هي اهم الانجازات التي حققتها الشركة خلال العام ٢٠١٥؟

– ان احدى اهم الخطوات التي قمنا بها هي اعادة هيكلة الشركة والمساهمين فيها، وقد تطلب ذلك الكثير من الجهد، واستغرق مدة عامين. بعد تراجع عدد المشاريع في السنوات الثلاث الاخيرة بدأ التركيز في الكويت على التأمين الفردي، وقد اصدرنا منتجا جديدا خاصا بالمجموعات في المدارس والجامعات الخاصة.

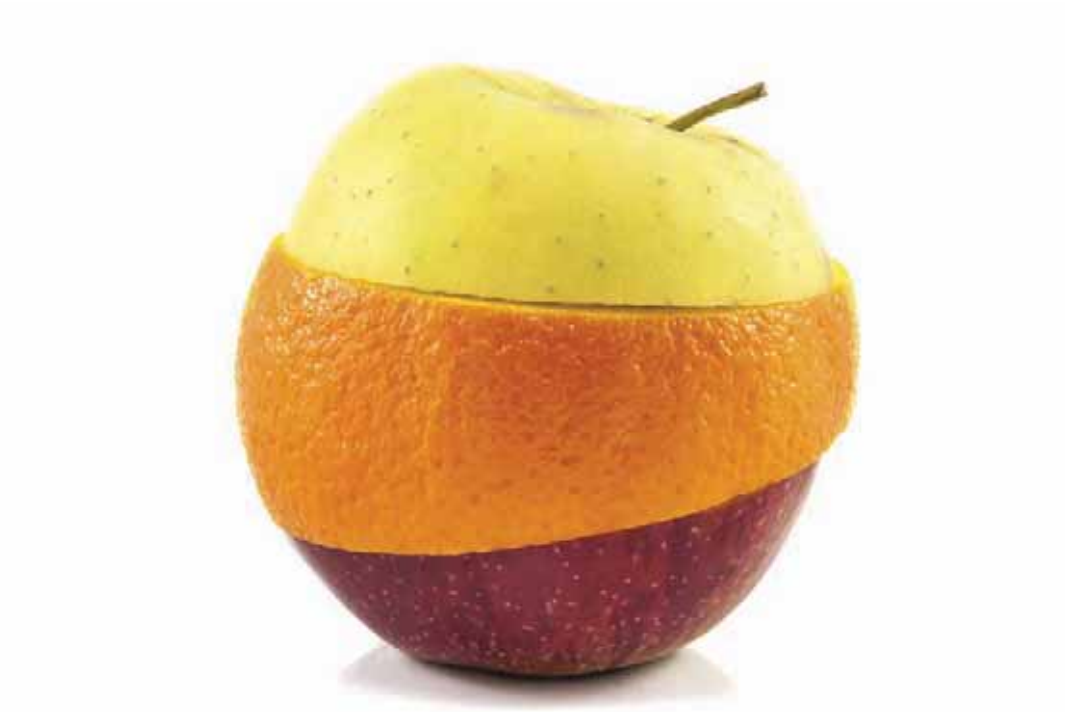
حققنا أقساطاً بمعدل ٥ ملايين دينار

■ كيف كانت نتائجكم للعام ٢٠١٥؟

– لقد حققنا اقساطا بمعدل ٥ ملايين دينار. انه معدل جيد، لكن لا ينسجم مع توقعاتنا. لقد تأسست الشركة عام ٢٠٠٦، وبعدها توالت الأحداث في المنطقة بشكل جعلنا نتبع سياسة التحفظ والتدرج بزيادة الاقساط.

■ هل انتم متفائلون بالنسبة لعام ٢٠١٦؟

– اجل، ستطرح الحكومة بعض المشاريع الجديدة، كما انني متفائل بوزير التجارة الحالي ووكيل الوزارة فأنا احترمهما وأتوسم فيهما خيراً لما لهما من خبرات قانونية واقتصادية وفيرة ستساهم في إعادة ترتيب بعض القرارات والقوانين المتعلقة بالمؤسسات المالية والتجارية والصناعية على حد سواء. ■



Redifine what's possible

At Gen Re, our goal is to help you reach yours.

We offer a full range of reinsurance products and the right resources to help you achieve your goals. We're risk takers too, so our shared perspective helps us understand and evaluate even the toughest risks – and propose the right solution for you.

S&P: AA+ | A.M.Best: A++
Moody's: Aa1 | Fitch: AA+

Talk to us today. Or visit **genre.com** to find out more.

Gen Re®

A Berkshire Hathaway Company

Gen Re Beirut s.a.l. offshore • Société Centre Ville 1341 S.A.L. Building, 2nd Floor Patriarch Howeik Street
Beirut Central District • Beirut 2014-5401 • Tel. +961 1 999 888

أنس العتيبي (مدير عام شركة عناية للتأمين ENAYA الكويت):

على الشركات العربية الإفادة من السنوات العشر العجاف لدى الغرب والسيطرة على السوق الإقليمية



تعد شركة عناية للتأمين ENAYA من اللاعبين الأقوياء في السوق الكويتية.

مدير عام الشركة أنس العتيبي نوّه بنتائج قطاع التأمين في الكويت وبالقوانين الجديدة الراعية والمنظمة له، وأشار الى ان الكويت بقيت بمنأى عن الأحداث حولها في المنطقة، مفاخراً بما حققته «عناية» من نمو على أسس صحيحة جعلتها لاعباً مهماً، مذكراً بمعاناة سوق التأمين المحلية عدم اتباعها خطة استراتيجية واضحة أو أهدافاً عملية فعالة، إضافة الى عدم تركيزها على خطوط تأمين معينة تحقق بواسطتها قيمة مضافة، لافتاً الى تقديمها خدمات غير متوافرة في السوق. كما وانها تمتلك التغطية الأفضل في فرع المركبات، داعياً شركات التأمين العربية الى بناء فريق عمل محترف على درجة عالية من الكفاءة، والإفادة من السنوات العشر العجاف لدى الغرب للسيطرة على السوق الإقليمية.

السوق الكويتية واعدة

■ كيف تقيّمون وضع قطاع التأمين بما فيه التكافلي في دولة الكويت، وما مدى قدرتكم كشركات جديدة على إثبات وجودكم خصوصاً في ظل الظروف السياسية والإقتصادية وانخفاض سعر النفط في المنطقة؟

– التأمين كأي قطاع آخر يتأثر بالظروف المحيطة والتقلبات الإقتصادية، ولا سيّما انخفاض أسعار النفط. عموماً وضع التأمين كان جيداً خلال العام ٢٠١٥، إذ نفذت الكثير من المشاريع في مختلف القطاعات وصدرت قوانين جديدة، منها قانون برنامج التأمين الصحي للمتقاعدين والذي طرحته وزارة الصحة بقيمة بلغت ٨٤ مليون دينار كويتي. من هنا يمكن القول ان السوق الكويتية واعدة، خصوصاً بعد إعلان نية وزارة التجارة والصناعة بإلزام الشركات ممارسة أعمالها بحرفية. كما ان استحداث المزيد من القوانين المنظمة للسوق عادت بالخير على الشركات العاملة. ثم ان الكويت لم تتأثر كثيراً بالأحداث حولها في المنطقة وتشهد استقراراً سياسياً وعلاقاتها الخارجية جيدة وقدرتها على التطوير في أوجها، مما ساعد على بروز المزيد من الفرص أمام الشركات.

فرص جدية

■ «عناية» شركة تعتبر حديثة في سوق الكويت فكيف استطاعت إثبات وجودها وما الذي يميزها؟

– لا أعتبر «عناية» شركة جديدة فهي موجودة منذ العام ٢٠٠٧، وقد استطاعت إثبات وجودها بقوة، وهي حالياً لاعب قوي في السوق الكويتية وتعتبر منافسة للشركات الأخرى. كما ان سوق التأمين في الكويت كغيرها من الأسواق تحوي الفرص الجدية الى جانب التحديات والمشكلات. إلا ان للدولة استراتيجية واضحة وضعتها بناء على معطيات السوق وحركة الأعمال فيها. وقد سعت شركة «عناية» لتحقيق نمو جيد على أسس صحيحة مما جعلها لاعباً مهماً، وذلك لفهمها صناعة التأمين واحترامها المنافسين والشركات العاملة في السوق واحترامها زبائنها.

وحالياً تعيش الكويت حركة اقتصادية ناشطة، لذا وضع السوق جيد باستثناء ما يتعلق بالتأمين التكافلي المزعزع، والذي تدنت حصته ليعود التأمين التقليدي فيسيطر على السوق.

■ ألا تؤيدون فكرة الإندماج والإستحواذ التي تتكثف حول العالم، بينما هي شبه غائبة إقليمياً؟

– لا أؤيدها، حيث من وجهة نظري لا يوجد قيمة مضافة من خلال الاستحواذ. لأن الشركات معروضة للبيع والإستحواذ بسبب سوء ادائها الفني بالتالي ليس هناك اي حافز للاستحواذ علي محافظ تأمينية غير مربحة. وفي حال كان الهدف هو تقليل عدد الشركات العاملة، فالاستحواذ لن يجدي نفعا حيث مازال هناك تراخيص جديدة تمنح من قبل الوزارة.

فريق حرفي متخصص

■ انتشرت خلال الفترة الاخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية والاعتداءات التي تتم لاغراض السطو على الاموال، والبعض الآخر للارهاب. هل لدى قطاع التأمين المحلي منتجات متخصصة بهذا الشأن، وهل هي مطلوبة؟

– ان ابرز المشاكل التي يعاني منها القطاع في الكويت هي ان اغلبية الشركات العاملة هي شركات وساطة ولا تتبع خطة استراتيجية واضحة، او اهدافا عملية فعالة، كما وانها لا تركز على خطوط تأمين معينة تحقق بواسطتها قيمة مضافة تستطيع من خلالها تطوير نفسها الى جانب ان معظمها ليس لديه كفاءات متخصصة لادارة اعماله بشكل جيد. لدى «عناية» حاليا اهم فريق عمل وعلى درجة عالية من التخصص والاتقان والحرفية، يرتكز في عمله على تقديم تغطيات وخدمات جديدة غير متوافرة في السوق. ولدى الشركة حاليا التغطية الافضل في مجال تأمين السيارات، كما اننا نطبق احدث التقنيات التكنولوجية فما ان يتصل بنا الزبون مثلا من خلال الرسائل القصيرة حتى نبادر فورا لتلبية طلبه. مع العلم ان نسبة ٦١ بالمئة من موظفينا هم دون سن ٣٤ سنة، كما اننا اول شركة تعتمد «السوق الرقمية».

سيطرة على السوق الإقليمية

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– يمكن قول المثل المأثور «مصائب قوم عند قوم فوائد»، فعندما تنخفض اسعار اعادة التأمين علينا الاستفادة من ذلك بدل ان تقوم بيننا حرب اسعار وما شابه، على شركات التأمين العربية ان تركز على بناء فريق عمل محترف على درجة عالية من الكفاءة ولو تكلفت مبالغ مرتفعة لهذا الغرض، اذ عليها الاستفادة من السنوات العشر العجاف لدى الغرب لكي تسيطر على السوق الاقليمية، لا بد ان نعدّ العدّة لذلك وجبه المنافسة التي سنواجهها بعد عشر سنوات، ان شركة «عناية» عملت منذ البداية على تجهيز نفسها لمنافسة الشركات العالمية، وهي تعمل على هذا الاساس حتى في أدق التفاصيل. ■



GlobeMed

2015
MIIA TPA of the YEAR

25
Years of know-how

12
Countries

22,000
Users of GlobeMed Portals

120,000
Medical providers worldwide

17,000
Directly contracted healthcare providers

1,000+
Employees specialized in medical, technical, communication, training and various other fields

Al-Shaheed Tower, 3rd Floor, Khaled Bin Waleed Street,
Al Sharq Area, Kuwait City

T +965 22 910 900

www.globemedkuwait.com

Chris Steve Tragakis (ILAF Takaful - Kuwait):

We have about 22% of the total Takaful market of Commercial Lines in Kuwait



Due to ILAF Takaful's knowledge, expertise & stability, along with its professional teamwork and willingness to tailor products and services to the needs of each customer by providing them with the best insurance solutions and building trust with clientele, ILAF is now ranked to be in one of the top positions amongst takaful insurance companies in Kuwait.
Al Bayan Magazine had the chance to meet Chris Steve Tragakis, who referred in his interview to some important points.
Following is an extract of the interview:

*** The last five years holded war and tragedies to the Arab region, as well as fluctuations in oil and gas prices. To what extent the local insurance market was affected by this?**
- It appears to me that the market will follow the world's macroeconomic situation. Certainly the drop in the oil price is not a strength in this market. In that context our approach of the last 26 months, has been that we have moved the company to be more and more a Commercial Lines oriented company. Motor business is always available in anybody's market. It has huge presence here in Kuwait and many of the companies either specialize in it or certainly seek it. We obviously have it as a sector of our business but it is about 20% of ILAF business. 76.5% of our book is Commercial Lines, including Fire and General Accident, Marine and Aviation. So our focus has been on Commercial Lines of business. Mentioning that, we are under the Takaful umbrella. We provide Takaful and Sharia'h compliant insurance services to commercial corporations. As you know there are sharia'h compliant banks and there are companies that choose Sharia'h compliance as the way they wish to participate and we support them. We specialize in niche products (Directors and Officers, Liabilities, Medial Malpractice Insurance, etc...) e.g, those kinds of insurances which are not so common in the marketplace because it is an area where we can be competitive. So in those lines of business, We get a lot of price support and also draw a good deal of interest where perhaps organizations have never seen this kind of protection offered before. In the Dubai market, for sure there is huge downward price pressure on vehicle premium rates and on medical rates so I think part of the smart business is to provide services that fully support the business economy. We also have worked very hard and very successfully to get the highest quality treaty underwriters. Our Non-proportional treaty is with Swiss Reinsurance and SCOR is our proportional treaty underwriters. These are top- of - the line reinsurers. So we know that we've got credible support where we are going to need it regarding claims; so we specialize in that.

*** After handling the management post at ILAF what was the new strategy you adopted, knowing that you are focusing on such specialization?**
- We are a fully compliant & regulated Takaful Insurance Company. In addition to that we have stepped -up our customer service to focus on the support of commercial businesses in a Sharia'h compliant manner in this marketplace. I think, that this is key to success, and we have been very successful at doing that in a very short period of time. We've stepped-up our interface with local brokers. We are now dealing with well over half of the brokers in this market. We deal very openly, straightforward and we do not "back door brokers". In other words, if a broker brings us business we work it to that broker or we lose it. We don't go behind the broker and try to undercut him. We never do that and we don't take one broker's business to another broker, and then on the renewal we don't try to take it direct. Consequently, by dealing honestly, openly, and in a Sharia'h compliant way with brokers, we create a type of loyalty with the broker where the broker feels safe and secure and we pay commission appropriately & deal with the claims efficiently; all of which supports the broker's business.

*** American billionaire Warren Buffett, who heads Berkshire Hathaway (GEN RE), expected that the next ten years will be awful for the insurance markets because of over capacity, inflation of capital and the continuous decline of return on investment. Do you agree and what are the available options for the companies to ride the wave and get out of the crisis?**
- In my opinion, I think if nature where to take its course unrestricted, then what Mr. Buffet is saying might well be true. But there are natural interventions that in my opinion will happen. In other words, I think there will be some significant consolidations in the insurance industry. It is already happening in Dubai where numbers of companies either because the Regulator is looking into them more closely, or just the natural evolution of the finances of it, these companies are consolidating or they will go out of business. So what that does, is similar to human history. We are not like cavemen anymore, because of natural selection. There has been considerable natural activity as well as competition among us. We have evolved to where we are today. We are much more advanced now and life is much better than it was hundreds of years ago. We are living more comfortably. I believe in insurance, that that sort of thing will happen not only in the GCC but Worldwide. There will be consolidations among insurance companies and that will take the downward pressure off of the rates and will get to Risk rate. My target is not charge high rates but rather our target in ILAF is to charge actual Risk rate gauged to our market conditions.
In other words, what does a knowledgeable, experienced underwriter with actuarial background state is the rate for any particular risk? Figure out what the criteria are to come up with an appropriate Risk rate and that is what you charge. We will walk away form business rather than sell it at below Risk rate. Insurers who will sell large portions of their book at below Risk rate they will fail. You have to be disciplined and stick on your Risk rate since the duty of a business is to return Surplus to the shareholders. That is the duty of our company. If you fail, then you will let the shareholder do something else with his money.

*** Cases of mergers & acquisitions are intensified around the world, while it seems to be absent regionally. In your opinion, is this due to the same constraining reasons?**
- It is happening now in Dubai, I think we are still at the beginning of it. Mr. Buffet has established a 10-year window here, but in my opinion it won't take that long. I think over the coming near years we will see more & more of it. And like everything it starts slowly then moves on quickly when people see how it works. So let's just say as we think that the macroeconomy in the World will begin to settle down and it is possible that in the GCC because of the oil situation we may see a bit of a contraction. Insurers, as solid business people, need to look around at the evidence. The obvious probabilities exist and we need to modify and adjust the way we operate & stay very closely attuned to that. My method of business is: Not to sell below Risk rate; Concentrate on Commercial Lines; Go into the niches; Provide absolutely the best service that we can; Deal honestly with brokers; Get the very best reinsurers that you possibly can, and Stay awake. I believe that will take our company as it has to an Operational Surplus. Knowing that two years in a row, we've made operational surplus which is not common in this market. The budget that I am about to turn in today will show a third year of Operational Surplus and I am one-hundred percent sure that we will achieve it.

*** Are you satisfied form your results & what are your plans for 2016?**
- We will increase the size of our Commercial Lines book relative to our other lines (medical & motor). We will increase our share, right now as at the end of the first half of 2015, we have about 22 percent of the total Takaful market of Commercial Lines in Kuwait not including Marine and Aviation-of which we also have large percentages. This is huge for us as a new company. And I believe we will increase that as we go forward. We will work with more brokers locally. We will retain the quality of reinsurers that we have. Our overall market share will increase dramatically. We have significantly increased the proportion of business that we have within the Corporation & in the market. We will continue to accomplish that growth and look forward to a great 2016.

Africa Re

AFRICAN REINSURANCE CORPORATION
(NORTH EAST AFRICA & MIDDLE EAST REGION)



Your Reinsurer
All within your reach
Partner you can trust
Strong Security
African Professional that stands by you
Serving Africa and Beyond
International standards
A- Standard & Poor's (Strong / Stable Outlook)
A- AM best (Excellent / Positive Outlook)

Cairo@africa-re.com | www.africa-re.com

Africa Retakaful

الشركة الإفريقية لإعادة التكافل

Member of Africa Re Group



Your Retakaful Operator
All within your reach
Partner you can trust
Strong Security
African Professional that stands by you
Serving Africa and Beyond
International standards
Africa Re Group Rating:
A- Standard & Poor's (Strong / Stable Outlook)
A- AM best (Excellent / Positive Outlook)

retakaful@africa-re.com | www.theafricaretakaful.com

طاهر الحراكي (الرئيس التنفيذي لشركة ظفار DHOFAR - سلطنة عمان):

السوق ستفرض الدمج ولن يكون لشركات التأمين خيار آخر



كما يتحدث الى الجميع بصدق وبدون اي احراج له وللآخرين، تحدث الينا طاهر الحراكي الرئيس التنفيذي لشركة ظفار للتأمين DHOFAR (رفيق وصديق البيان الاقتصادية منذ ثلث قرن) فقال ردا على سؤال عن رأيه بالاستحواذ والدمج بين شركات التأمين: «انا ضد سياسة الاستحواذ ومع الدمج لان الدمج يشكل قوة تأمينية كبرى، واعتقد ان السوق ستفرض سياسة الدمج ولن يكون لشركات التأمين خيار في ذلك».

ودعا طاهر الى التركيز على أرباح الاكتتاب وانتقاء الأخطار وإنشاء مجمعات محلية وإقليمية للاحتفاظ بالأقساط وعدم خروجها من المنطقة. معتبراً دور الشركات المحلية في تغطية أخطار بعض المسؤوليات لا يتعدى دور الوسيط وهذا خطأ جسيم، كاشفاً عن استراتيجية جديدة للعام ٢٠١٦.

■ ■ ■

نتائجنا جيدة وسنتابع سياسة التوسع أفقيا ومن ثم أقليميا

■ ■ ■

تركيز على الاكتتاب

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين العمانية بذلك؟

– تعتبر سوق التأمين المحلية جزءاً من الأسواق المحيطة والأسواق العالمية التي تعكس أوضاعها مباشرة علينا، باعتبار ان شركات الإعادة العالمية وخسائرها تنعكس سلباً على سوقنا. الوضع حالياً في سلطنة عمان مستقر والمشاريع لا تزال قائمة ولا تغيير فيها، بعكس التغييرات في السوق العالمية المستمرة وبشكل متواصل.

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– اعتماد الشركات على عوائد الاستثمار امر خاطئ، على الشركات التركيز على أرباح الإكتتاب وانتقاء الأخطار الجيدة وإنشاء مجمعات محلية وإقليمية للإحتفاظ بالأقساط وعدم خروجها من المنطقة بلا طائل. كما أتمنى ان تصدر تشريعات تحد من هروب الأقساط المحلية الى الخارج وإعطاء المزيد من الثقة والدعم لشركات التأمين الوطنية.

الدمج قوة تأمينية

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكشف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– أنا ضد سياسة الإستحواذ ومع الدمج والجمع لأنها تشكل قوة تأمينية كبرى. وأعتقد بأن السوق المحلية ستفرض سياسة الدمج ولن يكون لشركات التأمين خيار في ذلك. يتطلب الواقع العملي للسوق وجود شركات قوية ومتينة تستطيع جبه الأخطار بشكل مباشر. أتمنى حدوث ذلك اختيارياً، لكن في بعض الأحيان تفرض هيئات الرقابة زيادة رأس المال وتزيد أيضاً الشروط الفنية وهي بذلك تدفع للإندماج.

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACKS بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية، لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– كلما تطورت التكنولوجيا زادت متطلبات التأمين على المسؤوليات، خصوصاً ان معظم المعاملات المصرفية اليومية مثل الإيداع والسحب وغيرها تتم الكترونياً، وثمة عصابات متخصصة تتربص بها، وتطور طرق اعتداءاتها لتتماشى وأساليب التطور التكنولوجي، لكن التأمين الخاص بالبنوك في هذا المضمار لا يزال يشترى من الخارج وبالكامل، ودور الشركات المحلية لا يتعدى دور الوسيط وهذا خطأ جسيم. وفي الواقع سوق التأمين العربية تمر أحياناً بفترات صعبة لعجز الشركات عن تلبية حاجات السوق المحلية. وتدخل شركات الإعادة الخارجية وفرضها شروطاً غير ملائمة لنظيراتها الوطنية التي أصيبت بتراجع استثماراتها ونتائجها الفنية، ما يدفع الأخيرة الى إنشاء مجمعات تستطيع القيام بجزء من مهام شركات إعادة التأمين.

■ كيف تنظرون الى وضع سوق التأمين العربية مستقبلاً، هل أنتم متفائلون؟

– الاوضاع الإقتصادية مرتبطة ببعضها البعض، وبما ان دول الخليج تعتمد أساساً على الموارد النفطية، لذا في اعتقادي ان عامي ٢٠١٦ و٢٠١٧ سيكونان صعبين ولا بد للشركات قاطبة إعادة دراسة سياساتها المالية لمواجهة الفترة الصعبة.

استراتيجية جديدة في ٢٠١٦

■ كيف تقيّمون نتائج الشركة خلال العام ٢٠١٥؟

– نتمنى ان تكون نتائج الشركة لعام ٢٠١٥ أفضل من ٢٠١٤، أما بالنسبة الى ٢٠١٦ فقد وضعنا استراتيجية جديدة وقد أصبح لدينا في السلطنة ٤٢ فرعاً. وسنتابع سياسة التوسع هذه أفقياً ومن ثم إقليمياً. ■



THE STRENGTH TO ADAPT

NASCO

NASCO INSURANCE GROUP

Offices in Europe, the Middle East & Africa

Lebanon - France - Dubai - Abu Dhabi - Jeddah - Riyadh - Qatar - Turkey - Nigeria - Egypt - Iraq - Tunisia - Cyprus

Ar Srinivasan (General Manger - Falcon Insurance Oman):

Consolidation is necessary to create a bigger company



Al Bayan Magazine met Ar Srinivasan, General Manager-Falcon Insurance Oman who expressed his opinion regarding the effect of war and tragedies on the local insurance market. He further talked about the phenomenon of cyber attacks and shed lights on the cases of merges and acquisitions regionally. In addition, Srinivasan gave our correspondent an idea about their latest realizations and developments. Following is an extract from the interview:

*** The last five years holded war and tragedies to the Arab region, as well as fluctuations in oil and gas prices. To what extent the local insurance market was affected by this?**

- As far as Oman is concerned, the war and other tragedies in the Arab region didn't have a direct impact on Oman which has been a bit insolated from these effects. On the other hand, the oil prices definitely has had an impact because the decrease in the oil price means a slow down in the infrastructure work and the general economy. Oman is always conservative so when things are booming elsewhere, Oman seizes gentle rise and when things fall drastically elsewhere, Oman seizes slow down turn. The same thing happened in 2008 & 2009 when there has been a massive problems arising from the sub crime crisis. The real estate really crashed in UAE where as in Oman it didn't because we were conservative.

*** American billionaire Warren Buffett, who heads Berkshire Hathaway (GEN RE), expected that the next ten years will be awful for the insurance markets because of over capacity, inflation of capital and the continuous decline of return on investment. Do you agree and what are the available options for the companies to ride the wave and get out of the crisis?**

- We agree with him that there is too much capacity in the region in terms of insurance & reinsurance capacity because in the booming of the first eight years of this century, there is a lot of capital being available. In a country like Oman, we have 22 insurance companies local & foreign whereas in UAE we have around 70 insurance companies and all these companies exist because they have reinsurance capacity behind them. The return on investment currently is very low and for companies to get return on investment in insurance companies, the insurance companies must produce insurance profits.

*** Cases of mergers & acquisitions are intensified around the world, while it seems to be absent regionally. In your opinion, is this due to the same constraining reasons?**

- Although many people would agree that consolidation is necessary but we aren't seeing this happen in the region. There is only one merger of local insurance companies in the last twenty three years. Capital has always been a problem so if somebody wanted capital, he could raise it without any pressure to look at the consolidation to create a bigger company. Culturally, people here are so conscious of company control, it is better to have 20 percent in a very strong company than to sit with 40 percent and be the chairman of a very small and weak company.

*** Lately, the phenomenon of Cyber attacks has spread, some of which are for robbing money and others for terrorism. Is there a demand from the Arab Financial institutions, particularly banks for this type of insurance contract?**

- There is a Cyber liability policy that is available probably not very common locally. If somebody steals money using cyber, it is already covered under the bank but if someone entered your system and blocks you from operating, you will not be able to carry your transactions. This can be covered by the cyber liability policy.

*** What are the latest realizations and developments of your company?**

- 2015 has been a modest year. We are growing as compared to last year but very slowly. We declared the first dividend of the year based on the results of the year 2014. In terms of profitability, we are there and technically we are profitable, the interest rates on deposits aren't very good. The percentage of our growth this year is around five percent. In 2016, we are planning to expand in other areas and to release some new products.

Bruno Bertucci (Managing Partner - B&F Partners)

We are very glad to work with SIAT Assicurazioni



Al Bayan Magazine met Bruno Bertucci, Managing Partner - B&F Partners - who talked about the purpose behind their business partnership with SIAT. Bertucci said that this partnership will be an excellent combination for bringing a new potential partner for the regional markets.

*** What is the purpose behind your partnership with SIAT?**

- I am very proud about this partnership, we have been working hard and we believe that the partnership between SIAT which has an expertise in the international market as an key player in the marine business and the local expertise of B&F Partners in the regional markets will be an excellent combination for bringing a new potential partner for the MENASA market. We hope we will be able to develop a very sound platform and portfolio in the marine and aviation business. SIAT is a very professional company made up of very expert people and we are very glad to be able to work with them.



الممتلكات



الصحة



المنزل



السيارة

Falcon has the key to all your insurance needs.

Falcon offers you a team of expert risk managers dedicated to providing you with sound insurance solutions that unlock your personal and business needs. Opt for Falcon once and rest assured forever.

فالكون لديها المفتاح لجميع احتياجاتك التأمينية

لدى "فالكون- شركة الصقر للتأمين"، فريق من مدراء المخاطر الخبراء، المتخصصين في تقديم حلول التأمين السليمة القادرة على فتح الأبواب أمام جميع احتياجاتك الشخصية والعملية. اختر فالكون لمرة واحدة، وتمتع بالثقة وراحة البال إلى الأبد.

Protection & Coverage for:
- Fire & Allied Perils
- Personal Accident
- Engineering
- Workmen's Compensation
- Marine Cargo & Hull
- Liability
- Group Life
- Saving Plans
- Fidelity Guarantee
- Medical Expenses
- Home Owners
- Travel

التغطية والحماية في كل من:
- الحريق والمخاطر المجمعة
- الحوادث الشخصية
- المخاطر الهندسية
- تعويضات العمال
- الشحنات البحرية والسفن
- المسؤولية المادية
- التأمين الجماعي على الحياة
- خطط التوفير
- ضمان الولاء
- المصاريف الطبية
- مُلاك البيوت
- السفر

فالكون
شركة الصقر للتأمين ش.م.ع.م
FALCON
INSURANCE COMPANY S.A.O.C.
Insurance with a difference

Sultan Centre L.L.C., 2nd floor, Al Qurum,
P.O. Box 2279, Ruwi, P.C. 112, Sultanate of Oman.
Tel: 24660900, Fax: 24566476 E-mail: ficins@omantel.net.om

مركز سلطان ش.م.م، الطابق الثاني، القرم،
ص.ب ٢٢٧٩ روي، رمز بريدي ١١٢، سلطنة عمان
هاتف: ٢٤٦٦٠٩٠٠، فاكس: ٢٤٥٦٦٤٧٦ البريد الإلكتروني: ficins@omantel.net.om

إبراهيم الريّس (الرئيس التنفيذي في البحرينية الكويتية للتأمين - BKIC):

وضع حدّ للمنافسة يتطلب قرارا بالدمج او الاستحواذ



يرى الضامن البحريني العربي المعروف، اقليميا ودوليا ابراهيم الريس الرئيس التنفيذي للشركة البحرينية الكويتية للتأمين BAHRAIN KUWAIT INSURANCE ان الحد من المنافسة يتطلب قرارا استراتيجيا بالدمج او الاستحواذ واذا عجزت فيمكن ان يكون الحل بخفض رأس المال بما يتناسب وحجم الاقساط المكتتبة، واشار الى قصور لدى شركات التأمين والاعادة العربية في تقديم عقود تأمين ضد اخطار القرصنة الالكترونية، واجدا صعوبة في اتجاه الشركات العائلية نحو الدمج، مؤكدا حفاظ الشركة على ريادتها في السوق البحرينية.

حل خفض رأس المال

■ حملت السنوات الخمس الماضية إلى الدول العربية حروبا ومآسي ، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. إلى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– باعتبار أن النفط هو المصدر الرئيسي للدخل في العديد من الدول العربية ، فهو يعتبر المحرك الرئيسي لاقتصادات هذه الدول ، وبسبب التقلبات في أسعار النفط تتأثر جميع قطاعات الدولة بما فيها قطاع التأمين، كما شكلت الحروب عبئا على اقتصادات بعض الدول بسبب عدم قدرتها على التصدير في بعض الاحيان وتضرر منشآتها النفطية بسبب هذه الحروب.

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع أن تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لاسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار ، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– أتفق تماما مع هذا الرأي، وهذا ما تعانيه معظم شركات التأمين في الوقت الحالي، فهناك بعض الحلول التي تحتاج إلى قرار استراتيجي منها الحد من المنافسة عن طريق الدمج أو الاستحواذ، وإذا عجزت الشركات عن ذلك فيمكن أن يكون الحل هو خفض رأس المال بما يتناسب مع حجم الاقساط المكتتبة وحجم السوق العاملة فيها.

■ انتشرت ظاهرة القرصنة الالكترونية بعضها يتم لاغراض السطو على الاموال والبعض الآخر للإرهاب ، هل تلمسون اقبالا من المؤسسات المالية العربية لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– بالرغم من أهمية هذا الغطاء ، لا يوجد وعي لدى المؤسسات المالية العربية حول هذا النوع من التأمين، كما أن هناك قصورا من شركات التأمين وإعادة التأمين في تقديم هذا المنتج للأسواق التي تعمل فيها.

الشركات غير مهتمة بالدمج

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم ، بينما نراها شبه غائبة إقليميا، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– بالرغم من أن حالات الدمج والاستحواذ أصبحت ضرورية في معظم الأسواق العاملة في المنطقة، خصوصا في الاسواق التي يزداد فيها عدد شركات التأمين والتي وصلت فيها حدة المنافسة إلى درجة كبيرة من الخطورة قد يكون لها تأثير كبير على المركز المالي للشركة، لازالت الشركات المعنية غير مهتمة بهذا الموضوع بسبب المعوقات المتمثلة في عدم توفر الأموال الكافية وصعوبة التوصل إلى تقييم دقيق للشركة وكذلك صعوبة التخلص من الأفراد ورغبة بعض الملاك في الابقاء على النسب التي تمكنهم من التحكم في قرارات الشركة.

مركز ريادي

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم ؟

– لا زالت الشركة البحرينية الكويتية للتأمين تحافظ على مركزها الريادي في السوق البحرينية، سواء من حيث حجم الأقساط المكتتبة او من حيث صافي الأرباح. كما حافظت الشركة على تصنيفها الائتماني (-A) من مؤسسة أيه. أم. بست العالمية. كما قامت الشركة خلال العام الحالي بفتح قناة جديدة للبيع عن طريق الموقع الإلكتروني الرئيسي للشركة. ■

BKIC تقدّر جهود المرأة

بمناسبة يوم المرأة البحرينية الذي يصادف الأول من كانون الاول (ديسمبر) من كل عام، احتفلت البحرينية الكويتية للتأمين BKIC بموظفات الشركة في لفتة تقديرية لجهودهن ومشاركتهن في الانجاز والبناء والتطوير.

وأشاد الرئيس التنفيذي للشركة **ابراهيم الريس** بدور المرأة البحرينية في التنمية الوطنية واسهاماتها الفاعلة في ظل الدعم الذي تلقاه من المجلس الأعلى للمرأة.

ونوه في كلمته بدور المجلس الأعلى للمرأة في الاهتمام بشؤون المرأة وملامسة القضايا المهمة التي توفر لها حياة أفضل. وقال: «إن تخصيص يوم للمرأة البحرينية يؤكد على هذا الاهتمام وعلى الرغبة الأصيلة في الارتقاء بأوضاع المرأة وتمهيد الطريق أمامها للعطاء بكامل إمكانياتها في أسرتها وعملها من أجل رفعة وبناء الوطن».



وليد محمود يتوسط عدداً من سيدات BKIC

كما أثنى المدير العام للشركة السيد **وليد محمود** على دور المرأة البحرينية في عملية التنمية التي شهدتها البلاد على مر السنين، مشيراً إلى دورهن الفعال في انجاح قطاع التأمين في مملكة البحرين من خلال تقلدهن المناصب القيادية، متمنياً للمرأة البحرينية دوام التوفيق والنجاح في مسيرة عطائها كونها الشريك المؤهل مع الرجل للبناء والتطوير من أجل مستقبل أفضل للمملكة.

BRANCHING OUT
ON SOLID GROUND



Insurance & Reinsurance Consultants and Brokers

ATHENS | KUWAIT | AMMAN | RIYADH | ABU DHABI | DUBAI | MUSCAT

Fenchurch Faris Ltd. • Member of Gallagher Global Alliance • Coverholder at LLOYD'S

FENCHURCH FARIS

www.fenfar.gr

فادي خطيب

(الرئيس التنفيذي لشركة التأمين الأهلية AL AHLIA - البحرين):



ندعو لاعتماد التسعير الاكتواري السليم للحفاظ على المحفظة الإئتمانية

تعمل شركة الأهلية للتأمين في مجال التأمين بحيث توفر أعلى مستويات الجودة من الحماية والأمان للأفراد والمؤسسات وتعزز التزامها التام لجذب أكبر عدد من عملائها وتعمل على ارضائهم، الأمر الذي يتصدر لائحة أولوياتها عن طريق توفير خدمات فعالة ومرنة بشكل أكثر تطوراً وسهولة.

ويقول فادي خطيب الرئيس التنفيذي لشركة التأمين الأهلية AL AHLIA – البحرين في حديث لـ«البيان الإقتصادية» ان الأسواق العالمية والعربية تشهد منذ فترة طفرة غير مسبوقة للطاقة الاكتتابية الفائضة ستساهم على المدى المتوسط سلباً في رفد حروب تكسير الأسعار بهدف اقتطاع حصص من السوق.

ويضيف انه في النهاية الكل سيخرج خاسراً ما لم يتم ضبط الايقاع من خلال اعتماد التسعير الاكتواري السليم. وعلى الرغم من المنافسة الشرسة وحروب تكسير الأسعار فإن الأهلية نجحت في المحافظة على الربحية التقنية وتحسينها في ٢٠١٥ مقارنة بالعام ٢٠١٤ في سوق مشبع بشركات التأمين المتنافسة. وفي هذا السياق يأتي إطلاق الشركة موقعها الالكتروني الجديد www.ahlia.com لمواكبة نهج التحديث والتطوير ليعزز استراتيجية الشركة.

■ حملت السنوات الخمس الماضية إلى المنطقة العربية حروبا ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. إلى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– بالرغم من الأزمات والصعاب التي تمر بها منطقتنا العربية من أزمات مالية، أمنية وعسكرية فإن واقع التأمين لا يزال قوياً ومتماسكاً. فمعدلات النمو لا تزال جيدة ومشجعة وبحدود ٨ في المئة مقارنة مع دول العالم المتقدمة التي يتدنى فيها معدل نمو القطاع ليقارب ١٪ سنوياً.

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت الذي يرأس مجموعة بركشاير هاثاواي توقع أن تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الإكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الإستثمار، هل توافقونه الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– نعم نوافقه الرأي تماماً، فمنذ فترة تشهد الأسواق العالمية وأسواقنا العربية طفرة غير مسبوقة للطاقة الإكتتابية الفائضة والتي قد تبدو إجمالاً غير مدروسة أو منسقة. للوهلة الأولى قد تبدو مفيدة للأسواق الناشئة حيث توفر السعة التأمينية للشركات عموماً والجديدة منها خصوصاً ولكن وعلى المدى المتوسط ستساهم سلباً في رفد حروب تكسير الأسعار بهدف إقتطاع حصص من السوق. وفي نهاية المطاف الكل سيخرج خاسراً ما لم يتم ضبط الإيقاع عن طريق توحيد الجهود الآيلة نحو التسعير الإكتواري السليم القادر على حماية المحفظة التأمينية من العجز المالي على المدى المتوسط والبعيد.

اقبال مرتفع في التأمين على الأخطار الجديدة

■ إنتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الإلكترونية بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون إقبالاً من المؤسسات المالية العربية لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– التأمينات المالية الخاصة بعمل المصارف متوفرة منذ سنوات ومعروفة إختصاراً بـ(BBB) ولكن مع إعتماد المصارف العالمية والمحلية التبادلات التجارية عبر الإنترنت زاد إحتمال الهجمات الإكترونية من قبل المقرصنين والعصابات العالمية المنظمة، ما فرض وجود ضرورة من قبل قطاع التأمين لمواكبة الأخطار الجديدة بقصد توفير الحماية تجاهها لعملائه المعنيين بهذه الأخطار، وبالتالي نشهد مزيداً من الوعي في هذا المجال ومزيداً من الإقبال على هذا النوع من الحماية.

أما بالنسبة للتأمينات تجاه الإرهاب، فلا شك بأن الظروف التي يمر بها العالم والمنطقة حالياً وإنتشار العمليات الإرهابية في أكثر من مكان تواكبها تغطية إعلامية حثيثة. كل هذا أرخى بظلاله على المزاج العام للمُؤمِنين وخاصة في قطاع الأعمال ودفع الكثير منهم إلى إعادة النظر وطلب التغطية التأمينية تجاه أخطار الإرهاب رغم تحفظهم السابق على إرتفاع الأقساط المرتبطة بهذا النوع من التأمين مقارنة بتأمينات الحريق والأخطار الأخرى المتعارف عليها.

أسباب كثيرة وراء قلة الاندماجات

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– حالات الدمج والإستحواذ غير المدروسة قد لا تكون مفيدة أو منتجة من الناحية المادية للشركات المعنية والأمثلة عديدة في هذا المجال، ما قد يفتقده البعض في حالات الدمج أو الإستحواذ هو الرؤيا بعيدة المدى لنتائج هذه العملية على كافة الأصعدة المرتبطة بذلك، المالية والمادية وحتى النفسية والمعنوية منها وتأثيرها داخل تلك الشركات وداخل المجتمعات التي تنتمي إليها تلك المؤسسات.

بالتالي قبل المضي قدماً في هكذا قرارات يجب توفر دراسات جدوى مستفيضة تغطي كافة نتائج عمليات الدمج والإستحواذ المتوقعة وعلى كافة الصعد المتاحة (ليس المالية فقط) مع توفير سناريوهات وحلول للمشاكل المتوقعة، هذا فضلاً عن إختيار كادر إداري كفوء، متميز وقادر على قيادة العملية بنجاح ومهنية بمعزل عن الإنتماء لأي من الشركتين أو أكثر المعنيتين بالإندماج أو الإستحواذ بهدف تعزيز وجود الكيان الجديد وتنميته مستقلاً عن الكيانات المكوّن منها أصلاً. عدا ذلك يتحول الدمج أو الإستحواذ إلى صراعات شخصية لا تنتهي نتيجة عدم توفر عنصر الثقة وتدمير للطاقة الإنتاجية والروح المعنوية في المؤسسات المعنية ما سينعكس سلباً على نتائج الكيان الجديد وهذا ما يجب تلافيه بشدة. ولعل ما أشرنا إليه أعلاه بعض من أسباب قلة وجود الإندماجات والاستحواذات في منطقتنا العربية.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– خلال العام ٢٠١٥ ولله الحمد حافظنا على الربحية التقنية وتم تحسينها مقارنة بالعام السابق وهذا الأمر يحسب لنا في ظل منافسة شرسة وحروب تكسير أسعار في سوق مشبع بشركات التأمين المتنافسة. آمل أن نواصل هذا الجهد بالنجاح نفسه خلال العام ٢٠١٦ بشكل مترادف مع تقديم أفضل تجربة خدمة ممكنة لعملائنا الحاليين والمحتملين. ■

TRANSPARANCY

TECHNOLOGY

SOUND PORTFOLIO MANAGEMENT

LONGTERM RELATIONSHIPS



Through our website and mobile application, you can:

- Submit and follow up on your approvals.
- Check your claims history and policy conditions.
- Check your healthcare providers network.
- Update your contact details.

and much more...

TCS

Total Care Saudi Third Party Administrators

920014001

Total Care Saudi

Third Party Administrators

شركة العناية الشاملة السعودية

لتسوية المطالبات التأمينية

info@tcs-ksa.com www.tcs-ksa.com



أشرف بسيسو

(الرئيس التنفيذي لمجموعة سوليدرتي SOLIDARITY - البحرين):

دور استباقي لهيئات الرقابة تمارسه الى جانب تشجيعها على الإندماج

تعدّدت انجازات مجموعة سوليدرتي SOLIDARITY خلال ٢٠١٥ وأبرزها استحواذ الشركة التابعة في الأردن «الأولى للتأمين» على شركة «اليرموك».

الرئيس التنفيذي للمجموعة أشرف بسيسو وفي حديث الى «البيان الإقتصادية» رأى ان التحدي الأهم أمام قطاع التأمين هو الوضع الإقتصادي، ودعا شركات التأمين العربية في ضوء هذا التحدي الى إعادة نظر في سياساتها التشغيلية، مبرزاً التحدي الاستثماري والمنافسة غير الفنية اللذين سيشكلان أهم المعوقات أمام شركات التأمين. مشيراً الى دور استباقي لهيئات الرقابة بإمكانها ممارسته الى جانب تشجيعها على اندماج الشركات في ما بينها، متوقعاً نتائج جيدة لسوليدرتي نهاية ٢٠١٥.

تحديات السنة ٢٠١٦

■ ما أهم التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في المنطقة حالياً وما الحلول المطلوبة؟

– يعترض قطاع التأمين عدد من التحديات خصوصاً في منطقتنا، لعل أهمها التحدي الإقتصادي، نظراً لتأثر اقتصاديات المنطقة، خصوصاً في العامين الأخيرين، بانخفاض أسعار النفط وفرص الاستثمار المحلية والخارجية.

والمعروف ان النمو في التأمين هو رديف النمو الإقتصادي وعندما يحدث انكماش اقتصادي فإن قطاع التأمين يتأثر بشكل كبير، وقد بدأنا نلمس ذلك من خلال تراجع حجم المشاريع والاستثمارات.

من هنا على شركات التأمين إعادة النظر بسياساتها التشغيلية على اساس مواكبة هذا التحدي وتخطيه. الى ذلك، فإن معظم الأسواق العربية، ولا سيّما الخليجية منها، تعاني اشباعاً في عدد الشركات العاملة فيها وإن تفاوتت بين دولة وأخرى، ومما لا شك فيه ان التحدي الأكبر في هذه الأسواق يتلخص بوجود عدد كبير من شركات التأمين في سوق محدودة لا تتحمل كماً ضخماً منها. ناهيك عن المنافسة في ما بينها أو لجوء بعضها الى استراتيجيات لا تصب في مصلحة السوق وليس من ضمن العمل التأميني الفني.

أما التحدي الآخر وهو استثماري فيتعلق بربحية الشركات، حيث هناك مصدران لايرادات الشركات، ايرادات الأقساط وايرادات العمليات الإستثمارية. وبالطبع الجو الإستثماري في المنطقة والعالم يواجه بعض التحديات وسط تراجع أسواق المال وأسعار الفائدة المنخفضة. وأنا أرى ان هذه التحديات، خصوصاً خلال السنة ٢٠١٦، ستشكل أكبر التحديات في المنطقة وانخفاض أسعار النفط والعجز في ميزانيات الدول، الى جانب كثرة عدد الشركات والمنافسات على اسس غير سليمة وسياسة تكسير الأسعار، بالإضافة الى التحدي الإستثماري.

دور استباقي لهيئات الرقابة

■ ما دور هيئات الرقابة إزاء ذلك لتحسين الوضع؟

– بالطبع لدور هيئات الرقابة أهميته، فهي التي ترخّص وتراقب، من هنا دورها الاستباقي داخل أسواق تضم عدداً كبيراً من الشركات، بعضها ليس على مستوى الملاءة والقدرة المالية اللازمة. كما على الهيئات الحكومية والرقابية ان تشجع على خطوات الإندماج، وان تضع بعض الضوابط للإجراءات غير السليمة والتنافسية في الأسعار المؤثرة سلباً في التسعير وفي المحصلة النهائية على قطاع التأمين وربحيته.

حركة اندماجات

■ ما هي آخر التطورات في مجموعة «سوليدرتي»؟

– المجموعة في حركة دائمة وحركة الأعمال فيها على قدم وساق، ونتوقع ان تكون نتائج سنة ٢٠١٥ جيدة ووفق التوقعات. ومن أبرز الإنجازات في الشركة هذه السنة استحواذ شركتنا التابعة في الأردن وهي شركة «الاولى للتأمين» على شركة «اليرموك». ومع بداية السنة المقبلة سننجز اندماجاً جديداً سيوجد كياناً أكبر يدل على إيماننا بالسوق الأردنية ومتانة اقتصاد المملكة، وفي هذا الإطار نأمل بأن يكون هذا الاندماج بداية لموجة من الإندماجات إذ ان قطاع التأمين في العالم العربي ككل يحتاج الى حركة اندماجات لمواجهة الشركات الأجنبية العاملة في منطقتنا العربية. ■



نحمي كل ما هو مهم

تأمين البحري والطيران

تأمين الحياة والتأمين الصحي

تأمين السيارات

تأمين الحريق والحوادث

1 88 00 55

For All That Matters • لكل ما هو مهم

www.firsttakaful.com.kw | firsttakaful | firsttakaful | @1st_Takaful | 1st_Takaful | +965 65900800

الأولى تكافل
FIRST TAKAFUL



جاسم المفتاح

(الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج التكافلي - قطر):

خطتنا المستقبلية تقضي بالموازنة بين الإيرادات الاستثمارية والفنية

اعتبر الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج التكافلي AL KHALEEJ TAKAFUL GROUP جاسم المفتاح غياب الثقافة التأمينية لدى الفرد التحدي الأكبر في السوق القطرية، ولاحظ توجه الشركات، في ظل هبوط أسعار النفط، الى الموازنة بين ايراداتها الاستثمارية وتلك الفنية، منوهاً بدور مصرف قطر المركزي الرقابي والإشرافي، واجداً ان لا داعي لعمليات الدمج بين الشركات القطرية لملاءتها المالية العالية، مؤكداً نمو الشركات التكافلية، جازماً في مسألة انتقال «القطرية للتكافل» الى المجموعة، كاشفاً عن خطة مستقبلية تقضي بالموازنة بين الايرادات الفنية والاستثمارية.

غياب ثقافة التأمين

■ في رأيكم، ما هي أهم التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في قطر؟

– نتحدث كثيراً عن التحديات التي يواجهها قطاع التأمين أو إعادة التأمين في السوق المحلية أو من قبل الشركات المنافسة والدخيلة، لكن التحدي الأكبر الذي يلازمنا هو غياب الثقافة التأمينية لدى الفرد، بحيث ان التأمين مكمل لأي مشروع أو وثيقة. اليوم بعد هبوط أسعار النفط وتراجع عمليات الإستثمار تحاول معظم شركات التأمين الموازنة بين ايراداتها من الإستثمار وتلك المحققة من عمليات التأمين.

■ ما دور هيئات التأمين وما مدى فعاليته في القطاع؟

– يرعى شركات التأمين مصرف قطر المركزي الذي حقق تطوراً ملحوظاً في إصدار القوانين والأنظمة الرقابية المفروضة على الشركات، وقد طلب منا تسجيل ملاحظاتنا واحتياجاتنا كي يصار الى تلبيتها، في وقت من المقرر ان تصدر اللوائح التنفيذية قريباً عن المصرف المركزي.

ملاءة عالية للشركات القطرية

■ تجري حول العالم اليوم عمليات دمج بين أهم الشركات فيما هي نادرة في المنطقة العربية، بمَ تفسرون الأمر؟

– تتمتع الشركات الوطنية بملاءة مالية عالية، كما ان حصتها في السوق كبيرة وعلاقات التعاون في ما بينها وطيدة وتجاربها ناجحة، لذا لا داعي لعمليات الدمج في ما بينها.

■ لكن ألا يخفف واقع الاندماج من حدة المنافسة؟

– اننا مع أي خطوة مثمرة تحقق التطور لسوق التأمين القطرية، سواء بوضع خيارات عدة أمام الزبائن أو بإيجاد تعاون بين الشركات الوطنية في المشاريع الاستراتيجية التي تطرحها الدولة، أكانت من طريق الإنشاءات أو البنى التحتية أو المشاريع المتعلقة بتحضيرات بطولة العالم لكرة القدم في ٢٠٢٢، وبالنتيجة التعاون بين الشركات الوطنية يفيد الإقتصاد الوطني.

نمو شركات التكافل

■ يُقال وبحسب احصاءات حديثة ان النمو الذي تحققه الشركات التكافلية لم يعد كما كان سابقاً، بمَ تعلقون؟

– لا أوافقك هذا القول، إذ ان النمو الحاصل في قطر يعود لشركات التكافل. مثلاً الشركة الإسلامية القطرية للتأمين شهدت نمواً ملحوظاً وممتازاً، وهو أمر نفتخر به نحن كقطاع تأمين قطري وكقطاع تأمين إسلامي.

أما مجموعة الخليج للتأمين التكافلي فهي تحقق سنة بعد أخرى مزيداً من النمو. ثمة في قطر ثلاث شركات تكافلية الى جانب الفروع الإسلامية لبعض الشركات وهي في نمو متزايد.

■ ماذا عن مشروع ضم «القطرية للتكافل» الى مجموعتكم؟

– حصلنا في العام الماضي على موافقة مصرف قطر المركزي بإعادة هيكلة المجموعة وضم بعض أقسام القطرية للتكافل اليها. لقد ضمت المسؤوليات والوثائق وحوّلت الى مجموعة الخليج، وكان الهدف الأولي من ذلك إعادة الهيكلة التي أثمرت نتائج اكتتابية جيدة. أما بخصوص «القطرية للتكافل» فهي لا زالت موجودة لكن مسؤولياتها ووثائقها وأدواتها تحولت الى المجموعة وهي اليوم تحت مظلتها، وقد انعكس هذا التحول نتائج ايجابية بالنسبة الى المساهمين.

■ ما هي آخر التطورات التي تحققت في المجموعة؟

– حصلت المجموعة على تصنيف ب ب ب+ مع نظرة مستقبلية BBB+ WITH STABLE OUTLOOK من ستاندرد اند بورز. أما خطتنا المستقبلية فترمي الى الموازنة بين الإيرادات الفنية والاستثمارية. ■

FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate



Capacity
Sizeable underwriting capacity for Oil & Energy related business.

Geographical Scope
Risks located in Afro-Asian countries including Turkey and Russia.

Acceptance Scope
Business offered by Members, Non-Members, Brokers and all other insurers and reinsurers.

Underwriting Scope
The Syndicate underwrites on Facultative basis; Oil and Energy related business including but not limited to:

- Energy: Onshore and Offshore
- Power Plants
- Renewable Energy
- Energy related Constructions
- Nuclear Risks including Radioactive Contamination
- Operators Extra Expenses (Cost of Well Control/Re-drilling Expenses/Seepage and Pollution)
- Business Interruption when written in conjunction with other classes
- Liability when written in conjunction with other classes
- Energy package policies

A **FAIR Reinsurer** with **POWER** and **ENERGY**

Incorporated in the Kingdom of Bahrain by Law Decree 7/1999

Managed by
TRUST RE

T: +973 17 517 176 | F: +973 17 533 789
Trust Tower, Building 125, Road 1702, Diplomatic Area 317, Manama
P. O. Box 10844, Manama, Kingdom of Bahrain
foeis@foeis.com | www.foeis.com

ماجد عقل (الرئيس التنفيذي للشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL قطر):

مسارعة الشركات المحلية والاجنبية الى الاستئثار بحصة اكبر من السوق المحلية وراء حرب الاسعار الشرسة



قدّم الرئيس التنفيذي للشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL ماجد عقل صورة واضحة عن سوق التأمين القطرية فقال ان وضع القطاع جيد، ولاحظ حرب اسعار شرسة متأتية من مسارعة الشركات المحلية والاجنبية الى الاستئثار بحصة اكبر من السوق، واذ طالب شركات التأمين العربية بنشر الوعي حول اهمية التأمين وضرورته، دعا الجميع الى التنافس على نوعية الخدمات، مسميا العقلية الشرقية المانعة للاستحواذ والدمج بين الشركات.

اسعار ضارة بصناعة التأمين

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– اوضاع قطاع التأمين القطري خلال العام ٢٠١٤ كانت جيدة جدا، وقد تابعت الشركات نشاطها بكل تفاؤل خلال ٢٠١٥، الا ان حرب الاسعار اشتعلت خصوصا في ظل تراجع معدل الاستثمار، لا سيما في المصارف الإسلامية، وقد اثر ذلك سلبا على التأمين الاسلامي بشكل كبير. ثم ان الاشكالية الكبرى المطروحة هي ان الجميع يريد استحواذ حصة من السوق خصوصا بعد انفتاحها الاخير، بحيث سارعت كل الشركات المحلية والخارجية للتزاحم كي تنال الحصة المرتجاة. اما بالنسبة لشركتنا فقد حققت الارقام ذاتها التي حققتها العام الماضي، لكن المشكلة ان كل الاسعار بقيت ضمن سقف المضاربة الضارة حتما بصناعة التأمين. ولطالما بذلنا الجهد كي لا نساق الى حرب تكسير اسعار، من هنا دعوتي الجميع للتنافس بنوعية الخدمات.

ضرورة نشر الوعي

■ في رأيكم هل التأمين التكافلي نال حقه في قطر، حيث لا يزال خجولا؟

– انه خجول بسبب اعتماده على المصارف الاسلامية فحسب، لكننا نبذل الجهود اليوم للحفاظ على ما لدينا واضافة منتجات جديدة ومختلفة.

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– المطلوب من شركات التأمين العربية نشر الوعي حول اهمية التأمين وضرورته. ثمة الكثير من المواطنين لا يرون ضرورة للتأمين، لذا فنشر الوعي اساسي إن بالنسبة لحركة السوق وكذلك الكفاءات التأمينية الجيدة، المطلوب من شركات التأمين توفيرها والعمل على تدريبها وتأهيلها كما يجب. لقد وصل التأمين في بريطانيا والولايات المتحدة الى اعلى الهرم على صعيد المنتجات المبتكرة، وللأسف ما زلنا نحن في العالم العربي نخجل بمنتجاتنا التقليدية.

■ من يتحمل مسؤولية ذلك؟

– تقع المسؤولية على عاتق شركات التأمين، عليها ان تطور كوادرها وان تنشر الوعي التأميني.

■ هل انتم راضون عن نتائجكم لعام ٢٠١٥؟

– لقد مر عام ٢٠١٥ علينا بصعوبة لكننا استطعنا تحقيق ارقام العام الماضي نفسها، كنا نأمل ببعض المشاريع لكن دخول بعض الشركات الى السوق واحتدام المنافسة ومن ثم حرب الاسعار عرقلت الامور. على الصعيد الداخلي نحن في صدد الانتقال مع نهاية العام ٢٠١٦ وبداية العام ٢٠١٧ الى مبنى جديد مؤلف من ثلاث طبقات وبمساحة كبيرة لممارسة اعمالنا ونشاطنا الاستثماري. ■

العـــامة للتكافـــل
General Takaful
تأمين برؤية إسلامية
Insurance with an Islamic Vision



ميزاتنا

خدماتنا تطابق معايير الشريعة الاسلامية

نظام متطور في الاتصالات للتواصل مع العملاء

خدمات راقية لتسوية المطالبات

خدمة المؤسسات الاسلامية والتقليدية



مشاركة
تضامن
تعاون



التكافل العام

يشمل وثائق تأمين الحريق - وثائق تأمين المنازل
وثائق تأمين السرقة - وثائق تأمين العمال
وثائق تأمين النقد - وثائق تأمين خيانة الأمانة
وثائق تأمين المقاولون (الهندسة)
وثائق تأمين البحري (تأمين بضائع)..

تكافل السيارات

يشمل المنتجات تغطيات
الطرف الثالث(التأمين الالزامي)
وتأمين جسم المركبة (التأمين الاختياري)
وتأمين السائقين والركاب.

التكافل العائلي

كل أنواع التأمين العائلي التي تحتاجها الأسر
والأفراد للحماية





الدائري الثالث
تقاطع إشارات روضة الخيل
المنتزه سابقاً
ص.ب.: ٢٣٩٩٠ الدوحة - قطر
هاتف: ٤٤٣٣٩٧٧٧ (٩٧٤+)
فاكس: ٤٤٦٦٢٥٠٧ (٩٧٤+)



الياس شديد (شركة سيب SEIB - قطر):

عملية الابتكار أساسية في نشاطنا واستراتيجيتنا خدمة عملاء مميزة لمضاعفة الأرباح والنمو في حجم الأقساط

رأى الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة سيب للتأمين وإعادة التأمين SEIB الياس شديد ان انعكاسات الحروب والأزمات تختلف بين سوق تأمين وأخرى، وعزا تطور قطاع التأمين في قطر الى الدعم الكبير من قبل الحكومة للقطاع الخاص، وأشار الى دور ريادي للشركة في مجال تسويق عقود خاصة بالجرائم والاعتداءات الالكترونية، مشدداً على اعتبار عملية الابتكار أساسية في نشاط الشركة باعتبارها الركيزة الأساس طوال الأعوام الماضية، كاشفاً عن استراتيجيتها خدمة عملاء مميزة وبذل الجهد لمضاعفة الأرباح والنمو في حجم الأقساط وخطة عمل وسياسة خاصتين في طريقة إدارة العمليات، لافتاً الى آفاق واسعة فتحت أمام سوق التأمين القطرية، معتبراً ان جائزة «اجيليتي للابتكار» التي نالتها الشركة كانت من العوامل التي رسخت موقعها وسمعتها في أسواق التأمين وإعادة التأمين.

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– تتأثر مجمل أسواق التأمين بعوامل عديدة تنتهي نتيجتها بمستوى العرض والطلب، لكن العوامل المؤثرة على الوضع الإقتصادي كالمشكلات السياسية والأمنية ذات التأثير غير المباشر تحمل في طياتها نواحي ايجابية وأخرى سلبية، تتمثل الناحية السلبية بالتأثير على حركة سوق التأمين ومستوى الأقساط، أما بالنسبة للناحية الايجابية فيؤدي إرتفاع المخاطر الى زيادة الطلب على أنواع مختلفة من التغطيات، وبالتالي فإن الإنعكاس السلبي للحروب والأزمات يختلف بين سوق وأخرى. وبالنسبة الى السوق القطرية حيث نتواجد، مرّت الدولة منذ العام ٢٠١٠ وحتى اليوم بمراحل عدة وقد تمكن قطاع التأمين من المحافظة على تطور إيجابي يعزى الى الدعم الكبير الذي تقدمه الحكومة لتسهيل عمل القطاع الخاص ودوره في نمو الإقتصاد وتحديداً قطاعي المال والتأمين.

منتجات محدثة

■ هل أطلقتم مؤخراً أي منتجات جديدة؟

– تقديم منتجات جديدة حاجة أساسية لا تتوقف وعملية الابتكار في مجال التأمين مستمرة، سواء عن طريق الاكتتاب أو التسويق أو استخدام التقنيات الحديثة، لا سيّما وان تطور ونجاح شركات التأمين يعتمد أساساً على تحديث المنتجات بوتيرة مستمرة، وهذا يشكّل الركيزة الأساس في عملنا ونجاحنا طوال الأعوام الماضية.

والجدير ذكره ان شركة «سيب» تأسست في عام ٢٠٠٩ وانطلقت بممارسة أعمالها في ٢٠١٠ محققة خلال السنوات الخمس الأولى من عملها في السوق القطرية العديد من النجاحات المتميزة على صعيد الأرباح التي تتضاعف سنة بعد أخرى، الى جانب النمو المستمر لحجم أقساطها بما يعادل ٣٥ في المئة سنوياً. بالإضافة الى توازن محفظتها بين التأمين الصحي والتأمينات العامة، ما ساهم في زيادة تركيز إدارتها على مضاعفة مستويات النمو في السنوات المقبلة.

آفاق جديدة

■ ما هي الاستراتيجية التي تعتمدونها؟

– تتضمن الاستراتيجية المعتمدة التركيز على خدمة عملاء مميزة وبذل الجهد لمضاعفة الأرباح والنمو المستمر في الأقساط. إلا اننا نعتمد خطة عمل وسياسة خاصتين في طريقة إدارتنا لعمليات الشركة.

■ كيف تقوّمون وضع سوق التأمين القطرية في ظل الظروف الراهنة؟

– تدنى سعر برميل النفط من مستوى يزيد على ١٠٠ دولار للبرميل الواحد الى ما دون ٤٠ دولاراً لكننا نتطلع من منظور أوسع من ذلك. فموازنة الدولة القطرية تلحظ عجزاً مقارنة بالإيرادات بنسبة ٤,٨٪ من الناتج المحلي الاجمالي إلا أنها في الوقت عينه تشهد ارتفاعاً في الناتج المحلي الاجمالي بنسبة ٤,٢٪ وانخفاضا في نسبة التضخم ١,٥٪، وهذا ما نستفيد منه باعتبارنا من مزودي الخدمات. لذا، وبغض النظر عن التغيرات الحاصلة في السوق القطرية وتحديداً في قطاعي الغاز والنفط إلا ان هناك آفاقاً واسعة فتحت أمام سوق التأمين. ففي الوقت الذي انخفض فيه إجمالي التبادل التجاري بما يزيد عن ٥٠ في المئة نتيجة تراجع الصادرات بنسبة ٣٠ في المئة، مقارنة مع العام الماضي، ثمة مشاريع لم تتوقف، لا سيّما مشاريع البنى التحتية المتعلقة بكأس العالم ٢٠٢٢، كما ان كل المشاريع الملحوظة باستراتيجية قطر ٢٠٣٠ ما زالت تسير نحو التنفيذ، الأمر الذي يبعث الأمل لدى شركات التأمين، خصوصاً ان نسب الإختراق التأميني في قطر متدنية ولا تتعدى الواحد في المئة، وطالما هذه النسب متدنية، فهناك دائماً إمكانية للنمو والتطوّر شرط توافر بعض المحفزات، وفي مقدمها الجهد المبذول من القطاع الخاص وفرص التأمين الصحي الإلزامي الى نشر الوعي التأميني الذي يساهم في نمو التأمينات الفردية وتلك المتعلقة بالشركات المتوسطة والصغيرة.

مواكبة وريادة

■ ماذا عن الجائزة التي نلتموها مؤخراً في قطر؟

– نتيجة عمل الشركة الإيجابي، سواء على الصعيد الإجتماعي من خلال دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بواسطة برامج تدريب خاصة وتخصيص وقت من قبل موظفي الشركة لمساعدة هذه المؤسسات وايجاد فرص عمل لخريجي الجامعات والمعاهد، أو على صعيد نجاح الشركة في القطاع، حصدنا جائزة QATAR AGILITY AWARD «أجيليتي للإبتكار» التي تسلمناها من السيد **محمد بن أحمد بن طوار الكواري**، نائب رئيس مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة قطر. نحن فخورون بحصولنا على هذه الجائزة المرموقة التي تمنح للشركات التي أثبتت قدراتها والتزامها بأعمالها، لا سيّما أننا رسخنا موقعنا وسمعتنا في أسواق التأمين وإعادة التأمين وعملنا بكل جهد على مواكبة التطورات والإتجاهات الرائدة في عالم الأعمال والريادة. ولا شك أن هذه الجائزة خير دليل على ان استثماراتنا ومواردنا ومنتجاتنا نقلت خدماتنا الى مستويات عالية تمكّنها من المنافسة بشكل أوسع. ■

P.O. Box: 790, Al Masood Tower, Al Najda Street, Abu Dhabi, UAE
Tel: +971 2 6777571, Fax: +971 2 6777574 - Email: management@lib-uae.com



سليم النعاس النعاس

(مدير عام الشركة المتحدة للتأمين - ليبيا):

حصانتنا ومكانتنا في السوق المحلية بمراعاتنا القوانين والرقابة الذاتية الفاعلة

تعدّ «المتحدة للتأمين» من الشركات الرائدة في السوق الليبي ومن اهم ثلاث شركات مدرجة في سوق المال الليبي.

مدير عام الشركة سليم النعاس النعاس نوّه بمركزها المالي المرموق وريادتها في سوق التأمين، وعزا استمرارها وبقوة الى نجاح استثماراتها وأرباحها السنوية المجزية، مستبعداً عمليات الاستحواذ أو الدمج بين الشركات الليبية، مبدياً الحرص على الاستثمار العقاري، مطمئناً الى حصانة وضعها ومكانتها بفضل مراعاتها القوانين والرقابة الذاتية الفاعلة.

شركة رائدة

■ **هل لنا بلمحة عامة عن الشركة، متى تأسست وطبيعة عملها؟**

– انها ثاني شركة تأمين في السوق الليبي. في الماضي كانت هناك شركة واحدة حكومية، ومع بروز فكرة التعاون بين القطاعين العام والخاص ظهرت الشركة المتحدة للتأمين في اواخر التسعينات من القرن الماضي وتعتبر اليوم من الشركات الرائدة، كما انها احدى ثلاث شركات مدرجة في سوق المال الليبي ولديها من الامكانيات والقدرات والمركز المالي المرموق ما يجعلها في مقدمة شركات التأمين في ليبيا.

■ **كيف تقومون وضع قطاع التأمين في ليبيا؟**

– تأثر قطاع التأمين كسواه من القطاعات الاخرى بالاحداث السياسية والامنية القائمة على الساحة الليبية والمنطقة العربية منذ العام ٢٠١١، الا ان الاستثمارات والمركز المالي الحصين للشركة ساعدها على الصمود لا بل مكنها من تحقيق ارباح سنوية مجزية، حيث وزعت بين عامي ٢٠١١ و٢٠١٣ ارباحا تقدر نسبتها بـ ٢٠ في المئة في السنة.

■ **ما هي ابرز التحديات التي تواجهكم في القطاع؟**

– المشكلات التي نواجهها ناتجة عموماً عن حال عدم الاستقرار السياسي والأمني في البلاد والتي ادت الى تدهور مختلف القطاعات الانتاجية، وبالتالي الوضع الاقتصادي. لكن الشركة المتحدة للتأمين وبفضل امكانياتها الضخمة تمكنت من مواجهة الصعاب كافة.

■ **تزداد حالات الدمج والاستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة اقليميا، في رأيكم هل الاسباب هي ذاتها؟**

– تختلف الاسباب بين بلد وآخر في العالم العربي وبين شركة واخرى، اما في ليبيا فالوضع بعيد كل البعد عن عمليات الدمج والاستحواذ. فكل شركة قائمة بذاتها وبعملها وتخصصها ومجالها، لكن ذلك لا يسقط ضرورة اتخاذ هذه الشركات الاجراءات الاحترازية الكاملة لمواجهة مختلف التحديات التي تواجهها، نتيجة البدء بنشاط ما او توفير وثائق التأمين الصحي وهي خدمات تعتبر جديدة نوعا ما في ليبيا.

■ **كيف تقيّمون نتائج الشركة لعام ٢٠١٥؟**

– وضعنا في العام ٢٠١٥ لا يختلف عما كان خلال ٢٠١٤، ومقارنة بالاوضاع السائدة في ليبيا تعتبر جيدة جدا.

استثمار في العقار

■ **هل في جعبتكم مشاريع جديدة للمستقبل؟**

– تحرص الشركة على الاستثمار خصوصا في مجال العقارات، وهو المجال الذي ساعدها على الصمود خلال السنوات الماضية وستستمر فيه مستقبلا.

■ **كلمة أخيرة؟**

– اطمئن الجميع مساهمين وموظفين والشركات المتعاملة معنا، الى ان «المتحدة للتأمين» ستبقى كما عهدوها سابقا رائدة وقوية بخضوعها للقوانين الراعية واللوائح التنفيذية والرقابة الذاتية الفاعلة المؤهلة لان تصمد وتستمر في احلك الاوقات. ■

■ ■ ■

«المتحدة للتأمين» ستبقى رائدة وقوية

■ ■ ■

GRS General Reinsurance Services



" DO NOT FOLLOW WHERE
THE PATH MAY LEAD.
GO INSTEAD WHERE THERE
IS NO PATH AND LEAVE A TRAIL. "

HAROLD R. MCALINDON



عادل موسى (رئيس شركة مصر للتأمين - MISR INSURANCE):

على الشركات اعتماد وسائل اكتتاب سليمة تجنباً لدخول مرحلة الافلاس نظراً الى ارتفاع حجم المخاطر

تستعد شركة مصر للتأمين MISR INSURANCE لإطلاق منتجات فريدة من نوعها بالتعاون مع شركة «ميونيخ ري»، وقد حققت انجازاً هو الاول في تاريخها حيث وصلت أرباحها الى ما يقارب المليار جنيه مصري.

رئيس مجلس إدارة الشركة عادل موسى اعتبر قطاع التأمين مرآة الدولة، واقترح على الشركات العاملة في المنطقة لتجنب أزمة تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل اعتماد وسائل اكتتاب سليمة، ملاحظاً ارتفاعاً في الطلب على تغطيات الممتلكات والمركبات.

اكتتاب سليم

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– يعتبر قطاع التأمين مرآة لاقتصاد أي دولة والظروف التي تمر بها، وفي هذا الإطار أدت التحديات الأخيرة الى ظهور منتجات تأمينية سجل طلب عليها مثل تأمين أخطار العنف السياسي وغيرها من المنتجات الشبيهة.

■ المليادير الأميركي وورن بوفيت الذي يرأس مجموعة بركشاير هاثاواي (GEN RE) توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة OVER CAPACITY وتضخم الرساميل OVER CAPITALIZATION والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– يتوجب على شركات التأمين لتجنّب هذه الأزمة اعتماد وسائل اكتتاب سليمة تجنباً لدخول مرحلة الإفلاس نظراً الى ارتفاع حجم المخاطر، واتمام عمليات الاكتتاب بطريقة غير فنية.

طلب على تغطيات الممتلكات والمركبات

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACKS بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– بالتأكيد، ستعمل شركات التأمين في المرحلة المقبلة على تقديم هذا النوع من التغطيات ولا شك ستكون أسعارها مرتفعة.

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في مصر خلال هذا العام؟

– تشهد سوق التأمين المصرية معدلات نمو مرتفعة مترافقة مع ازدياد الطلب على التأمين ضد العنف السياسي، وبالتلازم مع انتشار أوسع للوعي التأميني لدى المواطنين بعد اندلاع الثورات، ليسجل ارتفاع في وتيرة الطلب على تغطيات الممتلكات والمركبات.

مليار جنيه أرباحاً

■ هل أنتم راضون عن نتائج شركة مصر للتأمين؟

– النتائج المحققة خلال السنوات الثلاث الأخيرة من أفضل النتائج المسجلة من قبل الشركة، الى جانب تحقيقها هذا العام أرباحاً صافية وصلت الى ما يقارب مليار جنيه مصري وهو الإنجاز الأول في تاريخ الشركة. وحالياً نحن في صدد اطلاق منتجات فريدة من نوعها بالتعاون مع شركة «ميونيخ ري».■

A.M. Best Assigns B++ Ratings to Misr Insurance Company

LONDON, 21 December 2015—A.M. Best has assigned a financial strength rating of B++ (Good) and an issuer credit rating of "bbb" to Misr Insurance Company (Misr Insurance) (Egypt), a wholly owned subsidiary of Misr Insurance Holding Company (Misr Holding). The outlook assigned to both ratings is stable.

The ratings reflect Misr Insurance's excellent business profile in Egypt, strong risk-adjusted capitalisation and track record of good operating performance. An offsetting rating factor is the company's exposure to the very high level of political risk and high levels of economic and financial system risks associated with operating in Egypt. The ratings also factor in the financial strength and flexibility of the parent company, as well as Misr Insurance's strategic importance as the non-life and reinsurance operations of the group.

Misr Insurance has an excellent business profile as a leading non-life insurer in Egypt. The company's premium base surpassed EGP 4.8 billion (USD 0.6 billion) in 2015, equating to a domestic non-life market share of approximately 55%. Despite more than 90% of the company's premiums originating from Egypt, its underwriting portfolio is well balanced by class of business. The company holds a market leading position in fire, motor, marine, engineering, oil and aviation lines of business.

The company's risk-adjusted capitalisation remained at a strong level during 2015. Misr Insurance's capital consumption is driven by underwriting and investment operations, with the company's investment portfolio, in particular, attracting higher capital charges given its focus toward Egyptian denoted assets. The company's capital and surplus is supported by significant retrograded fluctuation (equalisation) reserves of which full capital credit has been given in Best's Capital Adequacy Ratio (BCAR) model. Prospective capital adequacy is expected to remain supportive of the company's business strategy over the medium term, supported by a prudent dividend policy and strong retained earnings.

The company has demonstrated a track record of good pre-tax operating results, evidenced by profits in each of the last five reported years (2011-2015). An improved pre-tax profit of EGP 1.1 billion (USD 144.1 million) was reported for the financial year to June 2015, compared with EGP 0.9 billion (USD 128.6 million) in 2014. Prior to 2013, technical operations had generated losses, mainly due to weak performance from the company's mandatory motor third-party liability portfolio. However, changes in the limit of liability attached to this line of business, combined with increased tariffs, has enabled improved performance. In addition, the company has strengthened its risk selection and underwriting discipline on other lines of business. As a consequence of these changes, the company has reported technical profits in each of the last two years. However, technical earnings remain marginal and profitability continues to be driven by non-technical income from the company's large invested asset base.

Political and financial instability, as well as social unrest in Egypt, has the potential to disrupt the economic conditions in Egypt. Despite Misr Insurance's track record of successfully navigating these challenging market conditions, A.M. Best continues to monitor the impact these external factors may have on the company's operations.

MOTORcare egypt

Motor Care Egypt

Egypt's Professional 360 degree Motor Claims Survey Company.

MCE services

- 24/7 Customer support hotline
- Preferred providers network
- Accidents surveys file management
- Pre/Post Accident (Pre-Risk / Mechanical) Surveys
- Salvage parts management
- Various online reports & solutions
- Various Mobile Apps services

Motor Care Egypt

Motor Care Service

MOTORcare Service

MCS services

- Auto Club Discount Card
- Fleet maintenance management
- Vehicle licensing & Administrative services
- Forensic accident analysis

Motor Care Service

Egypt's Professional Vehicle Servicing Company.

Contact Us

Address : El Arkm Ibn Abi El Arkm St. , Bldg. 2098 , 2nd Megawra, Maarag City, Maadi , Cairo - Egypt

+20 (02) 252 04615 /+20 (02) 252 04030

info@mcs-eg.com / info@motorcareegypt.com

@ MCE website: www.motorcareegypt.com

@ MCS website: www.mcs-eg.com

وائل زعرب (رئيس مجلس إدارة الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين JOFICO - الأردن):

الاردن لا يعاني مما يسمى ثورات «الربيع العربي» لان الشعب الاردني متماسك ويقوده ملك قدير وحكيم هو عبدالله الثاني



وائل زعرب الضامن الاردني الكبير الذي له مكانته لدى كبار معيدي التأمين في العالم، ادى نجاحه في مجال عمله المحلي والدولي الى مشاركة احدى اكبر شركات التأمين الفرنسية لشركته بحيث تمت في حينه (قبل ثلث قرن) ولادة الشركة الاردنية الفرنسية للتأمين JOFICO وهي تحتل اليوم مرتبة طليعية في قطاع التأمين الاردني بإدارة وليد زعرب النجل الاكبر لأبي الوليد والذي اتم دروسه ونال شهاداته العليا في علوم التأمين في الولايات المتحدة بأرقى الجامعات، وكي لا انسى يوجد ضامنان شقيقان آخران في العائلة الزعربية هما وسيم خريج الجامعات الاميركية والانكليزية في علوم التأمين والمال FINANCE الذي يرأس شركة «ميد سرفيس» MED SERVICE لادارة التأمينات الصحية والاخ الثالث هو ايوب وائل زعرب الرئيس التنفيذي لشركة المشرق للتأمين في فلسطين ورئيس اتحاد الشركات الفلسطينية وهو ايضا من خريجي الجامعات الاميركية وحاملي اعلى الشهادات في علوم التأمين.

لم يغب اسم وائل زعرب عن اي عدد ممتاز تصدره «البيان الاقتصادية» في مطلع كل عام، ويشارك فيه ايضا الاعزاء وليد وسيم وايوب، فيعطون الضامنون الاربعة صورة صادقة عن اوضاع التأمين في الاردن وكذلك فلسطين.

في هذا العدد خصصنا لوائل زعرب عدة اسئلة ليجيب عليها بما عرف عنه من صراحة وجرأة وقد بدأ رده على اول سؤال عن رأيه بما حملته السنوات الخمس الماضية من حروب ومآس و«ثورات الربيع العربي» فأجاب وائل بحدة وبقوة: «لا يعاني الاردن من ثورات ما يسمى بالربيع العربي لان الشعب الاردني متماسك يقوده ملك قدير وحكيم هو عبدالله الثاني».

وردا على بقية الاسئلة رأى وائل ان توجه الدول العربية نحو أعمال التأمين لا يزال ضعيفاً قياساً بدول أوروبا وأميركا، وأبدى عدم تفاؤله بحدوث خطوة ايجابية في السوق الأردنية على صعيد التأمين الإلزامي على المركبات، مشيراً الى تطبيق JOFICO أسلوب إدارة الحوادث من خلال برنامج وقاعدة معلومات خاصة بها، كاشفاً عن خطط جديدة ستعمل على تطبيقها خلال ٢٠١٦.

وفي ما يلي نص الاسئلة والاجوبة:

العام ٢٠١٥ كان ممتازا اذ حققنا نموا تراوحت نسبته بين ١٥ و٢٠ في المئة

التأمين حاجة كمالية

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– تتأثر المملكة الأردنية بما يدور حولها في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، نظراً لمواردها المحدودة وامكانياتها الضعيفة، لكن لله الحمد لا تعاني ثورات ما يسمى «الربيع العربي» لأن الشعب الأردني متماسك يقوده ملك قدير وحكيم هو **عبدالله الثاني**، كما لا تحكمه التنافسية على مصالح شخصية. اذ اننا جميعاً سواسية. وبما ان الإقتصاد ضعيف بسبب قلة الموارد والإمكانيات، فالتوجه بطبيعة الحال نحو التأمين ضعيف على عكس الدول المتقدمة في أوروبا وأميركا. اذ ان حياة الشعوب هناك مرتبطة بالتأمين وتقدره جداً، بينما الشعوب العربية تعتبره حاجة كمالية تفرضها عليهم الدولة والاتكال على الله هو السائد بينهم.

غير متفائل بقطاع المركبات

■ هل أنتم متفائلون بإيجاد حل لمشكلة التأمين الإلزامي على المركبات في الأردن؟

– من يتفاءل بهذا الشأن فهو لا يفقه شيئاً عما يجري في البلاد على هذا الصعيد. المعروف ان الدولة تتحمل مسؤولية توفير مقومات الحياة، لكن قياساً على تعداد المركبات الموجودة والتعداد السكاني الحالي في الأردن، من المرتقب ان ترتفع أسعار الأقساط، ما يضيّع على الدولة دعم أساسيات الحياة، وبالتالي تصبح عاجزة عن دعم قطاع التأمين. تقول احدى الفرضيات بأن على الدولة حماية المواطن عن طريق فرض التأمين عليه، لكن من الضروري ان يكون السعر مدروساً ومقبولاً. ثمة صيغة باستطاعة الدولة اتباعها لوضع التأمين على المركبات، بحيث تحسّن أوضاع بعض الشركات. إنما أنا غير متفائل بحدوث أي خطوة ايجابية على هذا الصعيد، لذا علينا بذل الجهود جميعاً للحد من تركيبات الحوادث، وقد اعتمدنا أخيراً لهذا الغرض نظام «الكروكة» الإلكتروني، كما اننا ندرس الإدعاءات في محاولة لتقليصها قدر الإمكان.

من جهتنا فإن الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين تطبق أسلوب إدارة الحوادث ولديها برنامجها وقاعدة معلوماتها الخاصة في هذا المجال.

دمج مستحيل

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– عملية الدمج في دولنا العربية مستحيلة. وأي إدارة تنفيذية في أي شركة لا تقبل بها، لا بل تحارب قيامها.

خطط جديدة

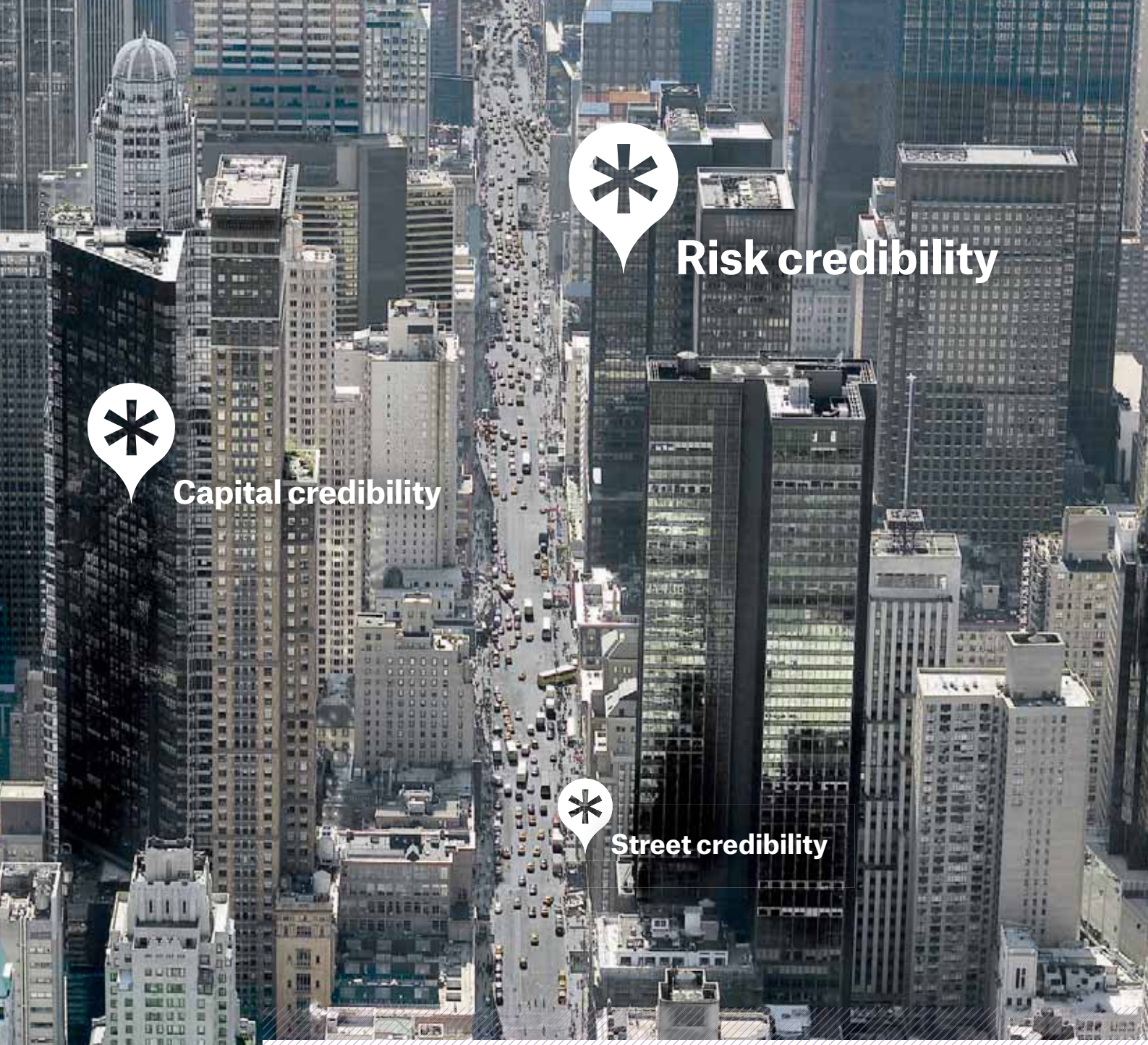
■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– العام ٢٠١٥ كان ممتازاً، إذ حققنا نمواً في الاقساط تراوحت نسبته بين ١٥ و٢٠ في المئة. وحققنا أرباحاً مجزية وصلت الى حوالى ١٥ و١٧ في المئة من رأس المال قبل الضريبة.

وضع الشركة ممتاز، ولدينا خطط جديدة، بالإضافة الى إدارة لحوادث السير اعتمدناها في ٢٠١٥ وسنطبق في ٢٠١٦ برنامجاً معلوماتياً للعمليات.

■ كلمة أخيرة؟

– أتمنى ان يعم السلام في المنطقة. ■



Face any challenge with a partner who knows the way around.

Word on the street is we know risks. In complex times, it is important to partner with a reliable expert who has all risks in view. As a global reinsurer, we work together with you to create solutions that fit your needs. Helping you master any challenge.

Find out how at **www.munichre.com**

Coverages are underwritten by individual member companies of Munich Re. Certain coverages are not available in all states. Some coverages may be written on a nonadmitted basis.

NOT IF, BUT HOW

Munich RE



عماد عبدالخالق (مدير عام شركة التأمين الأردنية JIC):

تسهيلات وزارة الصناعة والتجارة لعملية الاستحواذ الأخيرة حافز للشركات المحلية للخوض في عمليات الدمج

أشار عضو مجلس الإدارة ومدير عام شركة التأمين الأردنيةJIC، عماد عبد الخالق، إلى تداعيات أوضاع المنطقة العربية على قطاع التأمين الأردني وتحديداً الفرع البحري، وإلى ما لمسه من جدية من قبل إدارة التأمين بوزارة الصناعة والتجارة، في التعاطي مع مسألة تعويم أسعار التأمين الإلزامي، مؤيداً في ذلك جزءاً من مقولة الملياردير ورجل الأعمال والمستثمر الأميركي الشهير، وورن بوفيت، المتعلقة بإعادة توجيه الأموال النقدية الفائضة نحو عمليات الاستحواذ والاستثمار بها. وقد أعرب عبدالخالق عن تقديره لتسهيلات الوزارة المقدمة في عملية الاستحواذ الأخيرة بين «الأولى للتأمين» و«اليرموك»، معتبراً إياها حافزاً للشركات الأخرى للخوض في عمليات الدمج والاستحواذ، ولافتاً إلى تحقيق الشركة أرباحاً فنية جيدة خلال عام ٢٠١٥.

تفاؤل بتعويم الأسعار

■ حملت السنوات الخمس الماضية إلى المنطقة العربية حروباً ومآسي، إلى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– انعكست الأزمات والحروب التي تعانيها المنطقة العربية بتداعياتها على السوق الأردنية في مختلف المجالات وتحديداً فرع التأمين البحري بسبب إغلاق حدود الدول المجاورة وتراجع عمليات الشحن البينية.

■ هل أنتم متفائلون بتحرير أسعار التأمين الإلزامي على السيارات في السوق الأردنية؟

– تشير آخر مستجدات السوق المحلية إلى جدية وزارة الصناعة والتجارة في تعاطيها مع مسألة تعويم التأمين الإلزامي. ومن جهتنا، فنحن متفائلون ومستعدون لإصدار وثائق تأمين إلزامية وافتتاح عدد من المكاتب بغية تحقيق هذا الهدف.

طلب خجول على تغطيات القرصنة

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع أن تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– لا يمكن لهذه المقولة أن تجد طريقها إلى التطبيق في المنطقة العربية وبشكل كامل كما في الأسواق الأوروبية، ولكننا نؤيد بوفيت في موضوع الطاقة الاكتتابية الفائضة في العديد من الأسواق حول العالم مثل سوق لندن، وأوروبا، والإمارات، وسنغافورة وغيرها.

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الإلكترونية CYBER ATTACK، بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون إقبالاً من المؤسسات المالية العربية لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– نقدم تغطيات ضد أخطار القرصنة، ولكن حتى الآن لم تحصل عمليات قرصنة في السوق الأردنية، كما أن الطلب على هذا النوع من العقود لا يزال خجولاً.

تسهيلات تحفيزية للاندماج والاستحواذ

■ تزداد حالات الدمج والاستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– شهدت السوق الأردنية مؤخراً عملية استحواذ شركة «الأولى للتأمين» على «شركة اليرموك» والتي اعتبرت خطوة إيجابية. وقدمت الحكومة ووزارة الصناعة والتجارة الكثير من الحوافز لتسهيل تحقيق هذه الخطوة في ما يتعلق بالضرائب ورأس المال، ما شكل حافزاً للشركات الأخرى على الخوض بعملية اندماج أو استحواذ مع غيرها.

■ ما هي آخر التطورات في شركة التأمين الأردنية؟

– يعتبر العام ٢٠١٥ الأصعب، ولكننا تمكنا من تحقيق أرباح فنية جيدة، بالإضافة الى حصولنا على تصنيف (B++) للقدرة المالية من وكالة التصنيف العالمية (إيه إم بستA.M.BEST)، وأنجزنا تجديد الاتفاقيات مع شركات الإعادة المتعاونة بسهولة تامة. ونحن دائماً متفائلون، ونتمنى أن يكون عام ٢٠١٦ أفضل على صعيد المؤشرات والنتائج. ■

شركة التأمين الأردنية JIC في تقييم لوكالة إيه.إم.بست A.M.BEST تحافظ على موقعها الرائد في سوق التأمين وفرعاها في الكويت والإمارات يساهمان بنسبة ١٥٪ من مجموع الأقساط المكتتبة

أرباحها الفنية لسنة ٢٠١٤ كانت الأعلى وبلغت ٦,٢ ملايين دولار

أصدرت وكالة إيه.إم.بست A.M. BEST الأميركية بياناً بتاريخ ٣ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٥، أكدت ضمنه أن تصنيفها للقدرة المالية FINANCIAL STRENGTH لشركة التأمين الأردنية JIC باقٍ في مرتبة بي دوبل بلوس (B++) والتي تعني (جيد)، كما أكدت أن تصنيفها للقدرة الائتمانية CREDIT RATING باقٍ في مرتبة تريبل بي بلوس (bbb+) مع نظرة مستقبلية مستقرة STABLE OUTLOOK.

وأوضحت وكالة إيه.إم.بست A.M. BEST أن هذين التصنيفين يعكسان الموقع القوي للشركة في الأردن، كما يعكسان أداءها المتين STRONG BUSINESS POSITION IN JORDAN AND SOLID OPERATING PERFORMANCE.

هذا وأضافت الوكالة أن شركة التأمين الأردنية JICتحتفظ بموقعها الرائد في السوق المحلية وبمحفظة متنوعة وموزعة على نحو جيد بين فروع التأمين سواء في مجال التأمين على الحياة أو الأخطار العامة.

وذكرت وكالة إيه.إم.بست A.M. BEST في بيانها أن الشركة حققت نمواً نسبته ٤٪ على مستوى الأقساط المكتتبة خلال العام ٢٠١٤ ليبلغ مجموع الأقساط ٨٨ مليون دولار أميركي، وأنها تستفيد من واردات إضافية تأتيها من فرعيها العاملين في كل من الكويت والإمارات العربية المتحدة.

أما الأقساط التي تأتيها من هذين الفرعين، فتمثل ١٥٪ من مجموع أقساط التأمين التي تحققها الشركة. وعلى مستوى النتائج الاكتتابية، فقد حققت الشركة سنة ٢٠١٤ ربحاً اكتتابيا UNDERWRITING PROFIT بقيمة ٦,٢ ملايين دولار وهو الأعلى بين الأرباح الفنية المحققة منذ العام ٢٠٠٩، وهذا الواقع أتاح لها توزيع العائد الأعلى من الأرباح على المساهمين خلال العام ٢٠١٤ . هذا وتجدر الإشارة إلى أن الأرباح الصافية للنصف الأول من العام ٢٠١٥ بلغت ٢,٦ مليون دولار أميركي.

Lockton

Ask why we are different.



Speak to us for all of your reinsurance needs, on:

+971 4 373 8700
www.lockton.com | dubai@lockton.com

Lockton (MENA) Limited
PB 2, DIFC, PO Box 506794
Dubai, UAE

LOCKTON®



أقساط الشركة تجاوزت ١٠٢ مليون دينار خلال العام ٢٠١٥

مصطفى ملحم رئيساً تنفيذياً لشركة الشرق العربي للتأمين / GIG

قرر مجلس إدارة شركة الشرق العربي للتأمين / GIG تعيين السيد **مصطفى ملحم** رئيساً تنفيذياً للشركة وذلك خلال الاجتماع الذي عقد في ٢٠١٥/١٢/٣١، برئاسة رئيس مجلس الإدارة السيد **ناصر اللوزي**، وأعضاء مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية للشركة.

و**مصطفى ملحم** ضامن خلوق من مواليد ١٩٧٠ وخريج جامعة مدريد – إسبانيا لعام ١٩٩٤، حيث كان يشغل منصب نائب الرئيس التنفيذي لدائرة التأمين الطبي وتطوير الأعمال، وخدمة ورعاية العملاء وتكنولوجيا المعلومات منذ عام ٢٠١٠ وتم تعيينه مديراً تنفيذياً لدائرة التأمين الطبي عام ٢٠٠٧.

كما يشغل السيد **مصطفى** منصب عضو مجلس إدارة المصرية للتأمين التكافلي – ممتلكات ومسؤوليات وهي شركة تابعة لمجموعة الخليج للتأمين وعضو في جمعية الأعمال الأردنية الكندية، ويُشهد للسيد **مصطفى** خبرته الطويلة في مجال التأمين حيث عمل في قطاع التأمين وإدارة التأمين الطبي منذ عام ١٩٩٧ في الأردن ودول الخليج العربي حيث شغل منصب مستشار لشركة ميونخ ري MUNICH RE في فرع التأمين الطبي في العديد من البلدان منها الإمارات العربية المتحدة، المملكة العربية السعودية، المكسيك. بالإضافة إلى منصب عضو مجلس إدارة الجمعية الأردنية للتأمينات الصحية لعام ٢٠١٤–٢٠١٥.

يذكر ان أقساط الشركة خلال العام ٢٠١٥ ارتفعت الى ١٠٢ مليون دينار أردني بزيادة نسبتها ٨٪ عن العام ٢٠١٤.

نحتفل هذا العام بعيدنا الـ ٢٠

يزن الخصاونة (شركة الشرق العربي للتأمين -GIG):

نبذل جهداً كبيراً ونسعى دائماً لتقديم أفضل الخدمات ضمن معايير معينة نسير عليها



تعد شركة الشرق العربي للتأمين GIG واحدة من اكبر شركات التأمين في المنطقة والاكبر في الاردن. وتماشيا مع استراتيجية الشركة في توسعة نطاق خدماتها وشبكة فروعها بما يخدم مساعيها في خدمة اكبر عدد ممكن من العملاء في مختلف مناطق المملكة الاردنية بلغ عدد موظفيها حوالى ٣٠٠ موظف وفروعها ٧.

ويقول يزن الخصاونة مدير تنفيذي اول في شركة الشرق العربي للتأمين ARAB ORIENT في حديث لـ «البيان الاقتصادية» «لا زلنا مستمرين بالنجاح نفسه على مدار ٩ سنوات، محققين نموا ملحوظا كل سنة في جميع خطوط التأمين وسنقدم فضلا عن برامج جديدة للافراد كفالات خاصة بالسيارات»، مشيرا الى ان الشركة لا تزال تضاعف جهودها في الاستمرار بتطوير اعمالها وتحقيق اهدافها المعدة مسبقا، كما انها حريصة على تعزيز خطة التوسع الجغرافي للشركة والتي تضمن لعملائها الحصول على باقة واسعة وشاملة من الخدمات التأمينية بالسرعة الممكنة وضمن اعلى معايير الجودة.

■ كيف تستطيعون التسويق لمنتجاتكم في ظل الظروف التي تعاني منها المنطقة؟

– لا شك في أن رؤيتنا كانت واضحة منذ البداية ولا زلنا مستمرين بالنجاح نفسه على مدار ٩ سنوات ونحقق نمواً ملحوظاً كل سنة في جميع خطوط التأمين، وتركيزنا في العام الجديد سينصب على الأفراد وطرح برامج جديدة لهم فضلاً عن تقديم كفالات خاصة بالسيارات (EXTENDED WARRANTY) بعد توقيع عقد مع شركة GULF WARRANTY التي سنمثلها في الأردن، كما سنقدم كفالات على الأجهزة الكهربائية، وسبق وأطلقنا برامج خاصة بالسرطان مثل AMAN LADY المتعلق بسرطان الثدي وAMAN PLUS و AMAN BABY. لذا سنحرص خلال هذا العام على رفع حصتنا السوقية في مجال التأمين على الأفراد.

برنامج جديد للحوادث الشخصية

■ هل تعتبرون التأمين عبر المصارف (BANCASSURANCE) وسيلة تسويق جيدة؟

– نحن نتعاون مع البنك الأردني الكويتي مع الاشارة الى ان التأمين عبر المصارف ليس فعالاً بالشكل المطلوب في الأردن، لذا أطلقنا برنامجاً جديداً يتعلق بالحوادث الشخصية لحاملي البطاقات (CREDIT CARD, VISA CARD) والحمد لله فإنه يحقق أقساطاً جيدة خصوصاً انه يحمي البنك ويضمن حقوقه وفي حال توفي حامل البطاقة وكانت لديه إلتزامات تجاه البنك عندها يذهب جزء من المبلغ للبنك والجزء الآخر يوزع على الورثة.

فريق مخصص لمراقبة الجودة والنوعية

■ كيف تحافظون على مستواكم دائماً في السوق؟

– نبذل جهداً كبيراً ونسعى دائماً لتقديم أفضل الخدمات ضمن معايير معينة نسير عليها ونتقيّد بها ولدينا فريق خاص لمراقبة الجودة ونوعية الخدمات المقدمة للتأكد من أن جميع الدوائر تعمل وفق المعايير الموضوعة.

لدينا حوالى ٣٠٠ موظف و٧ فروع، كما نمتلك مقهى التأمين في منطقة البوليفارد – العبدلي الذي حاولنا من خلاله إحداث تغيير حقيقي وملموس في الثقافة التأمينية لدى الشارع الأردني وتطويع التكنولوجيا والتطورات التقنية لخدمة الراغبين في الحصول على بوالص تأمينية بطرق حديثة وميسرة.

■ هل أنتم متفائلون في ما يخص قطاع التأمين بالنسبة لعام ٢٠١٦؟

– أجل، لا سيّما ان هناك حديثاً عن إطلاق العديد من المشاريع الجديدة خلال عام ٢٠١٦.

واود ان اذكر هنا الى اننا سوف نحتفل خلال هذا العام بعيدنا الـ ٢٠ مما يؤكد على جدية العمل والمثابرة وثقة الجميع بخطواتنا.■

CRESCENT GLOBAL



London • Manama • Chicago • Kampala • Beirut • Cairo • Jeddah
Riyadh • Kuwait City • Doha • Karachi • Colombo • Yerevan

A member of GBN

www.crescentglobal.com

Broker at LLOYD'S

د. علي الوزني (رئيس الاتحاد الأردني لشركات التأمين والرئيس التنفيذي لشركة الاولى للتأمين FIRST - الاردن):

سنحافظ بعد عملية دمج «اليرموك» على مركزنا وحصتنا السوقية وربحيتنا



أقل ما يقال بعملية دمج «الاولى للتأمين» FIRST وشركة «اليرموك» انها تكاملية، هذا ما أكده الرئيس التنفيذي لـ «الأولى» ورئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين الدكتور علي الوزني، الذي رأى ان المنطقة بوضعها السياسي والأمني الراهن أثرت سلباً على الاستثمار المحلي والأجنبي، وتوقع في ما لو استمرت الأمور على ما هي عليه سيتراجع نمو قطاع التأمين في الأردن الى اقل من ٥ في المئة، منوهاً بتصرف العديد من الشركات ولجوئها الى الاندماج كخيار استراتيجي، مؤكداً حفاظ الشركة الجديدة ثمرة الدمج على مركزها وحصتها السوقية وربحيتها، مقدراً دور الحكومة الأردنية المشجع للشركات على الاندماج بفضل الحوافز التي توفرها والمتضمنة اعفاءات ضريبية كبيرة.

تكاملية بين «الأولى» و«اليرموك»

■ تزداد حالات الدمج والاستحواذ حول العالم بينما نراها شبه غائبة اقليميا، وقد شكلت عملية الدمج التي قمتم بها احدى العمليات النادرة في المنطقة، فماذا تقولون في هذا الموضوع وما رأيكم في الاسباب المعوّقة لذلك؟

– عملية الدمج والاستحواذ في العالم ظاهرة طبيعية ونتيجة اساسية للسوق المرن، والشركات التي تعاني منافسة حادة بين بعضها البعض تلجأ للاستحواذ او الاندماج كما حدث مع شركتي «آيس» و«تشب» وغيرهما. وقد حدثت في السوق العربي بعض حالات الاندماج منها في البحرين، الى جانب اربعة اندماجات اخرى في منطقتنا، غير انه منذ زمن طويل لم تحدث حالة اندماج واحدة في الاردن، وقد كانت عملية اندماج «الاولى للتأمين» مع «شركة اليرموك» هذا العام الاولى منذ عقود، والمعروف ان «الاولى للتأمين» هي شركة مرخصة في التأمين العام وكانت تريد الخوض في تأمينات الحياة وهو أحد أنواع التأمين التي تمارسها «شركة اليرموك». ثم ان شركة اليرموك قديمة العهد حيث تأسست عام ١٩٨٠ وتمارس التأمين على الحياة والتأمينات العامة ووضعها المالي ممتاز وقد احتلت المرتبة الاولى في سوق التأمين عام ٢٠١٤ بملاءتها المالية وتبعتها «الاولى للتأمين» في المرتبة الثانية. ولقد اندمجت الشركتان هذا العام وهما تتمتعان بملاءة عالية بحيث تكملان بعضهما البعض. وشركة اليرموك صاحبة تاريخ طويل في سوق التأمين الأردني، بفضل فريق عمل مؤهل تكامل مع فريق عمل «شركة الاولى»، ثم ان محفظة شركة اليرموك الاستثمارية مميزة، ولديها استثمارات عقارية في افضل الاماكن في الاردن. اما الاولى للتأمين فهي من أفضل الشركات نموا في السوق ولديها توسع جغرافي كبير، اذ ان فروعها منتشرة في كل انحاء الاردن، وتحتل موقعا مميزا بفضل حصتها الوازنة في السوق. اذاً فقد حقق الاندماج بين الشركتين تكاملهما، واعطى قيمة اكبر للمساهمين والعملاء، فعملاء «شركة اليرموك» مثلا باتوا يتعاملون مع شركة مصنفة وعملاء الاولى توفر لهم شراء تغطيات الحياة من خلال الشركة الجديدة، وبالنتيجة فالاندماج حقق التكامل بين الشركتين بطريقة خلاقة.

■■■ حوافز الحكومة الأردنية مشجعة على عمليات الدمج ■■■

«سوليدرتي الاردن»

■ وهل سيتحدان تحت اسم واحد؟

– لدينا توجه للخروج باسم جديد للشركة. ففي المرحلة الاولى ارتأينا اسم «الاولى للتأمين» وبما انها شركة تابعة لمجموعة سوليدرتي وتعمل في السوق الأردنية فمن المنطقي ان تتخذ اسم «سوليدرتي»، لذا فباعتقادي ان الاسم سيكون «سوليدرتي الاردن».

■ كيف تقيمون قطاع التأمين في الاردن في ظل التطورات المستجدة في المنطقة الى جانب انخفاض اسعار النفط؟

– اثر انخفاض سعر النفط ايجابا على الاردن كونه بلدا مستوردا له مما حدَّ من عجز موازنته. كانت المملكة تريد رفع اسعار الكهرباء وقد جاء انخفاض اسعار النفط ليجمد هذا القرار. لقد كان الاثر ايجابيا على كلفة الحياة التي تتأثر بأسعار النفط، الا ان المنطقة بوضعها السياسي والامني الراهن تؤثر سلبا على الاستثمار المحلي والاجنبي حيث جمدت رؤوس الاموال وتراجعت حركة اسواق البورصة والتداول بالاسهم، كما اثر ايضا على طلب السلع والخدمات عموما، ان نسبة النمو في قطاع التأمين حتى العام ٢٠٠٩ تجاوزت ١٠ في المئة، لكنها ما لبثت ان تراجعت الى ٦–٨ في المئة. وان استمرت الامور على ما هي عليه فإن نسب النمو للسنوات الخمس المقبلة ستتراجع الى ٦ او ٥ في المئة وهي نسب غير صحية، لان حجم سوق التأمين في الاردن صغير.

دوافع الاندماج

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– نشهد حالات اندماج واستحواذ بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع الكبير لعوائد الاستثمار ما دفع بالشركات لتكوين كيانات قادرة على استيعاب بند مهم في قائمة الربح والخسارة وهو المصاريف. فالشركات لا تستطيع الاستمرار بحجم مصاريف مرتفع في ظل سوق سهلة. إن ما رحم اسواق اعادة التأمين خلال العامين الماضيين هو عدم حدوث كوارث طبيعية والا لكان الوضع اشد سوءا مما هو عليه اليوم، وادى الى خروج العديد من المعيدين من اسواق التأمين. والعديد من الشركات تصرفت بدرجة كبيرة من الذكاء بحيث تجاوزت الخطر بالتحضير المبكر له من خلال الاندماج.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتيجة الشركة «الاولى للتأمين»؟

–بعد الدمج، من المتوقع ان نحافظ على مركزنا كحصة سوقية وموقع بين الشركات الاخرى. اما من حيث الربحية وعلى الرغم من المصاريف نتيجة الدمج فإننا سنحقق الارقام المستهدفة وسنصدر ميزانية موحدة للعام ٢٠١٥ .

الى ذلك اقدمت الحكومة الاردنية على خطوة ايجابية ستسهم بتحفيز الشركات الاخرى على الاندماج، بحيث اعفتنا من ضريبة الدخل لمدة ثلاث سنوات ومن زيادة رأس المال ورسوم هيئة التأمين واية رسوم اخرى متعلقة بالاندماج. هذه الخطوة اعتبرها جادة وتاريخية تثبت بما لا يقبل الشك ان الحكومة جادة فعلا في مسعاها نحو جعل الاندماج مجديا اكثر ويشجع غيرنا على اتخاذ الخطوة نفسها.■

شـكـــــراً





377.3% زيادة صافي الأرباح
لغاية الربع الثالث من 2015

إعادة تأكيد تصنيف A-
من وكالة التصنيف الائتماني
العالمية "إيه. إم. بست"

تصنيف A- من
وكالة التصنيف الائتماني
العالمية "ستاندرد آند بورز"

المعلومات الواردة من "ستاندرد آند بورز" دون أدنى مسؤولية أو التزام قانوني.



اختتاماً لاحتفالاتنا بالذكرى الـ 25 على تأسيس شركة ترست ري (TRUST RE) نود أن نشكر عملاءنا، وزملاءنا في العمل، وكل الجهات المعنية ذات الصلة على دعمهم المتواصل الذي ساهم في نمو أعمالنا وفي إرتفاع صافي أرباح الشركة بنسبة 377.3 بالمائة في الأشهر التسعة من عام 2015 مقارنة بنفس الفترة من عام 2014.

إنّ شركة ترست ري (TRUST RE) شركة متخصصة في إعادة التأمين مقرها مملكة البحرين ورأسمالها المدفوع قدره 200 مليون دولار أمريكي، وهي مصنفة كشركة إعادة تأمين عالية الموثوقية بدرجة (A–) من قبل وكالتي التصنيف "إيه. إم. بست" و "ستاندرد آند بورز". تتمتع الشركة بطاقة إكتتابية كبيرة في إعادة التأمين بنوعيه الإختياري والإتفاقي، وينتشر النطاق الجغرافي لعملياتها ليشمل إفريقيا، آسيا، روسيا، دول الإتحاد السوفياتي السابق، دول شرق أوروبا الوسطى والجنوبية، ومنطقة الشرق الأوسط.

نفتخر في شركة ترست ري (TRUST RE) بفريقنا المتخصص الذي يضم أكثر من 270 موظفا من ما يزيد عن 32 جنسية يشكل المواطنون البحرينيون 50% منهم، ويتوزع فريقنا في مملكة البحرين وفروعنا ومكاتبنا في قبرص، ماليزيا، المغرب والهند.

نحن نعتز بتواجدنا في وطننا البحرين منذ تأسيس الشركة عام 1989، ونتطلع لأن تكون الشركة لاعباً رئيساً في المشهد المالي في البحرين لـ 25 عاماً قادمة.

INSPIRED BY THE ELEMENTS



TRUST RE
REINSURER OF CHOICE



www.trustre.com

د. رجائي صويص (الرئيس التنفيذي لشركة الشرق الاوسط للتأمين MIDDLE EAST -الاردن):

حافظت شركتنا على تصنيفها من A.M.BEST بمستوى B++ جيد

اسواقنا لا تنطبق غالبا مع ما يحدث في تلك العالمية في كثير من الاحيان



يقول د. رجائي صويص الرئيس التنفيذي لشركة الشرق الاوسط للتأمين، الذي يحمل مهنية متميزة تمتد لعدة عقود، في حديث لـ «البيان الاقتصادية» «ان الفارق بين اسواقنا والأسواق العالمية هو ان أسواقنا تهبط ولكنها لا تعود للانتعاش في الوقت نفسه مع الاسواق العالمية».

وفي سياق آخر فإنه كلما تقدمت اساليب منع الاختراقات لانظمة المصارف تتقدم في المقابل اساليب المجرمين الذين هم خبراء في مثل هذه الاعمال.

وردا على سؤال يجيب صويص ان الاندماجات في الاسواق العربية مرهونة برغبة او رفض مجموعة قليلة مسيطرة ترغب بالاحتفاظ بمواقعها على الرغم من وجوب اتخاذ قرار مغاير.

وقال د. صويص بكل فخر ان شركة الشرق الاوسط للتأمين الحاصلة على تصنيف (B++ GOOD) من A.M.BEST تعد ثاني اقدم شركة تأمين في الاردن بعد تأسيسها قبل ما يقارب ٥٠ عاما ونجحت الشركة بتحقيق الكثير من الانجازات والمحافظة عليها ومن بينها نسبة ارباحها الفنية العالية.

ويختم صويص مذكرا بأن مبنى الشركة الجديد اصبح معلما من معالم مدينة عمان والذي حصل على المستوى الذهبي من هيئة المكاتب الخضراء الاميركية.

البيان: ■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– ان التأثير المباشر لانخفاض او ارتفاع اسعار النفط والغاز على أسواق التأمين العربية هو انخفاض او ارتفاع مبالغ تأمين نقل النفط والغاز وتأثر اقساط التأمين البحري نتيجة لذلك. اما التأثير غير المباشر فهو ما تعكسه هذه التقلبات على الاقتصاد بشكل عام وما يتبع ذلك من نشاط او ركود يظهر تلقائياً في حجم الاعمال التي يتم تأمينها وخاصة المشاريع المختلفة التي يتم الصرف عليها من ميزانيات الدول.

اسواقنا تتأثر بقوة بالاوضاع السياسية والامنية العربية

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– ان ما يتوقعه **وورن بوفيت** للاسواق العالمية قد لا ينطبق على الاسواق العربية، فقد تعودنا خلال السنوات العديدة الماضية ان اسواقنا رغم تأثرها جزئيا بما يحدث في الاسواق العالمية الا ان دورة تأثرها لا تنطبق غالباً مع ما يحدث في الاسواق العالمية. فعندما تهبط الاسواق العالمية ثم تعود للانتعاش بعد فترة نجد بأن اسواقنا تهبط ولكنها لا تعود للانتعاش في الوقت نفسه مع الاسواق العالمية. يضاف الى ذلك ان الاوضاع السياسية والامنية في عالمنا العربي لها تأثير مباشر على اسواقنا مما يجعل حركتها صعودا ام هبوطا لا تتماشى مع الاسواق العالمية في كثير من الاحيان.

«كلما تقدمت اساليب منع الاختراقات لأنظمة المصارف تتقدم بالمقابل اساليب المجرمين»

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– ان معظم وثائق تأمين المصارف تشمل الجرائم الالكترونية ايضا، اذ من البديهي ان تهتم المصارف بهذا النوع من الجرائم الذي يكبدها سنويا خسائر كبيرة. وكلما تقدمت اساليب منع الاختراقات لأنظمة المصارف تتقدم بالمقابل اساليب المجرمين الذين هم خبراء في مثل هذه الاعمال. علماً بأن هذه الاختراقات يتعرض لها افراد ومؤسسات اخرى غير المصارف ايضا ، كشركات التأمين والشركات المالية الاخرى بما فيها الصناعية ايضا. الا ان الافراد والمؤسسات الاخرى غير المصارف لا زالت لا تطلب هذا التأمين بالقدر الكافي وقد يكون معظمهم، لا يعلم بوجود مثل هذه التأمينات.

الاستحواذ مرتبط بوجود فائدة محققة

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– ان العالم يفكر ويتصرف بطريقة لا تحكمها العاطفة او الاهواء الشخصية، لذلك فالاندماج او الاستحواذ يحصل اذا كان هناك فائدة محققة مبنية على دراسات صحيحة تحكمها قوانين نافذة. لا تزال الاندماجات في الاسواق العربية مرهونة برغبة او رفض مجموعة قليلة مسيطرة ترغب بالاحتفاظ بمواقعها برغم الواقع الذي يشير بوضوح الى ضرورة اتخاذ قرار مغاير. وتبقى مثل هذه الامور ضمن السياسة والرغبة الضيقة لمجموعات صغيرة او حتى لأفراد.

صدارة ونتائج مميزة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– حافظت الشرق الاوسط للتأمين على تصدرها في تأمينات البحري والهندسي في السوق الاردني وعلى مركزها الثاني في تأمينات الممتلكات . كما حافظت على نسبة ارباحها الفنية العالية وعلى تصنيفها من هيئة التصنيف A.M. Best بمستوى B++ Good. كما ان مبناها الجديد اصبح معلما من معالم مدينة عمان ومقصدا للمهتمين في اعمال المباني الخضراء الموائمة للبيئة على المستوى العالمي، علما بأنه حصل على المستوى الذهبي من هيئة المكاتب الخضراء الاميركية. واعتبرته امانة عمان مثالا يحتذى من قبل المباني الجديدة في العاصمة الاردنية. ■



زكي نورسي (المدير العام لشركة دلتا للتأمين - DELTA الأردن):

تطور الأسواق ومتغيراتها حافز لاندماج الشركات في ما بينها

كشف عضو مجلس الإدارة المدير العام لشركة دلتا للتأمين DELTA زكي نورسي عن خطة لدخول الأسواق بالتعاون مع شركة غلوب مد لتقديم تغطيات صحية، وإذ أبدى تفاؤلاً بمرحلة جديدة أفضل، دعا الشركات وضماناً لاستمراريتها الى تحسين أوضاعها تماشياً مع احتياجات السوق ومتطلباتها، واجداً في التطور والمتغيرات التي شهدتها الأسواق في الآونة الأخيرة حافزاً لاندماج الشركات في ما بينها.

اطلاق تغطيات الصحي

■ تعد «دلتا للتأمين» من الشركات المتحفظة في ما يتعلق بالتأمين الصحي، ما هي أسباب توقيعكم اتفاقية مع شركة غلوب مد؟

– نتمتع بحرية أكبر في عمليات الاكتتاب مع شركة غلوب مد نظراً لعلاقة الصداقة التي تربطنا. وسنبدأ في اعتماد تغطيات التأمين الصحي ولدينا خطة لدخول الأسواق ضمن خطة توسعية.

■ الى أي مدى تؤثر الأوضاع التي تعيشها المنطقة سلباً على نشاطكم؟

– نحاول دائماً ان نكون متفائلين بمرحلة أفضل، مطمئنين الى استقرار السوق الأردنية، على أمل المحافظة على هذه الايجابية وزيادة النمو الإقتصادي الذي ينعكس ايجاباً على صناعة التأمين ومنها التأمينات الصحية.

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– يتوجب على الشركات لضمان استمراريتها وتحسين أوضاعها ان تتماشى مع احتياجات السوق ومتطلباتها والقوانين الموضوعة. ومن جهة أخرى على بعض الشركات الدخول في عمليات اندماج في ما بينها في ظل التسهيلات التي تقدمها الحكومات العربية مما يوفر مردوداً ايجابياً يساعد في الخروج من الأزمة.

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– التطور والمتغيرات التي شهدتها الأسواق في الآونة الأخيرة ستدفع بالشركات الى الاندماج بهدف الحصول على مواقع جيدة في أسواق التأمين.

■ ازدادت في الآونة الأخيرة عمليات القرصنة الالكترونية، هل لمستم إقبالاً من الشركات على هذا النوع من التغطيات؟

– حتى اليوم لا يزال الطلب قليلاً على هذا النوع من التغطيات.

■ كيف تقوّمون وضع شركتكم خلال العام ٢٠١٥؟

– تشهد الشركة مرحلة من الاستقرار والتقدم برغم ان الأسواق التي نتواجد فيها في وضع غير ثابت في ظل توقف المشاريع الحيوية فيها. بالإضافة الى ان فرع التأمين البحري يعاني هبوطاً وهذا يدفعنا للتعويض في فروع تأمينية أخرى، على أمل تحقيق نتائج ايجابية نهاية هذا العام. ■



أحمد محمد صباغ (مدير عام شركة التأمين الإسلامية -الاردن):



تعاظم الطاقات الاكتتابية الفائضة لدى شركات التأمين ادى الى تكوين محافظ مرتفعة الخطورة مقابل اقساط متدنية وعوائد محدودة للمستثمرين

شركة التأمين الاسلامية رائدة في العمل التأميني الاسلامي محليا وخارجيا وقد صنّفت مؤخرا من قبل الوكالة الاسلامية الدولية بدرجة (A) للقدرة التكافلية للعام الثالث على التوالي، وتعد من الشركات الرائدة في السوق الاردنية.

عضو مجلس الادارة ومديرها العام احمد محمد صباغ عزا تراجع معدلات النمو والاستثمار في شتى القطاعات الاقتصادية الى الظروف الصعبة التي تشهدها البلدان المجاورة، ورأى ان تعاظم الطاقات الاكتتابية الفائضة لدى شركات التأمين ادى الى تكوين محافظ مرتفعة الخطورة مقابل اقساط متدنية وعوائد محدودة للمستثمرين، داعيا الى العودة لاتباع وتطبيق الاسس الفنية في الاكتتاب وتسعير الاخطار، ملاحظا طلبا على التغطيات ضد اخطار القرصنة الالكترونية، رابطا حالات الاندماج والاستحواذ بطرح المحفزات، مقدرا تجربة الاردن على هذا الصعيد، مذكرا بتحقيق الشركة ٢,٥ مليون دينار أرباحاً خلال التسعة اشهر الاولى من ٢٠١٥ .

ضعف معدلات النمو والاستثمار

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– إن قطاع التأمين هو جزء من أية منظومة اقتصادية ويتأثر سلباً أو ايجاباً بالتأثيرات المحيطة، وبناء على الاوضاع المضطربة في البلدان المجاورة والتقلبات في أسعار النفط العالمية والتي تشكل المحور الأكبر في العملية الإنتاجية والصناعية لتحريك العجلة الإقتصادية، فإن وجود هذه الظروف مجتمعة أدت الى إضعاف معدلات النمو والاستثمار في شتى القطاعات الإقتصادية والذي انعكس سلباً على مؤشرات ونتائج أداء قطاع التأمين، وقد كان ذلك واضحاً وملموساً في انخفاض أقساط تأمين أخطار النقل البحري والبري والجوي وتأمين الممتلكات والمشاريع.

تطبيق الأسس الفنية

■ المليادير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– إن تعاظم الطاقات الاكتتابية الفائضة ومنحها لشركات التأمين كان من شأنه ان يفتح شهية هذه الشركات للدخول في مضاربات ومنافسات سعرية أدت في النتيجة الى تكوين محافظ تأمينية مرتفعة الخطورة، من حيث تعاظم مبالغ التأمين والمسؤوليات على شركات التأمين وشركات إعادة التأمين مقابل أقساط تأمين متدنية، وبالتالي تحقيق عوائد قليلة جداً للمستثمرين في هذا القطاع.

وان الحل لهذا الوضع يكون من خلال العودة الى اتباع وتطبيق الأسس الفنية في الاكتتاب وتسعير الأخطار، وصولاً لتحقيق عوائد مجزية ومناسبة للباحثين عن فرص استثمارية في قطاع التأمين والمحافظة على سوية هذا القطاع الحيوي المهم في أية بنية اقتصادية سليمة.

تأمين ضد مخاطر القرصنة

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– بفعل انتشار ظاهرة القرصنة الإلكترونية وحصول حوادث نوعية بين فترة وأخرى، نتيجة للانتشار الواسع في طرح التعاملات الإلكترونية في البنوك، فقد قامت دوائر إدارة المخاطر في البنوك بتضمين طلباتها للتأمين لدى شركات التأمين ضد مخاطر القرصنة الإلكترونية وحماية مصالح وتعاملات هذه البنوك وهذا ما لمسناه في الآونة الأخيرة.

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– إن زيادة حالات الاندماج والاستحواذ تتناسب طردياً مع وجود وطرح المحفزات لأي اندماج أو استحواذ، وان عملية الاندماج والاستحواذ من شأنها تقوية شركات التأمين ودعم ملاءتها المالية وتقديم أفضل الخدمات للعملاء، والجدير بالذكر أنه قد صدرت مؤخراً تعليمات رقم (١) لسنة ٢٠١٥ حول اندماج شركات التأمين وصادرة عن السادة/وزارة الصناعة والتجارة بالأردن متضمنة بعض المزايا للشركات المندمجة ومنها إعفاء شركات التأمين المندمجة من ضريبة الدخل لمدة ثلاث سنوات من تاريخ الدمج.

١٩ مليون دينار الاشتراكات المكتتبة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– بالنسبة لآخر المستجدات على أوضاع شركة التأمين الإسلامية فلله الحمد أظهرت حسابات الشركة بتاريخ ٢٠١٥/٩/٣٠ تحقيق المزيد من النجاح والإنجاز مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠١٤، حيث بلغت الاشتراكات المكتتبة ١٩ مليون دينار مقابل ١٧ مليونا خلال الفترة نفسها من العام السابق. كما بلغت الايرادات الفنية ٤ ملايين دينار مقابل ٣,٥ ملايين دينار للفترة السابقة وبلغت الأرباح الصافية حتى ٢٠١٥/٩/٣٠ مبلغ ٢,٥ مليون دينار مقابل ٢,٢ مليون دينار للفترة نفسها من العام السابق، كما حافظت شركتنا على الريادة في سوق التأمين الأردنية باستمرار كونها الأولى في تحصيل الديون وضمن أول ست شركات في هذه السوق بالمجالات الفنية الأخرى.

وكذلك تم التأكيد من قبل الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف على التصنيف الإئتماني لشركة التأمين الإسلامية بدرجة (A) للقدرة التكافلية للعام الثالث على التوالي والذي يعكس قدرة الشركة وملاءتها المالية المرتفعة، وتميزها في سوق التأمين المحلية كأول شركة تأمين إسلامي في الأردن منذ تأسيسها عام ١٩٩٦ وكونها رائدة العمل التأميني الإسلامي محلياً وخارجياً.

مع أطيب الأمنيات لكم ولمجلتكم الزاهرة بدوام النجاح والتوفيق وكل عام وأنتم بخير بمناسبة قرب حلول العام الجديد.■

حاتم حسين (المدير العام لشركة فيلادلفيا للتأمين PHILADELPHIA - الاردن):

التضخم وارتفاع التكاليف الطبية وراء خسائر الشركات في فرع المركبات



نائب رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة فيلادلفيا للتأمين PHILADELPHIA حاتم حسين نفى وجود أي تطور في مسألة تعويم أسعار أقساط التأمين الإلزامي في السوق الأردنية، وعزا خسائر الشركات في فرع المركبات الى التضخم الحاصل وارتفاع التكاليف الطبية، واعتبر ان تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة تؤدي الى المنافسة وتصب في مصلحة المعيدين، مشدداً على ضرورة إصدار قوانين تشجع الشركات على عمليات الدمج والاستحواذ في ما بينها، كاشفاً عن السعي الى إطلاق منتجات جديدة والتنويع في المحفظة وتوسيعها.

ضرورة إصدار قوانين تشجع الشركات على الدمج والاستحواذ في ما بينها

لا شيء ملموساً في شأن تعويم الأسعار

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– لا شك في ان التقلبات بأسعار النفط تنعكس سلبا على الحركة الاقتصادية في مختلف البلدان ومن ضمنها الاردن التي تأثرت بسبب تراجع حركة الاستيراد والتصدير المعوقة لعمليات التأمين.

■ هل ما زلتم متفائلين حيال مسألة تعويم اسعار التأمين الالزامي على السيارات في السوق المحلية؟

– سمعنا الكثير عن هذه المسألة، لكن وللاسف لم نلمس شيئا على ارض الواقع يغير نظرتنا الى التأمين الالزامي على المركبات الخاسر وبشكل تصاعدي نتيجة التضخم الحاصل وارتفاع التكاليف الطبية، مع تسجيلنا بعض المحاولات التي يقوم بها القطاع من اجل ايصال الصوت الى السلطات المعنية ومحاولة التأثير، لكن لا شيء ملموسا حتى الآن.

متغيرات لمصلحة المعيدين

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– المعروف ان قطاع التأمين يتأثر بالمتغيرات كافة التي تطرأ حول العالم، ولا شك في ان تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة يؤدي الى زيادة المنافسة. هناك بعض الشركات التي قد تلجأ الى المضاربة بالاسعار، لكن البعض الآخر يحاول المحافظة على الاسعار والنواحي الفنية.

قوانين مشجعة على الدمج

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– تخضع عمليات الدمج والاستحواذ لمبادرات وإجراءات عدة منها علمية واخرى مزاجية (خلافات على رئاسة الشركة والحصة الاكبر الخ...) ومعروف عنها انها تحد من اتمام عمليات الدمج. الى ذلك، ثمة العديد من الشركات في الاردن خاضت عمليات دمج في الماضي وكانت تجربتها غير موفقة، الامر الذي دفعها الى الإحجام عن مثل هذه العمليات. وبالنتيجة لا بد من توافر قوانين تشجع الشركات على اللجوء الى عمليات الدمج والاستحواذ.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– بالاجمال، كان عام ٢٠١٥ افضل من العام الذي سبقه لجهة النتائج والاقساط المحققة، وسنسعى خلال ٢٠١٦ الى اطلاق منتجات تأمينية جديدة وتحسين الجهازالتسويقي داخل الشركة والتنويع في المحفظة وتوسيعها. ■

With the compliments of

CENTRAL INSURANCE BROKERAGE

Tel & Fax: (01) 354680 - 354617 - 343374
P.O.Box: 11/7670 Beirut - Lebanon

منال حسن جرار (المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية - الاردن):

حققت «الوطنية» ارباحا ممتازة ولا تزال محافظة على موقعها



تسعى شركة التأمين الوطنية الى تطوير اعمالها التي برعت في مجالاتها، واصبحت مثالا يحتذى لشركات التأمين المحلية والعربية في كفاءة الاداء ومعدلات النمو، لتغدو واحدة من ابرز شركات التأمين في الاردن والمنطقة والتي حققت نسب نمو عالية، وتوازناً في محفظتها التأمينية. وللشركة وكالات منتشرة في جميع انحاء المملكة عبر كادر يعتبر من الافضل في السوق الاردنية من حيث الخبرة التأمينية والكفاءة العالية، وقد قامت بخدمة القطاع الاقتصادي بشكل مميز، اذ لا تزال معظم الصروح العملية مثل الجامعة الاردنية وجامعة اليرموك ومستشفى الجامعة الاردنية ومؤسسات اخرى مؤمنة لديها منذ اكثر من خمسين عاما.

واليوم تعمل الشركة على التصنيف الائتماني من خلال وكالة التصنيف العالمية A.M.BEST وذلك لولوج المنافسة على المستوى الدولي وهذا يعزز وضع الشركة المالي والفني.

«البيان الاقتصادية» التقت المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية – الاردن منال حسن جرار وكان هذا الحوار:

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– يعتبر النفط مورد دخل رئيسياً لكثير من الدول العربية حيث ان معظمها دول منتجة ومصدرة للنفط.

لذلك نعتبر أسعار النفط العالمية هي المحدد الرئيسي لدخل معظم الدول العربية، فتراجع وانخفاض أسعار النفط أدى الى تراجع اقتصادي كبير في المنطقة العربية، مما أدى الى تراجع في سوق التأمين وخصوصاً في فرع التأمين على أخطار النقل سواء البحري، البري أو الجوي.

صحيح ان أسعار تغطية الحرب والتأمينات السياسية ارتفعت، الا ان هذه المخاطر تزيد من مسؤوليات شركات التأمين وأعبائها.

تأمين القرصنة الالكترونية غير مطلوب بعد

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK بعضها

تركيزنا اليوم على نوعية الاخطار المكتتبة على أسس فنية

يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية لاسيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– يمكن القول انه عالمياً بدأ الطلب على تأمين CYBER ATTACK القرصنة الإلكترونية، أما محلياً فإن تأمين القرصنة الإلكترونية غير مطلوب على الرغم من محاولاتنا لتسويقه ولكن دون جدوى.

الدمج والاستحواذ نادر عربيا

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– ان حالات الدمج أو الإستحواذ في نظري هي ظاهرة صحية خصوصاً في البلدان ذات الأسواق الصغيرة مثل الأردن ولبنان وغيرها، إلا انه وللأسف في معظم البلدان العربية هي حالات نادرة جداً وتكاد تكون معدومة. فنحن جميعاً نحب الكراسي ونسعى للمنصب.

فروع جديدة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– الحمد لله، على الرغم من الظروف التي تمر بها المنطقة، إلا اننا حققنا نتائج جيدة وأرباحاً ممتازة، وما زالت الوطنية تحافظ على مركزها بين شركات التأمين في الأردن من خلال توسيع قاعدة العملاء عن طريق الدخول الى أكبر عدد ممكن من شرائح المجتمع. كما انها تركز على نوعية الاخطار المكتتبة على أسس فنية. وستقوم الشركة بدراسة امكانية فتح فروع جديدة في مناطق المملكة المختلفة للتوسع في تقديم خدمات التأمين المميزة.■



عماد الحجه (مدير عام الشركة المتحدة للتأمين - UNITED الأردن):

ضرورة جعل تغطيات التأمين ضد الأخطاء الطبية إلزامية

شدّد مدير عام الشركة المتحدة للتأمين UNITED عماد الحجه على ضرورة إيلاء التأمين ضد الأخطاء الطبية الاهتمام اللازم وجعل تغطياتها إلزامية في جميع الدول العربية، مسقطاً أي فعالية لهيئة الرقابة على التأمين بتطوير القطاع وخلق منتجات جديدة ترفد السوق بأقساط إضافية من ناحية وتحمي حقوق المواطن من ناحيه أخرى، مؤكداً بأن الإتحاد الأردني لشركات التأمين يجب أن يؤدي الدور المطلوب نيابة عنها.

أبرز التحديات التي تواجه قطاع التأمين الأردني

■ **في رأيكم ما هي أبرز التحديات التي تواجه قطاع التأمين الأردني حالياً؟**

– لم نلحظ لغاية يومنا هذا أي حلول في ما خص موضوع التأمين الإلزامي للمركبات على ارض الواقع لتبقى الأوضاع على حالها بالرغم من وعود وزارة الصناعة والتجارة، كما وأشيع مؤخراً ان مشروعاً يهدف الى زيادة في أسعار أقساط التأمين الإلزامي بنسبة ٥ في المئة لمدة ٦ أشهر على ان يعاد النظر فيها بعد ذلك، ولكننا لم نلحظ شيئا من هذا القبيل.

وكذلك التأمين ضد الأخطاء الطبية، في ظل تكاثر الحوادث القاتلة وغياب المساءلة وضياع حقوق المتضررين، وفي رأيي ان على الدول العربية إصدار قانون إلزامي في هذا الصدد، لغايات الحفاظ على حقوق المتضررين.

مساهمة هيئة الرقابة على التأمين في تطوير قطاع التأمين

■ **الى أي مدى بإمكان هيئة الرقابة على التأمين المساهمة في دعم القطاع وتطويره؟**

– تراجع دور هيئة الرقابة على قطاع التأمين، لا سيّما بعد ضمها كدائرة تابعة لوزارة الصناعة والتجارة، وبالتالي لم تعد قادرة على تأدية دورها بالطريقة المناسبة، بما يضمن تطوير القطاع التأميني. لذا بات على الاتحاد الأردني لشركات التأمين تأدية الدور المطلوب نيابة عن الهيئة، علماً بأننا ما زلنا من مؤيدي استقلالية هيئة التأمين وتفعيلها بشكل أكبر للحفاظ على القطاع وتطويره.

أسباب غياب عمليات الدمج والإستحواذ بين شركات التأمين

■ **إلام تعزون غياب عمليات الدمج والإستحواذ بين شركات التأمين في العالم العربي؟**

– إذا نظرنا الى قطاع التأمين في الأردن، نلاحظ ان الشركات المتعثرة فقط هي التي ترغب بالإندماج، على عكس العملية التي تمت بين «الأولى» و«اليرموك» حيث جاءت متكاملة من كل الجوانب. نحن مع عمليات الدمج في حال قدمت قيمة مضافة للشركات.

زيادة في الأرباح الفنية

■ **ما هي آخر التطورات التي طرأت على شركتكم؟**

– انتقلنا الى المبنى الجديد الخاص بالشركة وحققنا زيادة في الأرباح الفنية بنسبة ٤٩ في المئة، و٢٠ في المئة في بند الأرباح بعد الضرائب. كما أننا في طور تحديث دائرة تطوير الأعمال في الشركة. ■

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب
(AWRIS)
٣٦ عاماً في خدمة شركاته الأعضاء

يقوم الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب بتوفير تسهيلات التأمين للأخطار الخاصة لاعضائه من شركات التأمين البالغ عددها ١٧٥ شركة من ١٨ دولة عربية.
التغطيات المتوفرة للأعضاء: تأمين أخطار الحرب: بضائع وأجسام سفن – النقل البري: تأمين أخطار الحرب للبضائع، والحاويات ووسائط النقل
طيران: أخطار الحرب لأجسام الطائرات – الحياة والحوادث الشخصية: أخطار الحرب، أخطار الإرهاب والتخريب وأخطار الحرب على الممتلكات الثابتة.

For about 3 decades The Arab War Risks Insurance Syndicate (**AWRIS**) has been providing
Special Risks Insurance Facilities to its 175 Member Companies, operating in 18 countries in the Arab World.
Our Special Risks Facilities Cover: Marine:Hull & Cargo War SRCC - Land Transit: Cargo Containers & Trucks
Aviation: Hull War - Life & Personal Accident: Passive War, Property: Sabotage & Terrorism, and War on Fixed Property.

الصندوق العربي لتأمين 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

الطابق الثامن، برج بلاتينيوم – ضاحية السيف – مبنى ١٩٠ , طريق ٢٨٠٣ ، ص.ب: ١٠٠٠٩، المنامة – مملكة البحرين، هاتف: ٥٣٣٤٨٨ ٩٧٣١٧+ ، فاكس: ٥٣٢٨٢٢ ٩٧٣١٧+
Platinum Tower, Floor 8, Building 190, Road 2803, Block Alseef Area, Tel: +973 17 533488, Fax: +973 17 532822, P.O. Box: 10009, Manama, Kingdom of Bahrain

Website: www.awris.com | Email: awris@awris.com

تيسير مشعل (مدير عام شركة التأمين الاردنية الاماراتية JO EMIRATES):

نعمل على محفظة متوازنة وزيادة مساهمة التأمينات العامة فيها



اكد مدير عام شركة التأمين الاردنية الاماراتية JO EMIRATES تيسير مشعل نجاح عملية وقف النزف فيها، واوضح ان العمل جار على محفظة متوازنة مع زيادة مساهمة التأمينات الاساسية العامة فيها، واعدا بتقديم تغطيات التأمين الالزامي على المركبات بأسلوب جديد يتماشى ووضع السوق، متوقعا تحسن سوق التأمين في المنطقة العربية، واصفا شروط الدمج والاستحواذ في الاردن بالصعبة وغير المشجعة، داعيا الى اعادة الثقة بالاسواق العربية واتخاذ القرارات الجريئة.

محفظة متوازنة

■ تسلمتم ادارة الشركة العامة منذ اشهر عدة وعملتم على تقدمها بشكل ملحوظ. فما هي الخطة التي اعتمدتموها لتحقيق ذلك؟

– كان لا بد أولاً من تشخيص المشكلات التي تعانيها الشركة ونقاط ضعفها، وعندما توضحت لنا بدأنا بمعالجتها سريعاً، ولكي نقوم بالعملية على أكمل وجه كان لا بد من تحصيل مستحقاتها ودفع المتوجب عليها. والجيد في الموضوع ان الشركة لم تقصر يوماً في دفع المطالبات وقد حافظت على سمعتها الطيبة لدى زبائنها . لقد عالجنا الأمر بدفع المستحقات والمطالبات وتحصيل حقوق الشركة، مع الإبقاء على نشاطها وتطويره، وقد استطعنا خلال فترة قصيرة ايقاف النزف فيها.

■ كم يبلغ رأسمال الشركة حالياً؟

– ستة ملايين دينار.

■ هل ثمة مساهمون جدد في الشركة؟

– كلا، المساهمون القدامى هم أنفسهم.

■ هل وضعتنا في صورة خطواتكم التالية؟

– نبذل كل الجهود لزيادة انتاج الشركة وتشغيلها وتوزيع محفظتها التأمينية بشكل متوازن، كما سنزيد مساهمة التأمينات الأساسية العامة في المحفظة وتحديداً الفرع البحري.

■ هل ستتعاطون كل أنواع التأمين؟

– بالتأكيد بما فيها التأمين على المركبات، لكن بأسلوب جديد يتماشى مع وضع السوق ومن دون الخوض في المنافسة القاتلة، إضافة الى تقديم خدمات نوعية لتحسين الشروط والأسعار.

توقع تحسن السوق

■ هل أنتم متفائلون بصدور قانون جديد يصحح وضع التأمين الإلزامي على المركبات في السوق المحلية؟

– انا غير متفائل، على الأقل في المدى المنظور. فإذا لم يحدث تطور دراماتيكي في البلاد فلن يحدث أي تغيير في موضوع التأمين الإلزامي. لقد تعاملت الدولة مع التأمين الإلزامي وكأنه من السلع الأساسية ولم تفسح المجال للمنافسة وهي تتشدّد فيه وتستنزفه.

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– ليس هناك تشدّد في سوق التأمين العالمي، لذا ما يقوله **بوفيت** صحيح. ثم ان منطقة الشرق الأوسط لم تعد جاذبة لشركات إعادة التأمين بسبب كثرة الحوادث والكوارث فيها. أنا متفائل بالنسبة لوضع التأمين في السنوات المقبلة في منطقتنا وفي اعتقادي ان السوق ستتحسن.

شروط الدمج والاستحواذ قاسية

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– لا زلنا في المنطقة بعيدين عن الدمج والإستحواذ برغم حصول حالة استحواذ مؤخراً وللمرة الاولى في السوق الأردنية، لكن عموماً شروط الإستحواذ قاسية وصعبة وغير مشجعة.

عودة الثقة

■ كلمة أخيرة؟

– أتمنى ان تبدأ سوق التأمين العربية والأردنية تحديداً بعملية مراجعة للكثير من الأمور التي سببت ولا تزال النظرة السلبية اليها من قبل شركات إعادة التأمين ودفعتها بالتالي الى التشدّد في شروطها التي لا زلنا نعانيها، مع العلم ان الخروج من الوضع القائم ليس صعباً، إنما يتطلب عودة الثقة واتخاذ القرارات الجريئة. ■

الأردنيـة الإمـاراتيـة للتأميـن

علامة بارزة في قطاع التأمين الأردني
تسعى لخدمة الأفراد و المؤسسات العامة والخاصة
من خلال خدمات عديدة برؤية جديدة و طموحة

الأردنيـة الإمـاراتيـة للتأميـن م.ع.م
JORDAN EMIRATES INSURANCE P.S.C.

عمان - الشميساني - شارع عبد الحميد شرف، ص.ب: ٩٢٥٣٨٣ عمان ١١١٩٠ الاردن
هاتف: ٥٦٨١٤٤٤ ٦ ٩٦٢+، فاكس: ٥٦٨٠٥٩٩ ٦ ٩٦٢+، بريد الكتروني info@joemirates.com، الموقع الالكتروني www.joemirates.com
فرع ماركا - تلفاكس: ٠٦ ٤٨٩٢٧٣٣، فرع السلط - تلفاكس: ٠٥ ٣٥٥٠٨٩٨، فرع العقبة - هاتف: ٠٣ ٢٠٦٠٦٩٠، فاكس: ٠٣ ٢٠٦٠٦٩١

شركة تابعة لشركة الصقر الوطنية للتأمين
ذ.م.م - الإمارات العربية المتحدة

أسامة جعنينه (مدير عام شركة AJIG الأردن):

حققنا نمواً في معظم أنواع التأمين وتجاوز نمونا نسبة ٢٠ في المئة



على الرغم من الظروف الإقتصادية الصعبة التي كان لها تأثير مباشر على القطاعات كافة خصوصاً التأمين منها، حافظت المجموعة العربية الأردنية للتأمين AJIG على نسبة نمو جيدة في الإنتاج.

ويقول أسامة جعنينه مدير عام شركة AJIG الأردن في حديث لـ «البيان الإقتصادية» ان الشركة استطاعت الحفاظ على الزيادة في أقساطها المالية، محققة نسبة نمو لا تقل عن ٢٠ في المئة مقارنة مع العام ٢٠١٤.

ويؤكد ان الشركة ستواصل مواكبتها لتطور خدمات التأمين عالمياً والعمل على عكس هذا التطوّر على عملائها في الأردن، فالشركة لديها القدرة والخبرة في تقديم الخدمات التأمينية التقليدية والمستجدة أيضاً من خلال كادر مؤهل. ويبدي جعنينه تأييده لعمليات الدمج بين شركات التأمين، مشدداً على ان الشركة ستستمر في استراتيجيتها للحفاظ على موقعها الريادي وتحسينه في السوق المحلي من خلال سياسة اكتتابية محافظة.

■ كيف تقيّمون وضع قطاع التأمين الأردني في ظل التطورات الجيوسياسية في المنطقة وتأثيرها على الإقتصاد الأردني ولا سيّما صناعة التأمين؟

– يتأثر الإقتصاد الأردني ولا سيّما قطاع التأمين فيه بالتطورات الجيوسياسية في المنطقة، ولعل الأكثر تأثراً فيه هو التأمين البحري إذ انحدرت أقساطه خلال العام ٢٠١٥. ولا بد من القول أيضاً ان النمو الإقتصادي لم يكن كما خُطط له. أما في ما يخص الشركة فقد استطاعت الحفاظ على الزيادة في أقساطها. وحققت نسبة نمو لا تقل عن ٢٠ في المئة مقارنة مع العام الأسبق.

خطتنا مدروسة والتأمين المباشر أبرز أهدافها

■ يواجه قطاع التأمين في الأردن تحديات عدة منذ فترة طويلة، الى جانب الظروف المستجدة في المنطقة حالياً. لذا ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها حالياً. وكيف استطعتم إثبات وجودكم عبرها؟

– التحديات التي يعاني منها قطاع التأمين لا زالت موجودة والتي تشمل التأمين الإلزامي للسيارات ضد الغير وتبعاته والخسائر التي لا يزال السوق يتحملها. لكننا في الشركة نسير ضمن خطة مدروسة ونحاول تحقيق أهدافها عبر زيادة الإنتاج من خلال عدة قنوات، ولعل أبرزها التأمين المباشر مع العملاء. وقد أسسنا دائرة تطوير اعمال من ثلاثة أشخاص لهذه الغاية، ومن ثم اتسعت أعمالها لتضم حالياً ١٨ موظفاً. اننا نعمل على الإنتشار في كل قنوات التسويق. كما لدينا تأمين مصرفي مع البنك التجاري. إذ نسوّق منتجاتنا ونبيعها من خلاله، وهو يساهم في الشركة بنسبة ١٠ في المئة.

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكشف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– أنا أؤيد عمليات الدمج. وقد حدثت مؤخراً عملية دمج في الأردن بين الأولى للتأمين وشركة اليرموك وهي تجربة ناجحة لأن الشركتين قويتان ولا مشاكل لديهما. فعملية الدمج جيدة إذ تنتج شركة جديدة قوية وصلبة.

نرحب بوثائق تأمين المسؤولية الطبية

■ إن موضوع الإبتكار في المنتجات التأمينية مطروح بشدة ومطلوب في العالم وبدأنا نلاحظه أيضاً في العالم العربي، فما تعليقكم على ذلك وما مدى رغبتكم فيه؟

– لقد حدث في السنوات العشر الماضية عدد من التأمينات المبتكرة وذلك عندما طلبت وزارة الأشغال تأمين المكاتب الهندسية، وهو ما يعرف بالمسؤولية المهنية، وقد منعت يومها أي مكتب هندسي من التعامل من دون بوليصة تأمين مما أسهم في زيادة أقساط التأمين. كما يتم التحدث حالياً عن المسؤولية الطبية. وقد أقام الإتحاد ندوة مع الحكومة الأردنية بهذا الخصوص، وإذا تم تشريع الأمر بحيث وجب توفير وثائق تأمين طبية مهنية فستسهم هذه الوثائق الجديدة بزيادة أقساط التأمين في السوق الأردني ونحن نرحب بذلك.

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– يُحكى عن هذا النوع من التأمين لكن لا يوجد طلب فعلي عليه في السوق الأردني. والموضوع يحتاج الى توعية بشأنه ربما من شركات إعادة التأمين التي تعمل في هذا المجال. وإذا نظمت ندوات للتوعية بأهمية هذا التأمين ربما سنرى منتجات جديدة متخصصة بهذا النوع من الإعتداءات.

نتأثر بكلام وورن بوفيت

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– اننا كسوق تأمين أردني نتأثر بكلام **وورن بوفيت** لأننا نعتمد على شركات إعادة التأمين، وهي التي تؤثر على سوق التأمين المحلي. ثم ان تزايد الطاقة الإكتتابية لدى شركات الإعادة تساعدنا نحن كشركات تأمين مباشر بشكل أكبر وتفسح لنا بالمنافسة بشكل أقوى في السوق المحلي لكنها في النهاية تؤدي إلى نزول الأسعار.

■ كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠١٥؟

– كانت النتائج جيدة، وحققنا نمواً في أغلب أنواع التأمين. وقد تجاوز نمونا نسبة ٢٠ في المئة، كما أننا لم نركز في العام ٢٠١٥ على تأمين السيارات.

■ وماذا عن خطط العام ٢٠١٦؟

– سنكمل مسيرتنا معتمدين الإستراتيجية ذاتها التي نتبعها في الشركة. ■



إنطلق نحو القمة

مع خدماتنا التأمينية الشاملة

تأمين المركبات | التأمين الصحي | تأمين الحياة | التأمين البحري | تأمين الممتلكات | التأمين الهندسي | تأمين الأموال | تأمين السفر

المجموعة العربية الأردنية للتأمين

Arab Jordanian Insurance Group Plc.

لمزيد من المعلومات والتعرف على خدماتنا التأمينية الشاملة يرجى الاتصال على هاتف: + 962 6 5666219

فادي سعاده (مدير عام شركة المنارة للتأمين AL MANARA - الأردن):

بدأنا باستعادة ثقة العملاء وتحسنت بياناتنا المالية ورتبنا أوضاعنا الداخلية



توقع مدير عام شركة المنارة للتأمين AL MANARA فادي سعاده ان تبدأ النتائج الايجابية للخطة الثلاثية الموضوعة في المراحل المقبلة، وأشار الى ان الشركة بدأت باستعادة ثقة العملاء وبدأت مراحل تحسين صورة الشركة بعد إطلالتها عبر مواقع التواصل الاجتماعي، لافتاً الى تراجع في متوسط أرباح الشركات الأردنية بنسبة ١٨ في المئة، متوقعاً تأثيرات سلبية خلال ٢٠١٦ لتعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، مثمناً التجربة الأردنية على صعيد عمليات الدمج والاستحواذ، آملاً ان تحقق المنتجات الجديدة إقبالاً واسعاً من قبل طالبي التغطيات التأمينية.

صورة الشركة تتحسن

■ ما هي التحسينات التي أدخلتموها على الشركة منذ تسلمكم الإدارة العامة فيها، وهل من معوقات وعراقيل تواجهكم في عملكم؟

– وفقنا الى إدخال الكثير من التعديلات على أهدافنا الأساسية المرتكزة على تطوير السياسات والإجراءات الخاصة بالدوائر الفنية التابعة للشركة، وقد ظهرت نتائج مشجعة خلال العام ٢٠١٥ وستستمر في العام ٢٠١٦.

كما وضعنا خطة عمل ثلاثية، وبدأنا بتدريب الموظفين مواكبة لتنفيذ بنودها وستبدأ نتائج هذه الخطة بالظهور في المراحل المقبلة.

■ هل لمستم عودة ثقة الزبائن بالشركة؟

– بدأت الشركة باستعادة ثقة العملاء تدريجياً وبعد وقت قصير، كما تحسنت صورة الشركة بعد اطلالتها عبر مواقع التواصل الاجتماعي، وبناء علاقات وثيقة مع المعيدين، واستقطاب عملاء جدد وتأسيس دائرة خاصة بعمليات التسويق.

تأثيرات سلبية في ٢٠١٦

■ في ظل الأزمات التي تعانيها المنطقة وتراجع أسعار النفط، الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– الأوضاع والظروف المحلية والمحيطة وغياب العوائد الاستثمارية المجزية في السوق الأردنية انعكست تراجعاً في البيانات الصادرة مؤخراً والتي أشارت الى تراجع في متوسط أرباح شركات التأمين المحلية بنسبة ١٨ في المئة. وكان وراء هذا التراجع عوامل عديدة، منها زيادة حدة المنافسة، الاوضاع المحيطة وتراجع أقساط بعض أنواع التأمينات مثل التأمين البحري مقارنة بالسنوات الماضية، وقد كان لهذه العوامل انعكاسات سلبية على قطاع التأمين.

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– ينسحب هذا التوقع على المنطقة العربية ويطاول معيدي التأمين والشركات، وأرى ان التأثيرات السلبية ستبدأ في الظهور خلال العام ٢٠١٦.

ترتيب الأوضاع الداخلية

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– تعود أسباب انعدام حالات الدمج في المنطقة الى غياب الحوافز الحكومية، ولكن التجربة في السوق الأردنية نتيجة استحواذ شركة «الاولى للتأمين» على شركة «اليرموك» مترافقة مع بروز حوافز ضريبية وأخرى متعلقة برسوم التأمين قد تشجع على المزيد من عمليات الدمج والاستحواذ التي نأمل حصول المزيد منها داخل السوق الأردنية خلال السنوات المقبلة.

■ تعد شركة المنارة للتأمين أولى في حجم رأسمالها. ما الاستراتيجية المعتمدة من قبل إدارتها حالياً؟

– عمدنا مؤخراً الى خفض رأس مال الشركة من ٢١ الى ٧ ملايين دينار وذلك من اجل تحسين بياناتنا المالية وترتيب أوضاعنا الداخلية.

منتجات جديدة

■ هل أطلقتم مؤخراً أي منتجات جديدة؟

– نحن في صدد إطلاق منتجات جديدة خلال ٢٠١٦، منها موجه للأفراد وأخرى بالتعاون مع جهات معينة. نأمل ان تحقق نتائج جيدة وإقبالاً واسعاً من قبل طالبي التغطيات.

■ كيف تقوّمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٥؟

– كان تركيزنا الرئيسي على ترتيب البيت الداخلي في الشركة وكانت نتائج الشركة افضل من العام الماضي، على أمل ان يكون ٢٠١٦ أفضل على الإقتصاد الوطني وشركات التأمين مجتمعة. ■

المنارة
almanara

شركة المنارة للتأمين
Al-Manara Insurance Company

عالم من الحماية



Medical Insurance

Aviation and Marine Insurance

Fire, Engineering General Insurance

Motor Insurance

Tel: +962 6 565 6012 - Fax: +962 6 565 8482
Email: info@almanarainsurance.com
Website: www.almanarainsurance.com

رشيد الهباب (مدير عام شركة التأمين العربية ARABIA - الأردن):

نعمل على تنويع مصادر دخلنا والانتشار المدروس في السوق



كشف مدير عام شركة التأمين العربية ARABIA رشيد الهباب عن خطة تقضي بزيادة حصتها السوقية وتنويع ايراداتها واعادة بناء استثماراتها، توخيا لتحقيق قفزة نوعية، اضافة الى توثيق علاقتها مع شركائها الاستراتيجيين، وأيد الاندماج بين الشركات الاردنية، آملا دعما تشجيعيا من قبل الدولة عبر تسهيلات تقدمها للشركات، منوها بالجهود المبذولة من قبل اتحاد شركات التأمين الجديد مع المشرّعين للوصول الى حل ينهي معاناة الشركات من تعرفة التأمين الالزامي في فرع المركبات وتحرير الاسعار ولو جزئيا.

نأمل التوصل الى تسوية سياسية في المنطقة تؤدي الى الاستقرار عندها ستكون للاردن حصة الاسد من الاستثمارات والمشاريع وغير ذلك

تنيمة المحفظة الاستثمارية وتنويعها

■ تسلمتم ادارة الشركة العامة منذ فترة قصيرة، هل تحملون خطة جديدة للنهوض بها؟

– المعروف عن شركة التأمين العربية انها من أولى الشركات التي تأسست في العالم العربي، ولها سمعتها وحضورها وانتشارها فيه وان التأمين العربية – الاردن من الشركات التي حافظت على وتيرة ثابتة وسجلت نتائج ايجابية دائماً رغم تقلبات النتائج في السوق الاردنية.

أما بالنسبة الى خطتنا فتقضي بزيادة حصة الشركة في السوق وتنويع ايراداتها، وإعادة بناء استثماراتها، خصوصاً في ظل المنافسة الحادة وانخفاض الأرباح الفنية. هذا وتتمتع الشركة بملاءة مالية قوية لذا سنعمل على تنمية محفظتها الإستثمارية وتنويعها للحصول على عوائد أفضل. كما سنعمل أيضاً على تنظيم أقسام الشركة ودعم عملياتها بنظام معلوماتي حديث، بالإضافة الى تمتين علاقتنا بشركات التأمين المحلية والحصول من شركات الإعادة على شروط وتغطيات أفضل.

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– الاردن هي الدولة الوحيدة التي تنعم باستقرار سياسي وسط منطقة مشتعلة، غير ان الاوضاع في الدول المحيطة اثرت سلبا على اقتصاده وعلى قدرة ابنائه الشرائية وعلى جذب الاستثمارات، بالاضافة الى تأثر حركة الصادرات والواردات بعد اغلاق الحدود مع الدول المجاورة، نأمل التوصل الى تسوية سياسية في المنطقة تؤدي الى الاستقرار والهدوء عندها ستكون للاردن حصة الاسد من الاستثمارات والمشاريع وغير ذلك.

تسهيلات مشجعة على الاندماج

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليميا. في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– تسهم الاندماجات التي تحدث بإيجاد كيانات كبرى تمنح بعدا وتطورا اكبر للسوق الى جانب القوة المالية والاستثمارية والاستراتيجية، انا شخصيا اؤيد قيامها خصوصا ان هناك ٢٥ شركة في سوق الاردن الصغيرة الحجم تشكل تخمة في العدد وتتطلب حدوث اندماجات. لقد حدث مؤخرا حالة اندماج بين شركتين في الاردن ونأمل ان تشجع الدولة ذلك وتقدم اعفاءات ضريبية وتوفر تسهيلات تشجع على الاندماج اكثر.

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– بدأنا نلحظ بعض الطلب على هذه التغطية، الا ان المسؤولية تبقى على عاتق شركات التأمين في مجال تجهيز نفسها لهذا النوع الجديد من التأمين الذي يلقى طلبا عالميا واسعا عليه. هذا وتعمل شركتنا على طرح منتجات مناسبة لها في السوق وتسويقها لدى المؤسسات المالية والبنوك.

أرباح في فرع المركبات

■ كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠١٥؟

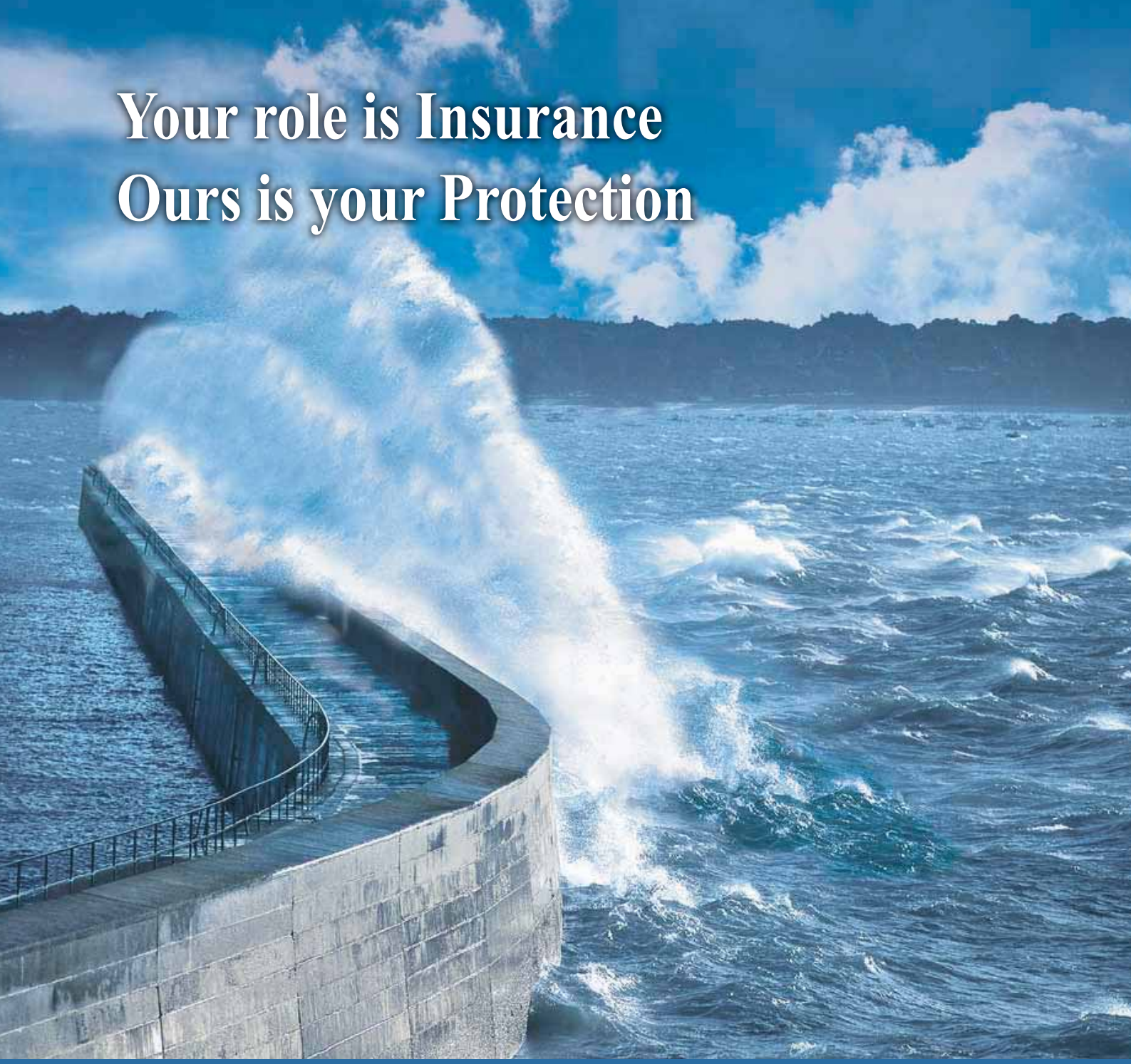
– شكل العام ٢٠١٥ استمرارا لما كنا عليه في الاعوام السابقة. لم تكن النتائج الاستثمارية بعيدة عن السنوات السابقة ايضا، الا ان انخفاض اسعار الاسهم وتدني الفوائد اثرا سلبا على نمو ربحية الشركة، بالاضافة الى انها واجهت بعض المطالبات في بعض الفروع. كما ولم تكن نتائج التأمين الصحي جيدة مما انعكس انخفاضا في ربحية الفرع لكن نأمل بأن تسجل الشركة نتائج ايجابية في نهاية العام.

■ ما هي خطتكم لعام ٢٠١٦؟

– نعمل حاليا على تنويع مصادر دخلنا والانتشار المدروس في السوق، كما نعمل على توثيق علاقتنا مع البنك الاهلي شريكنا الاستراتيجي في اطلاق مشروع متكامل لخدمات التأمين المصرفي، كما اوجدنا دائرة مبيعات مباشرة واخرى لخدمة العملاء وقمنا بتوظيف عدد من الكوادر المؤهلة، ونعمل على الانتهاء من تأجير جزء مهم من مبنى الشركة الجديد قريبا لزيادة الدخل الاستثماري.

■ كلمة اخيرة؟

– نأمل ان تكون ٢٠١٦ سنة سلام وان تنعم المنطقة العربية بالاستقرار والهدوء وان تبقى النخب العريقة في بلدانها. كما نأمل ان يصار الى حل مسألة التعرفة المرتفعة في التأمين ضد الغير في فرع المركبات، وللحقيقة ان اتحاد شركات التأمين الجديد يبذل الجهود الحثيثة مع المشرعين للوصول الى حل ينهي معاناة الشركات بهذا الخصوص وان تحرر الاسعار ولو جزئيا نظرا لتأثيره الايجابي على نتائج الشركات. ■



Reinsurer since 1960

BBB Standard & Poor's

Financial Strength
A.M BEST
B++ Good

الشركة المركزية لإعادة التأمين
Société Centrale de Réassurance
GROUPE CDG

Our commitment is global

Tour Atlas - Place Zellaqa - B.O.Box 13183 - Casablanca
Phone : +212 (05)22 46 04 00
Fax : +212 (05)22 46 04 60
E-mail : scr@scrmaroc.com - Web : www.scrmaroc.com

أيوب وائل زعرب (رئيس الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين ورئيس شركة المشرق للتأمين - فلسطين):

تحقيق أرباح في القطاع مرتبط بضبط السوق وتطبيق القانون وممارسة السلطة التنفيذية لصلاحياتها



الرئيس التنفيذي لشركة المشرق للتأمين ورئيس مجلس إدارة الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين وعضو مجلس الادارة في هيئة سوق رأس المال في فلسطين ايوب وائل زعرب تحدث الى «البيان الإقتصادية» عن مجمل التأثيرات السلبية اللاحقة بقطاع التأمين المحلي وفي طليعتها الاحتلال الاسرائيلي وإجراءاته القاضية بعدم تحويل المستحقات الجمركية للسلطة الفلسطينية، وأشار الى ان حصة أقساط التأمين على المركبات تبلغ ٦٠ في المئة من اجماليها، رابطاً تحقيق أرباح في القطاع بضبط السوق وتطبيق القانون وممارسة السلطة التنفيذية لصلاحياتها، مبيناً المعوقات التي تقف حائلاً دون عمليات الدمج بين الشركات، ملاحظاً تدني أرباح التأمين سنة بعد أخرى، لافتاً الى تسجيل «المشرق للتأمين» نموا بالرغم من جميع الظروف.

تحدي الاحتلال

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– المتغيرات التي تطاول قطاع التأمين الفلسطيني ذات تأثير على السوق الداخلية التي يبقى تفاعلها ضعيفا مع الأسواق الخارجية. ان الحروب مؤرقة لكن بما انه من الصعب على الفلسطينيين التنقل والدخول في محاصصة مع شركات التأمين والاعادة العربية فلا تأثير سلبيا لما يجري خارج الحدود على الاقتصاد الفلسطيني، حيث التأثير الاكبر للتداعيات الاقتصادية داخل فلسطين متأت من وضعها العام كسلطة ومعاناتها شح السيولة وعدم قدرتها على الايفاء بالتزاماتها في الوقت المحدد. كما يشكل الجانب الاسرائيلي اكبر تحد في حياة الاقتصاد الفلسطيني من النواحي كافة. أضف الى ذلك تداعيات التحديات المرتبطة بما يجري في المنطقة العربية المحيطة وبالمنظومة السياسية العامة التي تتأثر بها السلطة الفلسطينية بشكل مباشر. فكلما تأثرت السلطة سلبا بالاجراءات الاسرائيلية المتمثلة في عدم تحويل المستحقات الجمركية وغيرها للسلطة كلما تباطأت العجلة الاقتصادية في الداخل، فالمعروف ان المشغل الاكبر عادة في العديد من الدول هو السلطة التنفيذية وعندما تعاني هذه السلطة شحا في السيولة ستتأثر بذلك كل القطاعات الاقتصادية بما فيها قطاع التأمين.

٦٠ في المئة من المركبات مؤمنة

■ الملاحظ ان التأمين الصحي والتأمين على المركبات يشكلان الحصة الاكبر في محفظة التأمين العامة، فهل لديكم احصاءات دقيقة حول هذين الفرعين؟

– عموما يشكل التأمين على المركبات في السوق الفلسطينية نسبة ٦٠ في المئة من اجمالي اقساط السوق والتأمين الصحي بين ٢٠ و٢٥ في المئة وتبلغ اقساط التأمين على المركبات ١٨٠ مليون شيكل اي حوالى ٤٥ مليون دولار في سوق صغيرة تعمل فيها سبع شركات.

■ الا تعتقدون ان عدد شركات التأمين العاملة في فلسطين محدود، الا تلمسون رغبة لمساهمين بالاستثمار في شركات التأمين؟

– هذا العدد معقول اذ ان السوق صغيرة ومن يدخل في تفاصيل السوق يجد ان اقل من ٦٠ في المئة من المركبات مؤمنة. الى ذلك هناك الكثير من الجوانب التنظيمية التي باستطاعتها ان تؤدي الى زيادة ربحية الشركات، اليوم مثلا عدد كبير من الشركات يطرح عقود تأمين بأقل من التعرفة، ورغم ذلك تحقق ارباحا، وهي متواضعة لكن اذا استطعنا ضبط السوق، واستطاعت السلطة ان تمارس سلطتها التنفيذية وتطبق القانون سنتوصل الى تحقيق ربحية عالية جدا.

■ كيف بامكان هيئة الرقابة على التأمين ممارسة سلطتها على جهتي فلسطين اي الضفة وغزة؟

– المقر الرئيسي لكل شركات التأمين في الضفة وعادة تنظيم القطاع يتم انطلاقاً من المقر الرئيسي ومجلس الادارة فيه لا من الفروع. اما في غزة فثمة شركة تأمين واحدة اطلقتها منظمة «حماس» تحت اسم «الملتزم للتأمين» وهي تابعة لها وخارج نظام الشركات وقوانينه.

تدني أرباح القطاع

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– الحاجة الى الدمج موجودة دائما والسبب الرئيسي في عدم انطلاقه وعدم توافر حوافز كافية في العالم العربي تتيحها الجهات المنظمة للقطاع الى جانب السلطات المعنية الاخرى مثل وزارة المال واجهزة الرقابة وذلك لتحفيز الشركات على تحقيق ربحية اعلى، كما وهناك اسباب اخرى متعلقة بالقطاع الخاص نفسه اذ تعتقد كل شركة انها قادرة منفردة على مواجهة التحديات، لكن لو نظرنا الى العالم العربي لوجدنا ان ارباح هذا القطاع تتدنى سنة بعد اخرى مما سيصل بنا الى اقتناع بأهمية الدمج وايجابياته.

نمو بنسبة ٥ في المئة

■ ما هي آخر التطورات والمستجدات في شركة المشرق للتأمين؟

– استحوذت الشركة عام ٢٠١٤ على شركة مساهمة عامة تعمل في العقار في فلسطين وهي «الشركة العقارية التجارية للاستثمار» وانهت عملية الاستحواذ خلال العام المذكور، وفي العام ٢٠١٥ اعيد تأسيس الشركة وترتيب كادرها الجديد والمالي عموماً وهيكليتها واعداد الخطة المناسبة لعملها في السوق، وقد كانت نتائج الشركة العقارية ممتازة وحققت ارباحا مجزية ورفدت «المشرق للتأمين» بأساس وقاعدة متينة من الاصول العقارية، وقد اضحت جزءا من مجموعة المشرق. بالنتيجة تغيرت نظرتنا للسيولة والتدفق النقدي في فلسطين.

■ كيف كانت النتائج والاقساط في شركة المشرق للتأمين؟

– التذبذب الحاصل في قطاع التأمين لم يساعد محفظتنا على تحقيق نمو كبير فكان بحدود ٥ في المئة وهو نمو متواضع، لكن في ظل الوضع القائم حاليا نحن راضون تماما عن ادائنا. ■



ثقة.. مصداقية.. وفاء دائم

شركة المشرق للتأمين

AL-MASHREQ INSURANCE CO.

شركة المشرق للتأمين، المركز الرئيسي، الماصيون، حي النهضة، شارع الإدريسي، بناية المشرق
هاتف: 02-2958090 - فاكس: 02-2958089 - Email: info@mashreqins.com

جنين	قباطية	طولكرم	قلقيلية	نابلس	حوارة	طوباس	بيت لحم	الخليل	دورا	غزة
Tel: 04-2504186	Tel: 04-2512428	Tel: 09-2682620	Tel: 09-2931676	Tel: 09-2387176	Tel: 09-2591320	Tel: 09-2574116	Tel: 02-2770672	Tel: 02-2221717	Tel: 02-2282850	Tel: 08-2827101
Fax: 04-2501342	Fax: 04-2512428	Fax: 09-2683390	Fax: 09-2931696	Fax: 09-2387178	Fax: 09-2591158	Fax: 09-2574317	Fax: 02-2770673	Fax: 02-2214340	Fax: 02-2288156	Fax: 08-2827281

أنور الشنطي

(مدير عام شركة ترست العالمية للتأمين TRUST INTERNATIONAL - فلسطين):



فكر العولمة اصبح المحرك للاقتصاد العالمي وقطاع التأمين بحاجة الى المزيد من الاهتمام

يقول انور الشنطي مدير عام شركة «ترست» العالمية للتأمين وعضو مجلس الادارة ان كل ما جرى اخيرا في الاراضي الفلسطينية المحتلة ادى الي مؤشرات سياسية تمثلت بالهبة الجماهيرية ضد تصرفات سلطات الاحتلال الفاشية، وقد انعكس سلبا على المحفظة التأمينية في البلد. ويقول انور انه رغم كل ذلك تبقى النتائج التي حققتها الشركة خلال العام ٢٠١٥ مقبولة. واستدرك مدير عام ترست العالمية محذرا من انه في حال استمرار الامور على النحو المشار اليه اعلاه فستكون نتائج العام ٢٠١٦ سلبية على قطاع التأمين ككل.

التوترات الاخيرة انعكست سلبا على المحفظة التأمينية في البلد

البيان: ■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– لا شك في أن المتضرر الأكبر من الأحداث الأخيرة كان قطاع التأمين، فنتيجة انخفاض سعر النفط انخفض الدخل السنوي لكل من دول الاقليم وتبعه تخفيض في الميزانيات المخصصة للتنمية والاستثمار وتبع ذلك انخفاض كبير في الحاجة الى التأمين ما أدى الى تراجع في الأقساط لتبدأ العملية بالدوران باتجاه عكسي.

في فلسطين، أدى عدم الاستقرار السياسي والأحداث الأخيرة المتمثلة في الهبة الجماهيرية وتصرفات الاحتلال الفاشية وردود فعله العنيفة في الحصار والاغلاق الى توقيف المشاريع الاستثمارية القائمة ومنع أي تفكير بالاستثمار الجدي والفعلي وهذا كله انعكس على المحفظة التأمينية في البلد، ومن دون انطلاق عملية سياسية عادلة وبدء الاستقرار السياسي لن ينعكس ذلك على تطور القطاع بشكل عام.

لبدء دول الاقليم باستغلال الطاقة الاستيعابية

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي؟

– اذا استمر الوضع السياسي والقلاقل المنتشرة في كل دول العالم والتحفز لمقاومة الارهاب واقتطاع أجزاء كبرى من الميزانية لمكافحته فإن ما توصل اليه **وورن بوفيت** مطلق في صحته وما على دول الاقليم إلا البدء باستغلال الطاقة الاستيعابية لديها في دول الاطراف وتنويع الاستثمار واستخدام رأس المال الأمثل في صناعات وابتكارات جديدة أو محاولة التركيز على صناعات IT، والطاقة البديلة والمتجددة حتى تنتهي هذه الصراعات ويعود الاقتصاد الى البوصلة الاساسية مرة أخرى.

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية لاسيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– نحن لا نرى أن اهتمام القطاع المالي في دول الاقليم بهذا الخطر يوازي حجم الخطر نفسه وان كان هناك بعض القطاعات المالية في دول الاقليم وخصوصاً التي لها شراكات مع الخارج بدأت بشراء تلك التغطية وحماية نفسها من هذا الخطر، ولا يخفى على أحد أن هذا الخطر وطرق مواجهته بحاجة الى تشريعات ونظم قانونية يجب انتاجها من مؤسسات الدولة والسلطات حتى يتم تقرير مدى الحماية التي تقدمها هذه الوثائق وقدرة المواد القانونية والتشريعات على الحفاظ عليها.

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– هذا يؤكد أن العمل الفردي لا يزال يسيطر على الفعاليات والنشاطات الاقتصادية والاستثمارية في دول الاقليم، ولم تدرك هذه الدول أن فكر العولمة أصبح هو المحرك للاقتصاد العالمي وأن الشركات والكيانات المالية عابرة للقارات ومتعددة الجنسيات هي صاحبة الحظوة والقدرة على تحريك الأسواق العالمية وتوجيهها حيث تريد، وعدم ادراك دول الاقليم لهذا الواقع سيجعل منها ملحقاً وتابعاً متأثرا بهذا الواقع وليس له أي نصيب في التأثير أو الاستفادة من المنظومة العالمية.

الشركة تخضع لعملية اعادة تأمين كبرى

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– ان آخر المستجدات التي طرأت على شركتنا تتلخص بما يلي:

* تتربع شركة ترست العالمية على رأس شركات التأمين الفلسطينية منذ خمس سنوات من حيث ايراداتها وموجوداتها وحصتها السوقية كذلك، وتنتشر الشركة في كل محافظات الوطن وتعمل بكل انواع التأمين كما وتشغل ٢٢٠ موظفاً، وتعتبر الشركة جزءاً من مجموعة ترست العالمية التي تنتشر في اكثر من ١٥ دولة.

* ان الشركة لا تقارن نفسها بالشركات المحلية ورغم ذلك فهي على رأس هذه الشركات، والفرق في البيانات المالية كبير وواضح بين الشركة ومن تليها من شركات التأمين المحلية الأخرى، اذ تجاوزت موجوداتها هذا العام مبلغ ١٠١ مليون دولار ووصلت حقوق المساهمين فيها الى ٣٨ مليون دولار اما الانتاج فقد وصل الى ٣٧ مليون دولار.

* ان الامتداد الخارجي للشركة يجعلها قادرة على الاحتفاظ بالاخطار، كما ان الشركة تخضع لعملية اعادة تأمين كبرى تعطيها القدرة على تغطية الأخطار الكبيرة اذ تصل قدرة تغطية الأخطار بالتأمينات الهندسية الى ٨٥ مليون دولار وبالحريق تصل الى ٧٥ مليوناً للخطر الواحد، بينما الشركة التي تلي ترست لا تتجاوز قدرتها الـ ٨ ملايين دولار للخطر الواحد.

* لدينا القدرة التحليلية والتقديرية للسوق واهم مثال على ذلك الاجراء الذي اتخذته الشركة للتقليل من التأمينات الصحية في الوقت الذي تهافتت فيه الشركات الاخرى على هذا النوع من التأمين ما ادى الى تكبدها خسائر كبيرة .

* اما تأمين المركبات الذي يأخذ الحصة الكبرى في المحفظة التأمينية الفلسطينية فإن حصة تأمين المركبات من نشاط الشركة لا يتجاوز الـ ٤٧٪ وهي نسبة عالية عالمياً الا انها بالمقارنة مع السوق المحلية تعتبر جيدة جداً اذا ان بعض الشركات المحلية يستحوذ تأمين السيارات على ٩٥٪ من محفظتها رغم وجود اخطار كبيرة على هذا النوع من التأمين.

* وتعد شركة ترست صاحبة أكبر محفظة في التأمين على الحياة بين الشركات المحلية اذ تصل الى ٤٪ فيما يستحوذ التأمين الصحي على ١٨٪ من محفظتها وبهذه النسب تحاول الشركة تحقيق توازن بين كافة انواع التأمين.

* كما أن الشركة تملك خطة تحاول من خلالها تحقيق مردود على رأس المال ومردود على إجمالي الإنتاج، الا ان هذا التطور مرتبط بالنشاطات الاقتصادية في البلد والاستقرار السياسي واستقطاب المستثمرين من الخارج. ■



نثق بروح التعاون

نحن، في شركة ترست، نؤمن بالاعتماد على الصدق في علاقاتنا، ولذلك يلتزم فريقنا بالعمل الجماعي المبني على الثقة لضمان تقديم أفضل الخدمات في كل الأوقات والظروف على اختلافها.

ترست
فلسطين

البيرة – شارع القدس،
ص.ب ١٨٦٠ رام الله – فلسطين

هاتف: ٠٩٧٠٢ ٢٩٧٨٥٥٠

عضو في مجموعة ترست

جمال الحمود

(الرئيس التنفيذي في الشركة العالمية المتحدة GLOBAL UNITED فلسطين):



هدف خطتنا الاستراتيجية المساهمة بنهوض سوق التأمين المحلية

وصف الرئيس التنفيذي للشركة العالمية المتحدة GLOBAL UNITED جمال الحمود الوضع في المنطقة بالصعب، وأشار الى ان السوق الفلسطينية وبرغم صعوبة الظروف المحيطة قادرة على المتابعة وامتصاص الصدمات لكننا لا نستطيع القول بأننا نعيش بمعزل عما يدور حولنا في المنطقة العربية، ولا شك أن الوضع المحلي والاقليمي له تأثير سلبي على الاقتصاد الفلسطيني. أما بالنسبة للعالمية المتحدة للتأمين فإننا نعمل ضمن خطة استراتيجية وضعتها الشركة هدفها المساهمة بنهوض سوق التأمين المحلية وتقديم خدمات عالمية المستوى بفضل فريق عمل متمرس في صناعة التأمين.

سوق متكيفة مع الظروف

■ تعاني المنطقة العربية حاليا عدم استقرار سياسي واقتصادي وتقلبات في اسعار الغاز والنفط فإلى اي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية في فلسطين بالوضع القائم؟

– الوضع صعب جدا في المنطقة العربية التي تمر بمرحلة حرجة لم تعرفها منذ سنوات طويلة، ولا احد يعرف يقينا الى اين ستتجه الامور مستقبلا، لكننا نأمل ان يترأف الله بالمنطقة اذ ان المشكلة لم تعد اقليمية بل توسعت لتصبح عالمية، مع خروج الامور عن نطاقها وعن حدود السيطرة، لقد انعكست هذه الاضطرابات السياسية والاقتصادية على واقع الاعمال وكان لها تأثير سلبي، اذ ادت الى توقف الاستثمارات واعمال التنمية، وقد اثرت على السوق الفلسطينية التي تعاني اصلا ظروفا صعبة في ظل عدم الوضوح الاقتصادي والمشكلات الاقليمية الحاصلة والمؤثرة بشدة فيها. يبقى ان للسوق الفلسطينية ميزة مختلفة عن الاسواق الاقليمية او العربية الاخرى اذ تتمتع بمناعة بحكم ان فلسطين تمر بمشكلات ومصاعب منذ اكثر من ٦٠ عاما ولم تتوقف حركة السوق وقد كان رد فعلها الاخير على التطورات الحاصلة اقل حدة من الاسواق الاخرى. كما وان الظروف السياسية لا تؤثر بالعمق على سوق التأمين الفسطينية اذ ان المواطنين اعتادوا التكيف مع الظروف وعيش حياتهم بوتيرة عادية، واصبح لديهم مناعة ضد الصدمات. يمكننا القول ان سوق التأمين في فلسطين مستقرة نسبيا والمنافسة فيها تخرج عن الأسس الفنية أحياناً، انها سوق صغيرة عمليا، ومحدودة الامكانيات لكنها مستقرة الى حد ما، فخلال العام ٢٠١٥ كانت مستقرة ولم تشهد طفرات سلبية كبيرة، وبالمقابل لم تعرف مؤشرات ايجابية أيضاً. وبرغم المنافسة الحادة في السوق وتأثرها بنتائج التأمين الصحي المحققة لا تزال سوقا قادرة على المتابعة وتحقيق النتائج المقبولة برغم كل الصعوبات. وفي هذا الاطار نتمنى ان تكون شركات التأمين الفلسطينية اكثر تعقلا بحيث تستطيع ضبط فرعي المركبات والصحي فلا يكون لها تأثير على النتائج مستقبلا، يبقى ان شركات كثيرة تأثرت بفعل الخسائر التي حققتها في فرع التأمين الصحي خلال العامين المنصرمين.

خطة استراتيجية

■ ماذا عن «العالمية المتحدة» ونتائجها؟

– نتائجنا الاخيرة جيدة و«العالمية المتحدة» معروفة بانتشارها في الاراضي الفلسطينية من الشمال الى الجنوب، وذلك من خلال فروعها ومكاتبها ووكلائها.

■ هل في جعبتكم مخططات معينة؟

– في اطار التطور ومواكبة المستجدات الاقتصادية والسياسية الحاصلة في المنطقة وضعت الشركة «العالمية المتحدة» خطة استراتيجية واضحة وطويلة الأمد وهي تعمل بجهد ومثابرة للمساهمة بالنهوض بسوق التأمين في فلسطين والارتقاء بصناعة التأمين فيها، وقد حرصت على تقديم خدمات عالمية المستوى وعقدت اتفاقيات اعادة تأمين عدة مع معيدين من الدرجة الاولى يتمتعون بطاقة استيعابية عالية، كما انها استقطبت العديد من الكفاءات مشكّلة فريقا متمرسا في صناعة التأمين المحلي والعربي والعالمي. ■

● يلاحظ القارئ وجود حديثين للسيد **جمال الحمود** في هذا العدد، وتوضيحا للامر نشير الى ان **جمال حمود** تحدث في الاول كرئيس تنفيذي لشركة المشرق العربي لوسطاء التأمين ARAB ORIENT قطر وتحدث في الحديث الثاني كرئيس تنفيذي للشركة العالمية المتحدة GLOBAL UNITED – فلسطين.

لينا جمال الحمود تنضم الى أسرة المشرق العربي



انضمت الآنسة **لينا جمال الحمود** الى فريق عمل شركة المشرق العربي ARAB ORIENT قطر، لتشغل منصب مديرة خدمات العملاء في الشركة.

أسرة مجلة «البيان الإقتصادية» تتمنى للآنسة **جمال** مسيرة مهنية متألقة.

العالمية

المتحدة للتأمين



- نابلس
- رام الله
- طولكرم
- الخليل
- جنين
- قلقيلية
- أريحا
- غزة
- بيت لحم
- طوباس

نابلس: 2390919 - 09 | رام الله: 2968888 - 02 | طولكرم: 2681777 - 09 | أريحا: 200200 - 1800
رفيديا: 2351921 - 09 | بيت لحم: 2746662 - 02 | قلقيلية: 2944320 - 09 | طوباس: 200200 - 1800
الخليل: 2217585 - 02 | جنين: 2436812 - 04 | غزة: 2882931 - 08 | الرقم المجاني: 200 200 1800

www.gui.ps

لمجد بو خريص (مدير عام تأمينات آمي AMI ASSURANCES - تونس):

تحويل AMI من مؤسسة تعاونية الى شركة خفية الاسم أمر نادر في كل دول العالم



أقدمت شركة تأمينات آمي AMI ASSURANCES في خطوة نادرة على التحول من مؤسسة تعاونية الى شركة خفية الاسم، ما سيتيح لها زيادة رأسمالها وفقاً للمتطلبات القانونية ودعم مكانتها في السوق المحلية.

وفي حديثه الى «البيان الإقتصادية» أسف مدير عام الشركة الشخصية المحببة في السوق التونسي لمجد بو خريص وهو يتحدث بخبرته المعهودة وبالارقام لعدم تحقيق نسبة اختراق تأميني جيدة في السوق التونسية، وعدد بعض المعوقات التي طالما اعترضت تقدم قطاع التأمين وازدهاره، كاشفاً عن برنامج اصلاحي معتمد من الشركة بهدف التعاون مع شريك استراتيجي، آملاً بتحقيقها نتائج طيبة وأرباحاً مجزية بعد تغيير صيغتها القانونية.

تحويل الشركة سيتيح زيادة رأسمالها ودعم مكانتها في السوق المحلية واكتساح أسواق جديدة

اختراق تأميني ضعيف

■ **كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في تونس؟**

– يبذل قطاع التأمين التونسي على مستوياته كافة جهوداً كبيرة منذ سنوات عدة بغية تطوير خدماته، تدعمه في ذلك الهيئة العامة للتأمين التابعة لوزارة المال، وهو يسجل نسبة تطور مقبولة تراوح بين ٧ و٩ في المئة. فبعد أحداث تونس عام ٢٠١١ بذل القطاع مجهوداً مضاعفاً لتأمين التغطيات اللازمة، ولكن برغم الجهود المبذولة لتحسين صورته وتطوير بعض فروعه بقيت نسبة الاختراق التأميني ضعيفة جداً بحيث لم تتجاوز نسبتها ١,٩٪ وهي أقل مما هي عليه في بعض الدول المتخلفة. كما وان التأمين على الحياة في تونس ضعيف جداً بعكس مما هو عليه في الدول الغربية. ففي فرنسا مثلاً حصة التأمينات الصحية تصل الى ٧٥ في المئة، من إجمالي الأقساط بينما في تونس لا تزيد نسبتها عن ١٥ في المئة مع بروز اشكالية مفادها ان ٩٠ في المئة منها مرتبطة بالقروض المعطاة للدائنين من البنوك، أما المعوقات المانعة للقطاع من التطور فتعود الى المفاهيم الدينية والتي ظهرت واضحة في شركات التأمين التكافلي الأربع في تونس وافتقادها الى تأمينات الحياة، من دون اغفال مانع حصول المواطن التونسي عند إحالته على التقاعد على أكثر من ٨٠ في المئة من راتبه معاشاً تقاعدياً، إضافة الى عدم تقبله استثمار مبلغ من المال للتأمين على الحياة. عام ٢٠٠٢ صدر قانون يسمح للبنوك بتسويق تأمينات الحياة، لكن حتى الآن لم يحدث في هذا الفرع أي تطور ملموس. مع العلم ان هناك ٦٠٠ ألف مؤسسة و١٥ في المئة من عدد أفرادها مؤمنون صحياً، من هنا المفروض وضع خطة استراتيجية واضحة لتحسين الوضع وتحقيق التطور المنشود.

برنامج اصلاحي

■ **تزداد حالات الدمج والاستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة اقليميا، في رأيكم هل لا زالت الاسباب المعوقة هي نفسها؟**

– بالتأكيد، فلا مجال للمقارنة بين الشركات العربية وتلك الأجنبية، ليس فقط في قطاع التأمين بل في مختلف القطاعات. لقد سبقنا الغرب بمستوى التنظيم والخدمات، لقد أعدت شركتنا عام ٢٠١٤ برنامجاً إصلاحياً بهدف الحصول على شريك وقامت بعملية تغيير الصيغة القانونية وتحولت من شركة تعاونية الى شركة خفية الاسم، ورفعت رأسمالها الى ٣٣ مليون دينار، وهي تحضر لعملية رفع جديدة مع بداية ٢٠١٦ تلازماً مع إطلاق استراتيجيتها الجديدة.

تغيير الصيغة القانونية

■ **ما هي آخر التطورات التي حدثت في الشركة؟**

– لقد مرت الشركة بتحولات جوهرية خلال السنوات القليلة الماضية وينتظرها الكثير من التجديد والتحديث في السنوات الخمس المقبلة. نأمل من خلال تغيير الصيغة القانونية للشركة والزيادة في رأسمالها تحقيق ربح مجز، مع التذكير بأن العملية التي قمنا بها تعتبر سابقة في تاريخ شركات التأمين التونسية. وتجربة تحويل شركة تأمين من مؤسسة تعاونية الى شركة خفية الاسم جديدة نادرة في كل دول العالم ومنها تونس. كما انها لم تكن سهلة لأن المشرّع التونسي لم يتطرق الى هذه المسألة الأمر الذي دفعنا الى الاستعانة بخبراء يُشهد لهم بالكفاءة في مجال القوانين الراعية للمؤسسات والقانون الإداري، مع الاخذ بالاعتبار ان تحويل الشركة سيتيح لها زيادة رأسمالها وفقاً للمتطلبات القانونية ودعم مكانتها في السوق المحلية واكتساح أسواق جديدة، بالإضافة الى تغطية المخاطر الكبيرة وتنويع منتجاتها وتحسين قدراتها التنافسية. وقد سجلت الشركة منذ تأسيسها نمواً سريعاً وهي تحتل المرتبة الرابعة اليوم بين الشركات الاثنتين والعشرين العاملة في السوق التونسية. وقد تمكنت من تحقيق ذلك بفضل التحكم الجيد باكتتابات فرع المركبات وتطوير التأمينات الفردية. كما ان رفع رأسمالها سيعطيها قدرة اضافية لتغطية مخاطر المؤسسات وتحسين جودة الخدمات وتوفير تجهيزات وبرامج لإدارة عملياتها.

■ **كلمة أخيرة؟**

– آمل ان تستقر الأوضاع الإقتصادية في المنطقة العربية وان تعود للنمو بنسب أكبر مما كانت تحققه سابقاً. ■



ASSISTANCE AUTOMOBILE



Assistance au remplissage du constat

Remorquage en cas de panne ou accident

Assistance Médicale en cas d'accident ou malaise

Prise en charge des frais de réparation

Véhicule de remplacement en cas d'accident

GARCICOM

GÉNÉRALEASSISTANCE

Le contrat de tranquillité

: 21 Rue Émir Abdelkader Mutuelle ville 1082 Tunis .
: (+216) 70 134 000
: (+216) 71 845 010 / (+216) 71 845 060
: commercial@generaleassistance.com.tn
: www.generaleassistance.com.tn

سهيلة شبشوب

(الرئيسة المديرة العامة للشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية كوتيناس COTUNACE- تونس):

عمليات الدمج نادرة جداً في العالم العربي
وعلينا توفير التغطية رغم كل الصعاب



تواصل الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية كوتيناس COTUNACE جهودها لدعم المصدرين عبر توفير منظومة متكاملة لتأمين الصادرات وخدمات تأمينية تتماشى وطلبات المصدرين وحاجيات الإقتصاد الوطني التونسي خصوصاً في هذه المرحلة الحساسة.

وللوقوف على نشاط «كوتيناس» وأهم المؤشرات التي سجلتها خلال هذه الفترة، فضلاً عن آفاقها المستقبلية، التقت «البيان الإقتصادية» سهيلة شبشوب الرئيسة المديرة العامة للشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية كوتيناس COTUNACE – تونس والتي أشارت الى ان الأخطار ازدادت في قطاع التأمين حالياً لكنها تزامنت مع نواح ايجابية فيه.

في المقابل تؤكد شبشوب ان توفير التمويل المصرفي بات شديد الصعوبة، لافتة الى أهمية دور التأمين كتأمين واستثمار وتنمية لما له من أهمية كبرى بالنسبة للمؤسسات الإقتصادية في السوق المحلي والسوق الخارجي.

■ كيف تصفون وضع قطاع التأمين في السوق التونسية؟

– قطاع التأمين هو من القطاعات المهمة جدا في تونس وله دور فعال في توفير التغطية التأمينية للمجالات الاقتصادية المختلفة للافراد والتجارة عامة. كما ان القطاع يتطور رغم ان نسبة هذا التطور ضئيلة في بعض انواعه، الا انه ثمة مجالات عدة ومختلفة للتطوير خصوصا في مجال التأمين على الحياة وتأمين الاشخاص، لكن كل هذا لا يمنع قطاع التأمين من ممارسة دوره المطلوب، وهو يحاول توفير المنتجات الجديدة التي تسهم بجذب الافراد ودفعهم للاكتتاب فيها.

ثمن التأمين ترفضه البلدان المتوترة

■ هلا وضعتنا في صورة التأثيرات السلبية للاوضاع المضطربة التي شهدتها تونس على نمو شركتكم؟

– لقد باتت المخاطرة في مجال عمل شركة كوتيناس اكبر اذ عليها تأمين مبيعات الشركات التونسية في تونس وفي الخارج، اي بمعنى آخر تأمين مبيعات المنتجات في السوق المحلية وتأمين الصادرات التونسية في الخارج وتخليصها من عدة اخطار منها خطر عدم تسديد ثمن البيع.

هذا الى جانب ان التأمين واجه الاخطار التي عاشتها تونس في الداخل والتي يعيشها العالم كله. لقد ازدادت الاخطار حاليا وباتت اكبر مما كانت عليه في السنوات الماضية، لكن هناك نواح ايجابية في الموضوع تتلخص بأن الشركات الاقتصادية اصبحت تفكر اكثر بوجوب التأمين والتوجه نحو تأمين الاخطار التي تواجهها نتيجة الاوضاع السيئة التي يمر بها العالم حاليا. كما ان الخطر بات متفاقما واكبر مما اثر في ثمن التأمين وحتى انه احيانا ادى الى رفضه في البلدان التي تشهد ثورات او احداثاً دموية. والخطر لا يزال قائما ومن الصعب رغم ذلك ايجاد تأمين له، هذه هي المعادلة الصعبة التي على قطاع التأمين ولا سيما مجال تخصص شركة كوتيناس ان توفره وان توفر التغطية في ظروف اقتصادية محلية وعالمية صعبة جدا.

■ برأيكم هل الدور الذي تؤديه هيئات الرقابة والجهات المختصة كاف للحد من مشكلات القطاع والمساعدة في نموه؟

– يتركز دور سلطة الاشراف او الرقابة على توفير وتعديل وتطوير التشريع الخاص بالتأمين بما يواكب التطورات الاقتصادية والاجتماعية ويتلاءم مع الاحتياجات التأمينية بصفة عامة للافراد او المؤسسات التونسية.

كما ان قطاع التأمين في تطور متواصل ويتطلب متابعة دائمة وتطويراً لكل التشريعات والقوانين التي تؤهله وتجعله يواكب كل المتطلبات ويلبيها على أحسن وجه.

■ تزداد حالات الدمج والاستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة اقليميا، برأيكم هل لا زالت الاسباب المعوقة هي نفسها؟

– ان عمليات الدمج والاستحواذ في العالم العربي نادرة جدا ومنذ عشرات السنين لم تتم عمليات دمج في تونس، عام ٢٠١٤ قامت شركة كوتيناس باستيعاب شركة اخرى متفرعة عنها حيث توسعت وبات حجمها اكبر.

نقوم بتأمين خطر عدم الدفع

■ كيف تقيّمون المؤتمر ومداخلتكم فيه؟

– لقد حاولت خلال المؤتمر عرض موضوع مهم جدا وهو دور التأمين كتأمين واستثمار وتنمية، كما حاولت الاضاءة على تخصص شركة كوتيناس في مجال تأمين خلاص ثمن المبيعات. هذا الدور مهم جدا بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية في السوق المحلي والسوق الخارجي، والشركة تقوم بتأمين خطر عدم الدفع، وتسهّل للمؤسسة حصولها على التمويل المصرفي خصوصا بعد نشوء الثورة اذ اصبح توفير التمويل المصرفي شديد الصعوبة.

لذا بتوفير هذا التمويل الذي يقرض المؤسسة الاقتصادية يتم التشجيع على الاقراض ويسهل بالتالي عملية تمويل الدورة الاقتصادية للمؤسسة ويسهل عليها عملية استغلال امكانيات التصدير التي تتوفر لها بعد توفر التمويل المصرفي للتصنيع والانتاج.

■ كلمتكم الاخيرة؟

– هدفنا في شركة كوتيناس هو دائما تطوير قطاع التأمين بجميع فروعه لما له من اثر فعّال في تطوير الاقتصاد عامة.■

COTUNACE



العالم في متناولكم ... بضماننا

30 ans سنة

كوتيناس، ... نجاحكم هدفنا

خدماتنا

- تأمين الصادرات
- تأمين المبيعات المحلية
- تأمين الإستثمار
- ضمان تمويل الصادرات
- تأمين خطابات الإعتماد المستنديّة
- المساعدة في إستخلاص الدّيون

www.cotunace.com.tn

فوزي اللواتي (رئيس شركة GENERALE ASSISTANCE - تونس):



نعتمد نظاما معلوماتيا متقدما ضمانا لحقوق المؤمن لهم

مؤسس ورئيس شركة GENERALE ASSISTANCE السيد فوزي اللواتي عرض المهام التي تؤديها شركته في مجال ادارة حوادث المرور لمصلحة تسع شركات تأمين من اصل ١٤ شركة متواجدة في السوق التونسية للتأمين، وكشف عن نظام معلوماتي متخصص ومتقدم تعمل بموجبه ضمانا لحقوق المؤمن لهم، متطرقا الى الخدمات والتسهيلات التي توفرها للمؤمن لهم من خلال ورشات التصليح المتعاقدة معها الموزعة على كامل اراضي الجمهورية التونسية، آملا ان تكون GENERALE ASSISTANCE قد قدمت قيمة مضافة للسوق المحلية للتأمين بعد مرور ٥ اعوام على تأسيسها.

نسعى دوما الى استغلال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الحديثة بغية تحسين خدماتنا

نظام معلوماتي متخصص

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم؟ وما هي طبيعة نشاطها؟

– تأسست شركة GENERALE ASSISTANCE في سنة ٢٠١٠ وتعد الشركة الرائدة في مجال تقديم المساعدة للمؤمن له اثر وقوع حادث مرور لسيارته وذلك من خلال التكفل بمصاريف اصلاحها. والجدير ذكره ان الشركة تعمل مع تسع شركات محلية من اصل ١٤ شركة متواجدة في السوق التونسية للتأمين، ويحرص فريق العمل المتميز بخبرته العالية على تقديم افضل الخدمات للمؤمن لهم عن طريق متابعة ملف تأمين سياراتهم في حال وقوع حادث مرور. هذا ونسوّق خدماتنا عن طريق شركات التأمين او من خلال شبكات البيع المباشر، البنوك، شركات تأجير السيارات وغيرها.

الى جانب ذلك، نسعى دوما الى استغلال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الحديثة بغية تحسين خدماتنا، ونعمل وفق نظام معلوماتي متخصص ومتقدم يضمن حق المؤمن له.

كما تعمل GENERALE ASSISTANCE على سرعة الرد لطلبات المؤمن لهم مع حرصها على تجنب عمليات التزوير والاحتيال وذلك عن طريق نظام متخصص يواكب عن قرب ورشات التصليح المتعاقدة معها والموزعة على كامل اراضي الجمهورية التونسية.

خدمات وتسهيلات

■ هلا وضعتنا في صورة خدماتكم المقدمة للمؤمن لهم؟

– في حالة وقوع حادث نوفر المساعدة الشخصية عبر الهاتف للمؤمن له وذلك بإرشاده وتوجيهه لملء بيانات المعاينة الصلحية للحادث. كما تتكفل GENERALE ASSISTANCE بمصاريف إصلاح السيارة (يد عاملة وقطع غيار) لدى ورشات التصليح المتعاقدة معها، مع ضمان الجودة وسرعة الانجاز.

تأثر نتائج الشركات التونسية

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في ظل ما تشهده تونس من مشكلات سياسية واقتصادية؟

– لا نشعر بعدم الاستقرار الامني بشكل مباشر بعدما انتهت الاحداث الاخيرة، ويمكن القول ان نتائج الشركات التونسية تأثرت في حال قارناها بما كانت عليه قبل الثورة.

■ ماذا عن آخر مستجدات شركتكم؟

– قامت مؤخراً شركة GENERALE ASSISTANCE بتوقيع عقد شراكة مع الشركتين العالميتين PPG وSIDEXA وذلك بهدف تحسين الخدمات المقدمة للمؤمن لهم من جهة ومن جهة أخرى التحكم والضغط على مصاريف التعويض لحوادث المرور.

■ كلمة أخيرة؟

– نأمل ان نكون قد قدمنا قيمة مضافة لسوق التأمين التونسية، ونحن اليوم في بداية مسيرتنا بعد مرور ٥ اعوام على تأسيس الشركة آملين ان نبقى روادا في السوق. ■



مكرم بن ساسي (مدير عام الزيتونة تكافل - تونس):

ضرورة التركيز على قواعد رقابية أشد صرامة وفعالية في السوق المحلية

طمأن مدير عام شركة الزيتونة تكافل مكرم بن ساسي انه بإمكان صناعة التأمين التأقلم والتكيف مع الظروف المستجدة والتغلب على الصعاب وايجاد السبيل الى بلوغ مسارها الصحيح نحو الإزدهار، مذكراً بنمو قياسي حققته «الزيتونة تكافل» خلال عامي ٢٠١٣ و٢٠١٤ وصل الى ١٢٠ في المئة.

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في ظل ما تشهده تونس من مشكلات سياسية واقتصادية؟

– للثورة التي اندلعت في تونس آثارها الجانبية على صناعة التأمين حتى انها باتت من اكثر الصناعات المتأثرة بالأحداث وتداعياتها، مع الاخذ في الاعتبار مرحلة الانكماش الاقتصادي التي شهدتها تونس خلال السنوات الخمس الماضية، لكننا وبرغم كل ذلك مؤمنون أنه بإمكان صناعة التأمين التأقلم والتكيف مع الظروف المستجدة والتغلب على الصعاب وايجاد السبيل الى بلوغ المسار الصحيح نحو الازدهار، وبالفعل فقد أخذ القطاع في استرجاع نشاطه بعدما فتحت كل هذه الأحداث المجال لنشر الوعي التأميني لدى المواطن التونسي.

■ كيف تقيمون نتائج شركتكم لهذا العام مقارنة بالعام الماضي؟

– تنشط «الزيتونة تكافل» وفق النظام التكافلي وهي شركة حديثة العهد لا يتجاوز عمرها السنوات الثلاث، من هنا آثرنا عدم التحدث عن النتائج الا بعد انتهاء مرحلة التأسيس وتكوين محفظة قوية باستطاعة الادارة استغلال ايراداتها لتحقيق المكاسب، لكن ما نستطيع قوله ان «الزيتونة تكافل» ولدت من رحم الثورة وحققت نموا نسبته ١٢٠ في المئة خلال عامي ٢٠١٣ و٢٠١٤، ومن المتوقع ان تحقق في نهاية ٢٠١٥ نموا نسبته ٤٥ في المئة. تتكون محفظة الشركة من مجموعة تغطيات تكافلية للعائلات والافراد والمهنيين والمؤسسات، اما حصة فرع السيارات فيها فلا تتجاوز ٥٥ في المئة من اجماليها، ومهما يكن فقد تمكنت الشركة بعد ثلاث سنوات من انطلاقتها من تحقيق نمو متصاعد وصل بقيمة محفظتها الى ٢٧ مليون دينار.

■ هل ترون ان الدور الذي تؤديه هيئات الرقابة والجهات المختصة كاف للحد من مشكلات القطاع والمساعدة في نموه؟

– أمام تفاقم المشكلات الاقتصادية على الصعيدين المحلي و الإقليمي بات من الصعب على الهيئات الرقابية إيجاد الحلول الفورية والعميقة مع انها تقوم بواجباتها ضمن الاطار العام لصناعة التأمين، وهي مشكورة على جهودها في هذا المضمار بالرغم من أنها تبقى مطالبة بتركيز قواعد رقابة اشد صرامة وفعالية. من المؤكد أن الارادة للتحسين موجودة، كما ان المخططات لذلك واضحة، وهيئة الرقابة تقوم بمساعدة شركات التأمين لتسيير عمليات الاكتتاب وتحسين الخدمات. ■



شركة إعادة التأمين العراقية IRAQ RE
كيف تستعيد دورها القائد؟

بقلم مصباح كمال

مصباح كمال الضامن العراقي العريق والمقيم في لندن نشر دراسة متكاملة حول الإجراءات التي يتعين على ديوان التأمين (أي هيئة الإشراف على التأمين في العراق) اتخاذها للنهوض بشركة إعادة التأمين العراقية IRAQ RE واستعادة الدور القيادي الذي كانت تلعبه في ما مضى على امتداد المنطقة العربية. ونحن نقتطع هنا من الدراسة الفصل الذي كتبه مصباح كمال حول الإسناد الإلزامي LEGAL REINSURANCE CESSION الذي كان سائداً في العصر الذهبي للشركة:



مصباح كمال



طارق سرحان محسن علي الساعدي

في آب ٢٠١٥ تم تعيين السيد **طارق سرحان محسن علي الساعدي** مديراً عاماً ورئيساً لمجلس إدارة شركة إعادة التأمين العراقية خلفاً للسيد **عبدالله رحمة ابراهيم**. وقد تزامن تعيينه مع تغيير إدارات شركة التأمين الوطنية وشركة التأمين العراقية. لم يصدر أي بيان رسمي بشأن هذه التغييرات سواء من قبل الحكومة (وزارة المالية) أو الشركات ذاتها. ولذلك لا أعرف خلفيات هذه التغييرات، وأي تعليق عليها سيكون تكهناً لا أودّ ولوجه.

هناك العديد من الموضوعات المطروحة على الإعادة العراقية ليس أقلّها موضوع العلاقة مع شركات التأمين المباشر وتقوية أواصر العلاقة معها من خلال الزيارات، والنظر اليها كعملاء للإعادة العراقية يستحقون الاهتمام والاحترام، والتعاون معها لتلبية متطلباتها ضمن ما هو متاح، والعمل أيضاً على توسيع مجالات التعاون، ومراجعة مشاكل الإعادة العراقية ذاتها في ما يخص العلاقة مع هذه الشركات وإيجاد الحلول المرضية للطرفين. ويمكن ان نضيف الى ذلك الإعداد للحصول على تصنيف RATING CLASSIFICATION من قبل إحدى شركات التصنيف المتخصصة. لكنني سأعرض في هذه الورقة بشكل انتقائي بعض المهام التي أتمنى على الإدارة الجديدة للإعادة العراقية الاهتمام بها. وهدفي من عرضها هو إثارة نقاش ربما يقود الى رصد أفضل لواقع الشركة الحالي ومستقبلها واجتراح حلول مناسبة تتماشى مع متطلبات قطاع التأمين العراقي.

الإسناد الإلزامي لأعمال التأمين المكتتبة من قبل شركات التأمين المباشر

كان الإسناد الإلزامي موجوداً لغاية أواخر ثمانينات القرن الماضي، وساهم في تعزيز مكانة الإعادة العراقية ودورها المحلي والخارجي. وكان مثل هذا الإسناد يعتبر جزءاً من مشروع بناء سوق وطنية متكاملة للتأمين في بلدان «العالم الثالث» في ذلك الوقت. وقد نص قانون تأسيس شركة إعادة التأمين العراقية رقم ٢١ لسنة ١٩٦٠ في المادة ٥ على هذا الإسناد كما يلي:

١ – تلزم شركات التأمين وجماعات التأمين بالاكتتاب وهيئات التأمين الأجنبية المؤممة العاملة في العراق بإعادة التأمين لدى هذه الشركة بالنسبة التي تحددها شركة إعادة التأمين العراقية على ان لا تزيد عن النسب المبينة أدناه وذلك من كل عملية من عمليات التأمين التي تجريها في العراق.

أ – التأمين البحري بنسبة لا تزيد عن ١٥٪.

ب – الحريق بنسبة لا تزيد عن ١٠٪.

ج – حوادث السيارات بنسبة لا تزيد عن ٥٪.

د – الحوادث الأخرى عدا السيارات بنسبة لا تزيد عن ١٠٪.

هـ – التأمين على الحياة بنسبة لا تزيد عن ١٥٪.

٢ – ويجوز لهذه الشركة بالإضافة الى ذلك تقبل إعادة التأمين بموجب اتفاقيات خاصة.

وتم تعديل هذه المادة بموجب القانون رقم ١٣٢ لسنة ١٩٦٤ قانون تعديل قانون تأسيس شركة إعادة التأمين العراقية رقم ٢١ لسنة ١٩٦٠ وأصبح نافذاً اعتباراً من أول كانون الثاني سنة ١٩٦٥ ليكون كالآتي:

المادة الخامسة:

١ – تلزم كافة شركات التأمين المؤممة بإعادة تأمين نسبة قدرها ٢٥٪ من عمليات التأمين التي تجريها في العراق لدى شركة إعادة التأمين العراقية.

٢ – يتم الإسناد الإلزامي الوارد في الفقرة السابقة على أساس فائض الاحتفاظ في فرعي التأمين على الحياة وتكوين رؤوس الأموال وعلى أساس المشاركة في بقية فروع التأمين.

٣ – ولشركة إعادة التأمين العراقية القيام بأعمال إعادة التأمين الواردة والصادرة بشكل اتفاقيات أو عمليات اختيارية.

٤ – للشركة حق إصدار التعليمات التي تنظم العلاقات الإلزامية بينها وبين الشركات المذكورة في الفقرة الأولى من هذه المادة وتكون هذه التعليمات ملزمة بتلك الشركات بعد المصادقة عليها من قبل المؤسسة العامة للتأمين.

وبفضل هذا الإسناد الإلزامي، إضافة الى الإدارة الجيدة للشركة، حققت الإعادة العراقية تطوراً مهماً في سياستها بالاكتتاب خارج العراق وفي تعظيم قدراتها الاحتفاظية. ورأى ان مطلب الإسناد الإلزامي، لو تم تشريعه، سيعزز مكانة الإعادة العراقية واحتفاظها وقاعدتها المالية مما يعطيها زخماً في تعاملها مع معيدي التأمين في المستقبل وسيفرض على إدارتها تطوير كوادرها المهنية.

لقد كان إلغاء الإسناد الإلزامي اواخر ثمانينات القرن الماضي إجراء أضر بمكانة الإعادة العراقية.

إن تحقيق الإسناد الإلزامي يتطلب تعديل قانون تنظيم أعمال التأمين لسنة ٢٠٠٥، فالمادة ٨١ – ثانياً تنص على الآتي:

لا يجوز إجبار شخص طبيعي أو معنوي عام أو خاص على شراء منتجات خدمات التأمين من مؤمن او معيد تأمين أو وكيل أو وسيط أو مقدم خدمات محدد ما لم ينص القانون خلاف ذلك.

هذه المادة تعطي الحرية لشركات التأمين لشراء إعادة التأمين من أي مصدر تشاء، داخل أو خارج العراق. ولذلك فإن تعديلاً لحكم هذه المادة يصبح ضرورياً لتحديد التزامات المؤمنين ربما ارتباطاً مع أحكام المادة ٢٧ من القانون التي تنص على الآتي:

أولاً: يجوز للمؤمن إعادة التأمين داخل العراق أو خارجه.

ثانياً: لا يجوز للمؤمن إعادة تأمين عقود التأمين لأي فرع من فروع التأمين التي يمارسها لدى مؤمن آخر إلا إذا كان معيد التأمين مجازاً لممارسة ذلك الفرع.

ربما سيعمد البعض داخل قطاع التأمين وخارجه، الى محاربة تعديل القانون بدعاوى إيديولوجية وحتى دستورية مما يتطلب من الإعادة العراقية والمعنيين ببناء سوق وطنية متكاملة للتأمين الاستعداد للمناقشة والإقناع. وهنا يرد على البال بعض الأفكار المساندة للإسناد الإلزامي:

- ان التجربة التاريخية لشركة إعادة التأمين العراقية في مجال الإسناد الإلزامي (١٩٦٠ – ١٩٨٨)

أثبتت فاعلية الإسناد في بناء الموارد المالية للشركة، ومساهمته في توسيع نطاق عمل الشركة خارج العراق في البلاد العربية وبلدان «العالم الثالث» وغيرها.

- كان من نتائج هذا التوسع توليد دخل بالعملة الصعبة لخزينة الدولة من خلال الاكتتاب بأعمال إعادة التأمين خارج العراق.
- ساهم الإسناد الإلزامي في الحد من التدفق غير الضروري للعملة الصعبة خارج العراق من خلال تخفيض نسبة أقساط إعادة التأمين المصدرة للخارج لشراء عقود إعادة التأمين الاتفاقي والاختياري.
- تمكين الإعادة العراقية من الحصول على شروط وأسعار أفضل في التفاوض على ترتيب عقود إعادة التأمين (إعادة التأمين المكرر) في أسواق التأمين العالمية.
- عمل الإسناد الإلزامي على زيادة الطاقة الاستيعابية للأخطار الكبيرة وبالتالي زيادة الاحتفاظ الوطني. كانت الإعادة العراقية متميزة في الاحتفاظ بنسبة عالية من الأقساط التي تكتتب بها.
- في ظني ان التجربة التاريخية كان لها أثر ايجابي على ميزان المدفوعات.
- خلال سنوات الحصار الدولي (١٩٩٠–٢٠٠٣) تكاتفت الشركات في ما بينها وعلى رأسها الإعادة العراقية لضمان استمرار النشاط التأميني بحدوده الدنيا بعد ان قام معيدو التأمين العالميين بوقف أغطية إعادة التأمين لسوق التأمين العراقي بسبب قرارات الحظر. ومنذ سنة ٢٠٠٤ تقوم شركة إعادة التأمين العراقية بدور «المدير» للاتفاقيات الاعادية لمعظم شركات التأمين العاملة في العراق، العامة والخاصة. وبدون هذه الإتفاقيات فإن معظم شركات التأمين الخاصة ربما لا تستطيع الاستمرار في مزاولة أعمالها إلا كشركات مقامرة. إن هذه الشركات تسند الأعمال التي تكتتب بها لشركة إعادة التأمين العراقية ليس بحكم الاختيار وإنما من باب الضرورة (لأنها لا تستطيع الحصول على اتفاقيات إعادة تأمين لمحافظها لضعف رأسمالها ومواردها المالية وطاقم كوادرها). إن بعض الفضل في نجاح هذه التجربة في ضمان استمرار النشاط التأميني المحلي يعود الى الإعادة العراقية. وهو ما يوفر الأرضية للقبول بدور أكبر لها من خلال الإسناد الإلزامي.

ومن المناسب هنا التذكير بأن ديوان التأمين العراقي لم يصدر لحدّ الآن، حسب علمي، تعليمات تنظيم إعادة التأمين كما تقضي بذلك المادة ١٢ (كان من المفترض ان تصدر هذه التعليمات خلال ٩٠ يوماً من تاريخ تعيين رئيس الديوان). ولا يرد في القانون تحديد لماهية إعادة التأمين الاتفاقي رغم ان هناك إشارات متناثرة لإعادة التأمين الاختياري في القانون ولكن بدون تسمية هذه الإعادة.

ولعله من المفيد التذكير أيضاً بأن الحكومة الحالية كما يبدو، مهتمة بالنشاط التأميني أكثر من غيرها من حكومات ما بعد الغزو، كما يظهر من برنامجها حول إدخال وثائق تأمين جديدة تشكل في مجموعها عنصراً مكملاً لمشروعها في بناء نظام رأسمالي في العراق. وقد أوجزنا في ورقة سابقة بعض الخطوات التي يمكن إقناع الحكومة باتخاذها لتعزيز قطاع التأمين ومن ضمنه دور الإعادة العراقية:

- إعادة النظر ببعض أحكام قانون تنظيم أعمال التأمين لسنة ٢٠٠٥ الضارة بمصالح شركات التأمين العراقية.
- تشجيع الإقبال على شراء وثائق التأمين على الحياة من خلال الإعفاء من الضرائب والرسوم.
- تفعيل الوظيفة الرقابية التي يقوم بها ديوان التأمين.
- تشجيع الدمج بين شركات التأمين الصغيرة في رأسمالها وكوادرها الفنية.
- تعزيز مكانة شركة إعادة التأمين العراقية من خلال استعادة مبدأ إسناد نسبة من أعمال شركات التأمين لها.

كتبت مرة ان من مزايا شركة إعادة التأمين العراقية، وهي مملوكة للدولة، أنها تقف محايدة، وعلى مسافة واحدة، بين الشركات العامة والخاصة. وهي بهذا الموقف تلتزم المعايير الفنية وتعمل، بوعي أو بدونه، على تطوير سوق التأمين العراقي رغم ان بعض شركات التأمين الخاصة والعامة تتخطى الإعادة العراقية في إعادة تأمين الاعمال الاختيارية – وهو ما حصل بالنسبة للعديد من التأمينات النفطية امتثالاً لشروط شركات النفط الأجنبية. ولكي تنهض الإعادة العراقية بدورها بفعالية أكبر فإن الإسناد الإلزامي لمحافظ هذه الشركات لها سيصب في مصلحة الجميع. ■



د. هيثم أبو العينين (مدير عام شركة أور الدولية للتأمين UR - أربيل - العراق):

متفائل بمستقبل قطاع التأمين في كردستان لتوافر فرص تشييد المشاريع



أعرب مدير عام شركة اور الدولية للتأمين الدكتور هيثم ابو العينين عن نظرته التفاؤلية لمستقبل قطاع التأمين في اقليم كردستان العراقي، واشار الى توافر الكثير من الفرص الجيدة لتشييد المشاريع في مناطق كثيرة من العراق، مذكرا بتسجيلها نموا بلغت نسبته ٢١ في المئة، منوها بقانون التأمين الجديد الصادر مؤخرا والمتماشي بشكل كبير مع قانون ديوان التأمين العراقي، كاشفا عن تقديمه اقتراحات عدة تصب في تطوير القطاع من بينها انشاء لجنة مختصة مهمتها رفع المطالبات لوزارة المال، واطلاق التأمينات العامة والتأمين على المركبات. وتحديد رأسمال الشركة الوطنية بخمسة مليارات دينار عراقي والاجنبية بـ ١٥ مليار دينار.

٢١ في المئة نموا

■ ما أهم التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في العراق؟

– شهد قطاع التأمين العراقي خلال عامي ٢٠١٤ و٢٠١٥ وتحديداً في اربيل انخفاضاً في المحفظة التأمينية لأغلبية الشركات العاملة، وذلك نتيجة الوضعين السياسي والأمني، وزوال الدافع أو الجاذب الأساسي للشركات الأجنبية كي تستثمر في البلاد. وقد سجلت النتائج في هاتين السنتين انخفاضاً في المحافظ تجاوزت نسبته ٤٠ في المئة. لكن تبقى النظرة المستقبلية متفائلة إذ ان أجندة قطاع البنية التحتية والبناء في الحكومة المركزية ببغداد وفي كردستان لا زالت متوافرة، يضاف اليها الكثير من الفرص الجيدة لتشييد المشاريع في مناطق كثيرة من العراق رغم قساوة الأوضاع فيها مثل البصرة، حيث الفرص متاحة لقطاع النفط برغم تراجع أسعاره والموازنة العامة بشكل كبير. لكن ولحسن الحظ برزت نواح ايجابية من بينها زيادة الإنتاج العام للنفط وحجم الاستثمارات الأجنبية في القطاع، وقد دخلنا في عمليات اكتتاب ضخمة بالتعاون مع شركات إماراتية في تغطيات شركات عالمية مثل «توتال» و«بترو الصين». ما عزز نظرتنا التفاؤلية لمحفظتنا. هذا وقد استطاعت «اور» ان تحقق نمواً جيداً فاقت نسبته ٢١ في المئة، مع العلم انها الشركة الوحيدة في إقليم كردستان التي حققت مثل هذا النمو. وبالنتيجة ننظر بايجابية للمستقبل ولدينا العديد من المشاريع التي نعمل عليها، كما اننا فتحنا قبل عام ونصف العام فرعاً لنا في بغداد ونحضر لفتح آخر في محافظة السليمانية وفي البصرة.

قانون لاقليم كردستان

■ في رأيكم، هل تقوم هيئات الرقابة بدورها المطلوب في العراق، ولا سيّما في إقليم كردستان؟

– لدى دولة العراق قانون قديم ومعمول به وهو قانون ديوان التأمين التابع لوزارة المالية في بغداد. لكن خلال السنوات الخمس الأخيرة تشعبت الأمور في كردستان ولم يكن لدى الإقليم قانون خاص به لاعتبارات مختلفة، وكان الإقليم يتجه للإنفصال عن الحكومة المركزية تشريعيا والى حد ما في كل قطاعاته وقطاع التأمين أحدها. خلال الشهرين الماضيين جرت مناقشة حقيقية بين وزارة المالية وغرفة الصناعة والتجارة وقطاع التأمين في الإقليم، وتم وضع قانون فعلي لإقليم كردستان، جاء متماشياً بشكل كبير مع قانون ديوان التأمين في العراق. ويلحظ هذا القانون الجديد سقفاً لرأسمال الشركات العاملة بحدود ٥ مليارات دينار عراقي، أما بالنسبة للمستثمرين الجدد في كردستان فيلحظ القانون سقف الخمسة عشر مليار دينار لرأسمال الشركة، وهذا طبيعي في ظل قدرة استيعابية لا تشجع على دخول شركات جديدة الى السوق.

١٥ مليار دينار رأسمال الشركة الاجنبية في اقليم كردستان

لجنة لتطوير القانون

■ هل من عمليات تأمين مباشر تجري من خارج العراق؟

– ثمة بعض العمليات، لقد وُضع القانون ولم يُطبق حتى الآن ولم يُعمم بعد، ونحن بانتظار ذلك. وقد تقدمت شخصياً ببعض الاقتراحات بغية تطوير القطاع مثل إنشاء لجنة تضم رؤساء ومدراء شركات التأمين وتكون من مهماتها رفع المطالبات والاقتراحات بغية تطوير الصناعة بالاقليم لوزارة المالية وايضا لتطوير القوانين الخاصة بالمخاطر التي يتم تأمينها من خارج العراق بواسطة شركات متعددة الجنسية تركية وايرانية وغيرها، مما يؤثر تأثيراً مباشراً على اقتصاد البلاد.

ومن ضمن اقتراحاتنا إطلاق مجمع التأمينات العامة بالاقليم أسوة بصلاحية جمعية التأمين العراقية، كما وإطلاق التأمين الإلزامي للسيارات الذي لا يزال غير موجود حتى الآن. الى جانب وضع قوانين تلزم المستثمرين الأجانب بالتأمين مع شركات مرخص لها. في الحقيقة ثمة شركات عالمية تمارس أعمالها في العراق وهي ملتزمة بكل الشروط المطلوبة ونتعاون معها في الكثير من الأعمال.

نأمل أن تُفعّل مدرجات هذا القانون كي تنظم أعمال شركات التأمين في الإقليم.

توقعات ٢٠١٦

وتأمينيا يتوقع الدكتور **هيثم ابوالعينين** انه في عام ٢٠١٦ المقبل سيتأثر قطاع التأمين سلباً في اغلبية دول المنطقة نتيجة عوامل عدة متعلقة بأسعار النفط وتأثر اكبر اقتصاديات المنطقة والتحركات العسكرية ضد الارهاب وقلة عوامل الجذب الاستثماري ولكن هناك دول يعتقد بأنها مبشرة تأمينياً مثل البحرين ومصر وايران في حال رفع الحظر عنها، ويتوقع **ابوالعينين** ان الوضع العام بالمنطقة سيشهد ما يسمى بالتعافي مع نهاية ٢٠١٦ وان الشركات الرصينة ماليا فقط هي التي ستعبر تلك المرحلة بأمان ويتوقع خروج او اندماج بعض الشركات التي اظهرت نتائج غير مبشرة.■

رندى عرقتنجي (الرئيسة التنفيذية لشركة دلنيا DILNIA - العراق):

السوق العراقية مشرّعة أمام كل الشركات العربية ذات الرسملة الفائضة



الرئيسة التنفيذية لشركة دلنيا للتأمين DILNIA رندى عرقتنجي استبعدت مقولة سوق التأمين العراقية مشبعة، وأكدت أنها مشرّعة أمام كل الشركات العربية ذات الرسملة الفائضة، واجدة في النمو المستقبلي لشركات التأمين المحلية وازدياد مساهمتها في الإقتصاد الوطني عاملين سيدفعان الهيئات المشرفة على القطاع لتطوير إطاره التنظيمي والتشريعي.

سوق مشرّعة

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– لا تنطبق على سوق التأمين العراقية مقولة انها مشبعة أو تعاني فائضاً اكتتابياً بأي شكل من الأشكال، بل على العكس تتيح هذه السوق أوسع المجالات لنمو الشركات المحلية وتوسعها تدريجياً. كما أن الباب مشرّع واسعاً لكل شركات التأمين العربية التي تشهد حال رسملة فائضة لأن تأتي باستثماراتها إلى العراق، حيث أن الظروف السيئة الراهنة مرحلية، ومن يستثمر حالياً في العراق سيحصل على عائدات ضخمة حين تستقر الأوضاع عاجلاً أم آجلاً.

تطوير الإطار التنظيمي والتشريعي للقطاع

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– ليس هناك في السوق العراقية راهناً أي دواعٍ للإندماجات أو الإستحواذات على المدى المنظور. ومما لا شك فيه ان النمو المستقبلي للشركات المحلية، وإزدياد مساهمتها في رفد الإقتصاد المحلي بعوامل النمو سيدفعان بالهيئات المشرفة على القطاع والناظمة له لتطوير إطاره التنظيمي والتشريعي، ولتقديم المزيد من الإجراءات لحماية الشركات المحلية من تعديات الشركات الأجنبية غير المرخص لها في السوق المحلية. ■

AL AFAQ
Insurance and Reinsurance Brokers

الافاق
لوساطة التأمين وإعادة التأمين

www.alafaq-ins.com

Jeddah ,Madina Road , Al-Khayyat Tower , 8th Floor, Office 82
P.O.Box : 22727 Jeddah 21416 , Saudi Arabia
Tel : +966 12 665 5792 | Fax : +966 12 665 5372

جدة ، طريق المدينة ، برج الخياط ، الدور الثامن ، مكتب ٨٢
ص.ب ٢٢٧٢٧ جدة ٢١٤١٦ المملكة العربية السعودية
هاتف : ٦٦٥٥٧٩٢ ١٢ ٩٦٦ + فاكس ٦٦٥٥٣٧٢ ١٢ ٩٦٦ +

نبيه حسن محمد الغراوي (شركة دار العراق للتأمين - العراق):

مستمرون في تنويع الوثائق وزيادة المحافظ والتوسع بالفروع



تأسست شركة دار العراق للتأمين DAR AL - IRAQ INSURANCE عام ٢٠٠٩ وباشرت العمل بكوادر فنية جيدة وشقت طريقها في السوق العراقية في ظل المنافسة الشديدة، وحققت الكثير من الإنجازات وفازت بتغطية مشاريع عملاقة عدة.

المدير المفوض في الشركة نبيه حسن محمد الغراوي أكد باستمرارها في تنويع الوثائق والتوسع من خلال الفروع وزيادة محافظ العديد من الفروع، موجهاً الشكر الى جمعية التأمين العراقية وديوان التأمين العراقي على جهودهما ودورهما في إعلاء شأن القطاع.

عقود سنوية مع الإعادة العراقية

ويقول **الغراوي** عن نشاط الشركة «عملنا على تنويع الوثائق وزيادة المحافظ من التأمينات (الهندسي، الحريق، الحوادث الشخصية، الإرهاب، النقل والمركبات وضمان الأمانة)، كما شاركنا في كل المجمعات المحلية التي تديرها شركة إعادة التأمين وبنسبة مشاركة مرضية منها (نقل النقد، حفظ النقد، مجمع تأمين المخازن، مجمع ضمان الأمانة) وتوقيع عقود سنوية مع شركة الإعادة العراقية العامة للاتفاقيات الخارجية والمحلية (البحري وغير البحري) مؤكداً الاستمرار في التوسع داخل بغداد وبقية المحافظات.

زيادة محفظتي المركبات والحريق

وعن نتائج الشركة أشار **الغراوي** الى تراجع معدل نمو الأقساط فيها منذ بداية عام ٢٠١٥ وذلك بسبب انخفاض أسعار النفط عالمياً مما أدى الى الإرباك في اقتصاد السوق، واصفاً المشكلة بالعامة وليست خاصة بالشركة، كاشفاً عن سعي الإدارة والكادر المتميز وبذل قصارى جهدهما لتحقيق الخطة السنوية الموضوعة والهادفة الى زيادة محفظتي فرعي المركبات والحريق.

شكر للاتحاد العربي لشركات التأمين

وذكّر **الغراوي** بمشاركات «دار العراق للتأمين» في الندوات والمؤتمرات المنظمة من قبل الاتحاد العربي لشركات التأمين للاستفادة من تجارب الأسواق العالمية والاطلاع على المعوقات وايجاد الحلول والتعريف بالشركة على نطاق العالم العربي والعالم اجمع. لافتاً الى مشاركتها في دورات جمعية التأمين العراقية موجهاً الشكر لجمعية التأمين العراقية على ما بذلته من جهود لايجاد الحلول المستعصية للشركات الخاصة في التغطيات الكبيرة والتحديات التي تواجه القطاع، والى ديوان التأمين العراقي ودوره المتميز في العمل على تعديل وإصدار قوانين عدة من شأنها رفع المستوى التأميني للشركات وحماية المؤمن لهم، آملاً ان تكون بداية عام ٢٠١٦ موفقة للشركة وخصوصاً بعد إجراء تعديلات عدة في الجانب الاستثماري للشركة بما يساعد في تحقيق الخطة المرسومة.





عبد الخالق عبدالله محمد (شركة التأمينات المتحدة UNITED - السودان):

غياب عمليات الدمج والاستحواذ بين الشركات سببه عدم السماح للرأسمال الاجنبي بدخول قطاع التأمين والطبيعة التقليدية لمعظم الشركات

ذكّر نائب مدير عام شركة التأمينات المتحدة المحدودة عبد الخالق عبدالله محمد بمشكلة التحويلات المالية التي تعانيها شركات التأمين السودانية بسبب العقوبات الاميركية، عازياً غياب عمليات الدمج والاستحواذ الى عدة عوامل منها عدم سماح القوانين بدخول الرأسمال الاجنبي الى قطاع التأمين والى الطبيعة التقليدية لمعظم الشركات ، لافتاً الى تحقيق الشركة مائة مليون جنيه سوداني حجم أقساط من أصل مليار ونصف المليار من الجنيهات إجمالي أقساط السوق السودانية.

اجاب نائب المدير العام لشركة التأمينات المتحدة – السودان– الاستاذ عبد الخالق عبدالله محمد على اسئلة «البيان الاقتصادية» كما يلي:

■ كيف تقيّمون وضع قطاع التأمين في السودان؟

– شركة التأمينات المتحدة المحدودة تأسست عام ١٩٦٩ وهي تتعامل في مختلف أنواع التأمين وتصنف على الدوام من ضمن الخمسة الكبار في السوق السودانية ويبلغ حجم اقساطنا حتى الآن ما يربو على المائة مليون جنيه سوداني، من جملة أقساط السوق السودانية البالغة نحو مليار ونصف المليار من الجنيهات. و للعلم فانه يوجد في السودان الآن ثلاث عشرة شركة تأمين جميعها شركات خاصة باستثناء شركة واحدة تتبع للدولة وشركة اعادة تأمين واحدة كانت الدولة جزءا منها والآن هي في مرحلة التخصيص بالكامل. وكل هذه الشركات تعمل وفق قانون التأمين الإسلامي التكافلي حيث تؤول الارباح المحققة من عمليات التأمين والتي تسمى في التأمين الاسلامي بالفائض الى حملة الوثائق بالكامل، بينما توزع عوائد الإستثمارات بنسب عادلة بين حملة الوثائق وأصحاب الأسهم.

■ تزداد حالات الدمج والاستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة اقليمياً، في رأيكم ما أسباب ذلك؟

– وعزا **عبد الخالق عبدالله محمد** غياب عمليات الدمج والاستحواذ في السوق السودانية الى عدة عوامل ذكر منها ان القوانين لا تسمح بدخول رأس المال الاجنبي الى قطاع التأمين بالاضافة الى الطبيعة التقليدية لمعظم الشركات والتي لا تميل الى اساليب الدمج والاستحواذ، ولدينا في السودان تاريخ راسخ في هذه العمليات في القطاع المصرفي بينما لم يشهد قطاع التأمين اي عمليات من هذا القبيل، ولكني ارى ان ذلك سيتغير في المستقبل المنظور مع سياسات الجهات الاشرافية والرقابية التي تتجه نحو رفع رؤوس الاموال مما قد يضطر بعض الكيانات الى الاندماج والاستحواذ.

ان شركات التأمين السودانية هي شركات تكافلية بحيث يكون رأس المال فيها تبرعا من المساهمين لاجل تأسيس هذا الكيان التكافلي. ولا شك في ان هذا الوضع القانوني لملكية الشركات لايغري في ظاهره الكثير من المستثمرين بالمخاطرة بتأسيس شركات جديدة ناهيك عن الدخول في عمليات الدمج والاستحواذ. ولكن بالرغم من ان هذا الوضع القانوني لا يبدو مغرياً بالاستثمار في ظاهره، الا ان تجربتنا اثبتت ان الجدوى الاقتصادية لحملة الاسهم تكمن في تحريك وتفعيل قطاع الاستثمار حيث ان القانون يمنح امتيازات وعوائد مجزية للغاية في الارباح المحققة من استثمارات اموال التأمين، ويتم تقسيم هذه الارباح بين حملة الوثائق وحملة الاسهم بصورة مرضية لجميع الاطراف. وللدلالة على ذلك فللشركه تجربة رائدة في مجال الاستثمار حيث قامت بتشييد برج مميز في اهم المواقع السيادية بالبلاد يتكون من ثلاثة عشر طابقا تشغل الشركة منها ثلاثة طوابق وتستأجر بقية الطوابق جهات مختلفة.

مشاكل التحويلات

■ ما هي أبرز المشكلات التي تواجه القطاع في السودان؟

– المشكلة التي يعاني منها الاقتصاد السوداني وشركات التأمين على وجه الخصوص تتمثل في صعوبة التحويلات المالية بسبب العقوبات الاميركية المفروضة على البلاد حيث من الصعب تحويل حسابات معيدي التأمين الى الخارج، ولتلافي الآثار السلبية في سداد اقساط المعيدين فقد قمنا ببعض التدابير مع معيدي التأمين.

التنافس الضار

■ كيف تنظرون الى المنافسة بين شركات التأمين في السوق المحلية؟

– المنافسة غير الشريفة ليست محببة على الاطلاق في كل المجالات وبالاخص في مجال التأمين، حيث يتوجب ان يتناسب قسط التأمين مع طبيعة الخطر ونتمنى ان تحافظ الشركات السودانية على تقاليدها الراسخة بما يحقق لها الفوائد المرجوة.

■ ما تقويمكم لنتائج الشركة لعام ٢٠١٥؟

– عقدت شركة التأمينات المتحدة المحدودة اتفاقيات اكتتابية في بداية العام ٢٠١٥ بفروع التأمين الطبي والتكافل والثروة الحيوانية وتغطية أخطار الحرب على اليابسة، وقد حققنا نتائج مرضية بنهاية العام ونتوقع نمواً كبيراً في هذه القطاعات في العام ٢٠١٦.

■ هلا وضعتنا في صورة خططكم المستقبلية؟

– تشهد شركة التأمينات المتحدة الآن ثورة في كل انشطتها وسينعكس ذلك في المستقبل القريب على نهج عملها في كل الفروع. ولقد مررنا بفترة أوقفنا فيها العمل بالتأمين الطبي بسبب بعض التجاوزات من اطراف عديدة ولكننا عدنا للانطلاق بهذا المجال بعد ان تم تخطي تلك التجاوزات وحسمها. وعودتنا هذه تمت ضمن أسس وبرامج جديدة، ونتوقع تحقيق المزيد من التطور والنجاح. ■



باقر المنشئ (شركة اليمنية العامة للتأمين YEMEN GENERAL):

أدعو الشركات اليمنية الى عقلنة العملية التأمينية والترفع عن التناحر والتنافس

مدير عام شركة اليمنية العامة للتأمين باقر المنشئ توقع ان تتعرض شركات التأمين اليمنية بتأثير من الحروب والحصار الى انتكاسة لا تحمد عقباها، ودعا الشركات الى عقلنة العملية التأمينية والترفع عن التناحر والتنافس على الأعمال وتشجيع تأمينات الأفراد، معتبراً ان أسباب إعاقة الدمج والاستحواذ لا زالت قائمة في اليمن، آسفاً لعدم انطلاق الشركة بخطة تطوير انتاجها بسبب اندلاع الحرب.

انتكاسة مرتقبة

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– إن سوق التأمين في أي بلد هو انعكاس للوضع الإقتصادي فيه. يزدهر بازدهار الحالة الإقتصادية والعكس صحيح.

إن تدهور الأوضاع الاقتصادية نتيجة لانحسار عوائد النفط والغاز للدول النفطية بشكل خاص، بسبب تدني أسعارها، انعكس تأثيراً ملموساً على تراجع الاقتصاد عموماً ومن ضمنها قطاع التأمين.

أما في اليمن فقد زاد الطين بلة دخوله في متاهات التدهور السياسي والأمني وإندلاع حرب دول التحالف العربي ضده منذ شهر آذار (مارس) ٢٠١٥ وفرض الحصار عليه مما شل كل حركة تنموية فيه. وهذا الوضع انعكس سلباً على كل شركات التأمين، لذا أتوقع أن تتعرض غالبية شركات التأمين في اليمن إلى إنتكاسة لاتحمد عقباها.

عقلنة العملية التأمينية

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– نرى أن ما توقعه الملياردير الأميركي **وورن بوفيت** صحيح إلى حد كبير. فالإستثمار في أعمال التأمين استقطب رؤوس أموال كبيرة وإنشاء شركات تأمين وإعادة تأمين جديدة، وبالتالي أدى إلى وفرة في الطاقة الإكتتابية الفائضة وهذا أدى إلى انخفاض العوائد من العملية التأمينية مقرونا بتراجع عوائد الإستثمار.

إن المخرج من ذلك هو عقلنة العملية التأمينية والترفع عن التناحر والتنافس على الأعمال وبذلك تتحسن النتائج. يضاف إلى ذلك التركيز على تطوير أغطية تأمينية جديدة وتشجيع أنواع التأمين الراكدة، لاسيما تأمينات الأفراد.

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– إن الإقبال من قبل المؤسسات المالية في اليمن على أقتناء عقود تأمين لمواجهة القرصنة الإلكترونية ضعيف جداً. وهذا مرده إلى محدودية نشاط البنوك وغيرها وعدم انتشار التعامل بالبطاقات التأمينية.

خطة طموحة لتطوير الإنتاج

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– إن الأسباب التي كانت تعيق الدمج والإستحواذ بين الشركات عموماً وشركات التأمين خصوصاً لازالت قائمة في اليمن، فشركات التأمين المحلية صغيرة الحجم وذات طابع عائلي أو عدد محدد من المساهمين. وما يعزز ذلك غياب سوق للأوراق المالية في اليمن وبالتالي لم تحصل ولا حالة واحدة للدمج أو الإستحواذ.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– إن شركتنا كانت قد وضعت خطة طموحة لتطوير الإنتاج عموماً وفي مجال التأمين الصحي خصوصاً. لكن للأسف إندلاع الحرب في اليمن في آذار (مارس) الماضي قلب الموازين، وحال دون تنفيذ ماخططت الشركة له. ■



خـــوري وبـــارود

قطع تبديل سيارات ألمانية، أوروبية ويابانية مستعملة

جـونيه- ٠٩/٨٣٢٨٧٩

خليوي: ٠٣/٦٨٣٨٤٢ - ٠٣/ ٣٦٨٦٧٦



مجيب ردمان (الشركة اليمنية القطرية للتأمين Yemeni Qatari Insurance - اليمن):



تنمو شركتنا عاما بعد آخر وهي تسير وفق خطة مرسومة

مدير عام الشركة اليمنية القطرية مجيب ردمان رأى ان ثمة فرصة امام الاسواق العربية لنموها وازدهارها، ولاحظ اقبالا من المصارف على تغطيات اخطار القرصنة الالكترونية ذات التكلفة الكبيرة، مؤكدا نمو الشركة عاما بعد آخر وفق الخطة المرسومة.

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– تجلب الحروب دائما المآسي والنعرات والكوارث وتزيد من مستوى الفقر وانخفاض الانتاجية والزيادة العالية في التضخم والتوقف شبه الكامل لمقومات الحياة، وبالتالي اي منطقة تتعرض للحروب لا بد ان ينالها النصيب من هكذا نتائج وهذا ما يحدث لسوقنا التأمينية حيث هاجرت بعض رؤوس الاموال وتوقفت التجارة، كما ان الاستيراد انخفض بشكل كبير وتوقف التأمين على الممتلكات التي كانت عرضة للمواجهات، كما ان انعدام المشتقات النفطية جعل من الحياة شبه متوقفة.

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– الحقيقة، ما تزال الاسواق العربية لديها الفرصة في النمو والازدهار فيما اذا تكاتفت هذه الاسواق وتبادلت المصالح المشتركة حيث ان المنطقة ما زالت تحتاج للمزيد من البنى التحتية، وبالتالي سيودي ذلك لخلق المزيد من الفرص الاستثمارية والتي سيكون لها عائد على قطاع التأمين . عكس ما تشهده الدول المتطورة في الوقت الراهن .

تكلفة كبيرة لتغطيات القرصنة

■ هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية على تغطية اخطار القرصنة الالكترونية؟

– نعم هناك اقبال في الوقت الراهن من المصارف الا ان وجود هذه التهديدات جعل التكلفة التأمينية كبيرة، وبالتالي لم يتمكن بعض المصارف من شرائها .

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

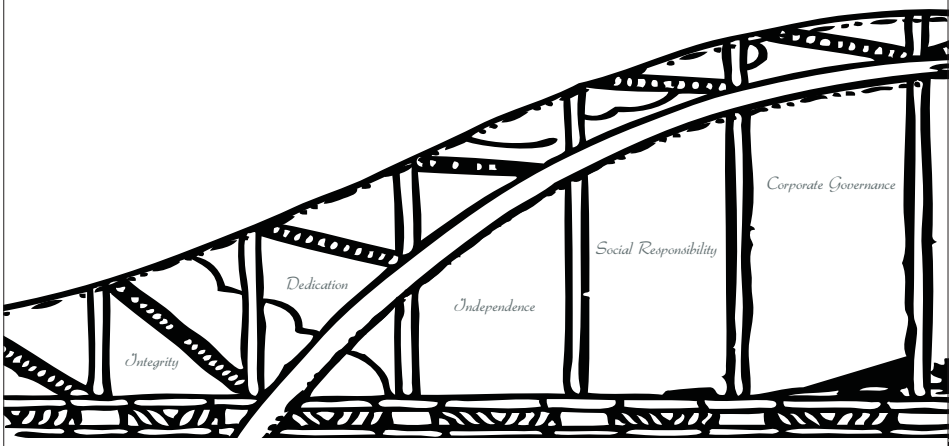
– التكتلات في الوقت الراهن خلقت الظروف الراهنة وحب الهيمنة على صناعة بعينها وهكذا امور يخلقها الواقع في وقته ونظرا لظروف يعيشها الواقع .

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– تنمو شركتنا عاما بعد آخر وهي تسير وفق خطة مرسومة وقد حققنا ما كان مخططاً لنا خلال العام ٢٠١٥.■

ARAB LOSS ADJUSTERS Int'l L.L.C
THE TECHNICAL AND LOSS ADJUSTING SERVICES CO.

Bridging the gap one stride at a time....



We embrace challenges, pave the path to mediation; loss adjusting A skilled art not a mere service.

U.A.E Bahrain KSA Qatar Oman Kuwait Jordan Yemen Syria Egypt

Continue to expand ... and now in:

Lebanon
Inspection & Loss Adjusting Group (ILAG) S.A.R.L
Greater Beirut, Mansourieh-Aylout Area, Beirut
Phone & Fax: +961 4 533 834
claudena@idm.net.lb

Palestine
Palestine Islamic Bank Building
Bethlehem
Tel: +970 2276 2789
Fax: +970 2276 2787
Info.palestine@arablossadjusters.com

Sudan
P.O. Box 663
Faisal Islamic Banking Street
Port Sudan, Khartoum
Tel: +249 311 833656
Fax: +249 311 833657
info.sudan@arablossadjusters.com

vrs adjusters
Middle East partner of the VRS Adjusters Global Network

www.arablossadjusters.com

نادين الحبال عسلي (رئيسة لجنة مراقبة هيئات الضمان بالإنابة - وزارة الاقتصاد والتجارة):

اللجنة إلى مزيد من دراسات الاختبار stress-testing التي تبين مدى كفاية حقوق المساهمين لحماية المحافظ التأمينية ومخاطرها



رئيسة لجنة مراقبة هيئات الضمان في لبنان بالانابة، السيدة نادين الحبّال عسلي أشارت خلال المقابلة التي أجريناها معها إلى أن صناديق التعاضد تأخذ على عاتقها أخطاراً تأمينية مماثلة لتلك التي تتحملها شركات التأمين، وهي بذلك تزاول نشاطا تأمينياً دون أن تخضع للرقابة بما تحمله من ملزمات تتعلق بمعايير الرسملة والملاءة والاحتياطات الفنية أسوة بهيئات الضمان المرخص لها من قبل وزارة الاقتصاد والتجارة. وقالت السيدة عسلي أن معالجة هذا الأمر يحتاج الى تعديلات في قانون صناديق التعاضد وقانون هيئات الضمان. أما عن أوضاع شركات التأمين بالذات فقالت السيدة عسلي أن الشركات تحقق أرباحا جيدة في فرع تأمينات الحياة، أما على مستوى التأمين الصحي وتأمين السيارات فالنتائج عرضة للتقلب.

■ ■ ■

العمل الرقابي يتضمن اتخاذ إجراءات لا يمكن الإعلان عنها دائماً حفاظاً على السرية وصوناً لحقوق المستثمرين والعملاء

■ ■ ■

صناديق التعاضد تمارس نشاطا تأمينياً دون أن تخضع للرقابة التي تفرض معايير تتعلق بالملاءة والاحتياطات الفنية حيث أن التعاون ما بين وزارتي الاقتصاد والتجارة والزراعة ضروري لإجراء التعديلات القانونية التي تسمح بمعالجة الوضع القائم

■ ما هي توجهات لجنة الرقابة لمساعدة هيئات الضمان لتطوير عملها، خاصة منها تلك التي واجهت بعض المصاعب المالية في الفترة الأخيرة؟

– تشدد لجنة الرقابة في اطار عملها الحالي على توجيه الادارات نحو تطوير نوعية عملها بما يساعدها على اتخاذ القرارات التي تصب في مصلحة مساهميها وعملائها لناحية وضع السياسات التسعيرية والاكتتابية الملائمة والتأكد من صوابية استراتيجيات اعادة التأمين ومتانة شركات الاعادة التي تقدم الحماية من المخاطر الكبيرة. كما ان لجنة الرقابة تقوم باتخاذ كافة الاجراءات اللازمة والتي تتضمن حجز ضمانات مالية مرتفعة تقابل الالتزامات التأمينية لهيئات الضمان. إن عمل اللجنة في هذا الاطار غير علني لأسباب تتعلق بسمعة القطاع بشكل عام والشركات بشكل خاص حيث أن عامل الثقة ما بين العملاء وهيئات الضمان حيوي للغاية.

في هذا الإطار، لا بد من التنويه بأن اللجنة قد أنجزت عدداً من دراسات الاختبار عمدت من خلالها إلى اختبار أوضاع عدد من هيئات الضمان في إطار إسقاطات مستقبلية تعتمد سيناريوهات مالية وفنية لا تصب في مصلحة الهيئات، وهو ما يعرف بمسمى stress-testing، حيث ستشهد سنة ٢٠١٦ عدداً إضافياً من هذه الدراسات.

■ يحصر قانون هيئات الضمان بوزارة الاقتصاد والتجارة صلاحية الترخيص بمزاولة التأمين في لبنان، ومع ذلك فإن عدد صناديق التعاضد (غير التابعة للنقابات) وذات الأغراض التجارية والتي تزاول التأمين الصحي بترخيص من وزارة الزراعة يتكاثر وهو بات يتجاوز عدد شركات التأمين العاملة في لبنان. هل من إجراء اتخذته لجنة مراقبة هيئات الضمان من أجل حماية صناعة التأمين في لبنان من المزاولة غير المشروعة التي تتعرض لها من صناديق التعاضد؟

– إن معالجة هذا الموضوع تتطلب تفاهماً ما بين وزارة الاقتصاد والتجارة ووزارة الزراعة على وجوب إخضاع صناديق التعاضد للرقابة كونها تزاول نشاطا تأمينياً، ومن الضروري ان تنطبق عليها كافة التعليمات الفنية والمحاسبية لناحية الاحتياطيات الفنية وتقييم الأصول وهامش الملاءة وغيرها. ان اخضاع هذه الصناديق لرقابة اللجنة يتطلب تعديلات في قانون هيئات الضمان وقانون صناديق التعاضد وتعديل القوانين يحتاج الى مشاريع قوانين يوافق عليها المجلس النيابي.

إن الوضع الراهن لا يصب بالدرجة الاولى في مصلحة المضمونين لما يمكن ان تتحمله صناديق التعاضد من مخاطر لا تنعكس ضمن بياناتها المالية في غياب تطبيق المعايير المطلوبة لدى تحضير هذه البيانات. ان هذا الموضوع على جانب كبير من الاهمية ويستدعي تضافرا لجهود كافة المعنيين لتحريكه بالاتجاه المطلوب، وهو ضمن الأولويات الملحة لعمل لجنة الرقابة والتي تم الإشارة لها ضمن التقرير السنوي لسنة ٢٠١٤.

التأمين على الحياة يحقق أرباحاً جيدة والقطاع إلى نمو مستمر

■ هل أنتم راضون عن مسيرة صناعة التأمين في لبنان وهل لديكم ملاحظات تبدونها حول أداء شركات التأمين وإعادة التأمين والوساطة؟

– إن صناعة التأمين في لبنان في تطور مستمر رغم الأوضاع الاقتصادية والامنية والسياسية، حيث أن قطاع التأمين على الحياة يحقق هوامش ربح جيدة جدا في حين ان قطاع التأمينات العامة، لا سيما تأمينات السيارات والنفقات الطبية، لا زالت ربحيته ضعيفة وعرضة للتقلب. إن صناعة التأمين تحتاج من وجهة نظر لجنة الرقابة إلى الرقي في مستوى الحوكمة الداخلية ما سينعكس فهماً معمقاً لأنواع المخاطر التأمينية وتفعيلاً لأساليب تطوير وتسعير المنتجات التأمينية بما يخدم مصلحة العملاء والمساهمين على السواء. كما ان الحوكمة الذاتية ستساهم في وضع أطر علمية وسليمة لإدارة المخاطر بما يمهد لاتخاذ القرارات الاستراتيجية وفق معادلات توازن ما بين الربح المرجو ومستوى المخاطرة التي قد تتعرض لها الشركة. ان هذا الإطار يشكل العمود الفقري لمعايير الرقابة العصرية التي تصب جهدها على التأكد من حسن الإدارة الذاتية للشركات وفق سياسات حكيمة وموزونة. ■

الشـــركـــة الـجزائـــريـــة للـــتأمـيـــنات

COMPAGNIE ALGERIENNE DES ASSURANCES

التـأمـيـن الشـامـل
CAAT
UNE TOTALE ASSURANCE









الحماية الأفضل لممتلكاتكم و نشاطاتكم

المقر الإجتماعي 52، نهج الإخوة بوعدو بئر مراد رايس الجزائر

الهاتف: 33 à 24 56 93 23 (0)213 + الفاكس: 84 56 93 - 78 56 93 23 (0)213+

البريد الإلكتروني: info@caat.dz

www.caat.dz

فادي الشرقاوي (مدير عام شركة ميدغلف MEDGULF - لبنان):

نعمل على إعادة بناء هيكليتنا وتغيير فلسفتنا في العمل



عرض مدير عام شركة «ميدغلف» MEDFULF فادي الشرقاوي لواقع الشركة الراهن بعد تسلمه إدارتها العامة، فأشار الى انطلاقة قوية في الاستثمار بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة والعمل على إعادة بناء هيكلية الشركة وتغيير فلسفتها، مشدداً على ضرورة تنظيم وضع الشركات في السوق المحلية، منادياً بالاندماج والتعاون في ما بينها تفعيلاً للقطاع، منوهاً برؤيا رئيس مجلس إدارة الشركة لطفي الزين ونظرته المستقبلية، كاشفا عن منتجات جديدة.

ميدغلف ثابتة بجهودها

■ تسلمتم منصبكم كمدير عام لشركة «ميدغلف» للتأمين منذ فترة وجيزة، ما هي اهم عناوين استراتيجيتكم المعتمدة؟

– اعمل في مجموعة «ميدغلف» الاقليمية منذ عشر سنوات. تسلمت منصبي كمدير عام لميدغلف لبنان منذ ثمانية اشهر، والشركة كما هو معروف اثبتت وجودها منذ زمن طويل وهي حاضرة بقوة ورائدة في عملها، وقد ارتقت الى هذه المكانة المتقدمة بفضل جهود رئيسها ومؤسسها السيد **لطفي الزين**، ولم يأت هذا عن عبث انما بخطوات مدروسة وجهود حثيثة حتى انها وصلت لضم حوالى مليون ونصف مليون مؤمن له حول العالم، ولمتابعة المسيرة المهنية للشركة في التقدم والتطور، تم اختياري لهذا المنصب لخبراتي الطويلة في العمل التأميني طوال خمسة وعشرين عاما.

ولا انكر انه لدى تسلمي منصبي الجديد واجهتني بعض الصعاب الموجودة في السوق ومنها المنافسة الحادة وغير المنضبطة، ولكن ميدغلف لا تزال قوية وتدرك جيدا كيفية النهوض من كبوتها واخذها العبر وسيلة للاصلاح والخوض بمشاريع جديدة مثمرة، والشركة حاليا تحاول الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتفعيلها. وبالنسبة الي فإن مخططي يقضي بزرع راية «ميدغلف» في كل منزل وهذا ما نعمل على تحقيقه بخطوات مدروسة ومتكاملة. اننا اليوم في اول الطريق ونحتاج لاعادة بناء هيكليتنا وتغيير فلسفة عملنا والاتجاه نحو الاعمال المجدية التي تبقينا في المقدمة في المرتبة الاولى بين شركات التأمين. لقد حرص السيد **لطفي الزين** على ابقاء الشركة في المرتبة الاولى، وأحرص على متابعة المسيرة مع تحقيق افضل النتائج.

اجراءات للحد من المنافسة

■ كيف تقيمون قطاع التأمين في لبنان بعد تعرضه للكثير من المعوقات، خصوصا اثر الاحداث التي تعانيها بلدان المنطقة؟

– عدد شركات التأمين في لبنان كبير جدا ولا بد من تنظيمه او القيام بعمليات استحواذ واندماج لحصره وتفعيل القطاع بشكل افضل، كما ان المنافسة الحالية شرسة وعشوائية وتنتفي اخلاقيات المهنة، لذا لا بد من اجراءات تحدّ من المنافسة المؤذية والضارة بالجميع. لقد تعرضنا في «ميدغلف» لحرب تنافسية شرسة وبطريقة عشوائية ولكن رؤيتنا العملية وخبرتنا المكونة من سنوات عديدة في السوق وسمعة الشركة وجودة خدمة الزبائن وتلبية حاجات السوق أبقت ميدغلف في موقعها الريادي.

■ ذكرتم الاندماج او الاستحواذ، هل تتقبلون هذه العملية في ميدغلف؟

– لدى السيد **لطفي الزين** رؤيا ثاقبة ونظرة مستقبلية وكل جهوده ترمي لتفعيل عمل الشركة وازدهارها، واي خطوة تساعد ميدغلف على ان تكون فعالة بشكل اكبر وأوسع هي محل ترحيب.

■ ما هي المشاريع الجديدة التي تنوي شركة «ميدغلف» اطلاقها في السوق لزيادة حصتها فيها؟

– لدينا منتجات مستقبلية كثيرة وقد اطلقنا احدها خلال مؤتمر وهو التأمين على السيارات ضد حوادث العنف، لدينا الكثير من المنتجات التي سنتكلم عنها لدى اطلاقها وهي ستساعدنا حتما على تعزيز محفظتنا وتوطيد مكانتنا ومركزنا في السوق.

■ هل انتم راضون عن نتائج الشركة لعام ٢٠١٥؟

– نأمل إن شاء الله ان تكون النتائج النهائية بحسب توقعاتنا. ■

مخططي يقضي بزرع راية «ميدغلف» في كل منزل

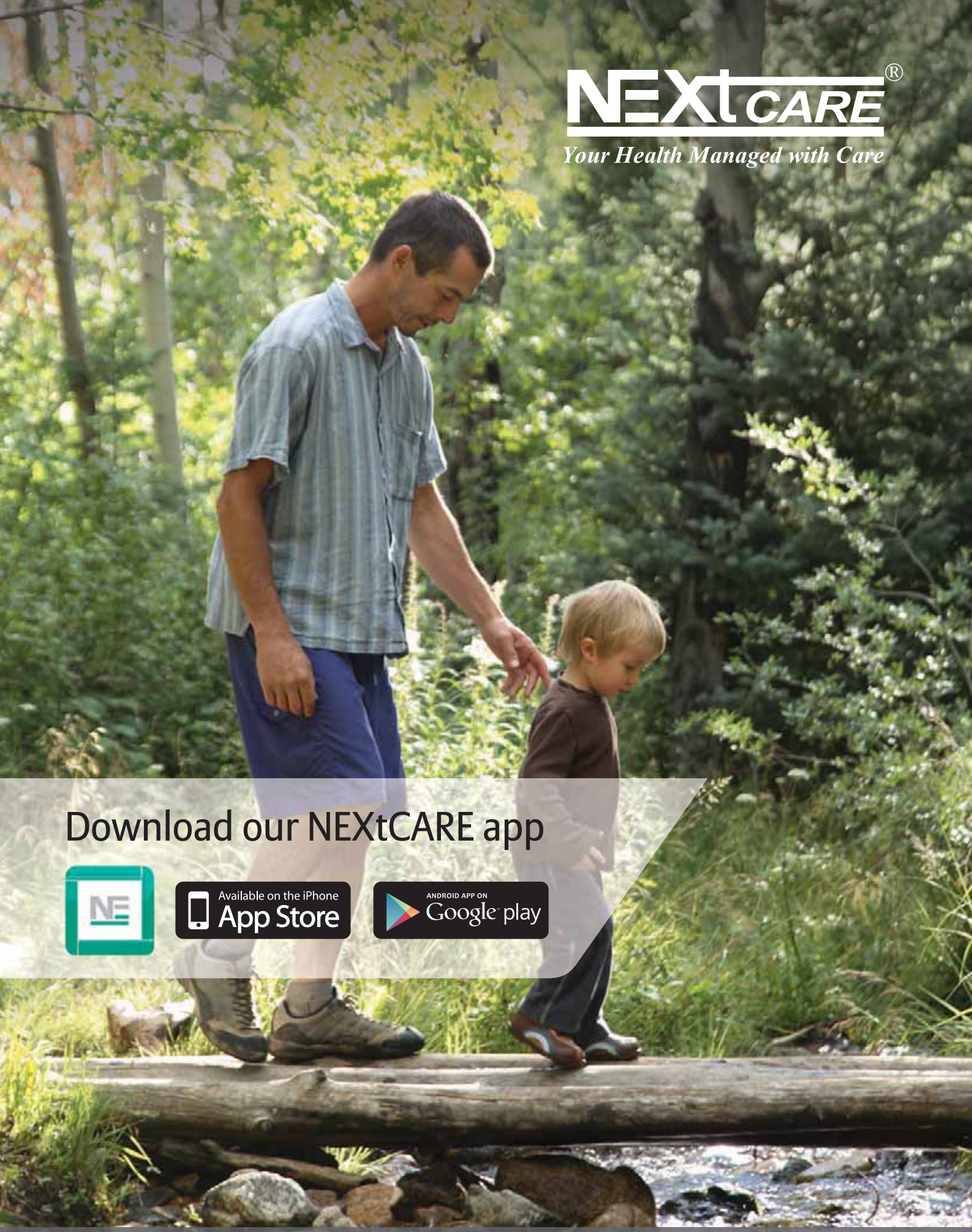
اتفاقية لتقديم خدمات اكتوارية بين نقابة المهندسين في طرابلس و«إكتو سكوب» بالتعاون مع MEDGULF

بهدف تعزيز المعاش التقاعدي للمهندسين في الشمال وتوفير الشفافية في تحسين وضع الصندوق وقع نقيب المهندسين في الشمال **ماريوس بعيني** اتفاقية مع شركة «إكتو سكوب» ممثلة بالخبير الاكتواري **سميح جحا**، بالتعاون مع شركة MEDGULF وذلك في ١٢ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٥.

وبعد التوقيع قال **البعيني**: «هذه الاتفاقية ثمرة جهود استمرت نحو ٩ اشهر تمكنا بنتيجتها من إبرام هذا العقد مع شركة «إكتو سكوب» بالتعاون مع شركة MEDGULF التي مولت جزءا من المشروع الذي يهدف الى دراسة التقاعد في نقابة المهندسين في طرابلس»، مشيرا الى «وجود ٥٠٠ متقاعد في النقابة ونود ان نعرف عدد هؤلاء خلال العشرين سنة المقبلة، وما هي الامكانيات المتوفرة لدينا لنتمكن من تأمين حياة كريمة للمهندسين المتقاعدين».



من اليسار: سميح جحا، فادي شرقاوي، النقيب ماريوس بعيني، د. ساندرا سلامه وجهاد كبارة



Disclaimer: The NEXtCARE app is intended to serve all individuals. Your use of some of its sections might be restricted by your insurance company, to whom you might need to refer.



ريمون شام (الرئيس التنفيذي لشركة بنكرز للتأمين BANKERS ASSURANCE):

ضرورة إصدار قوانين ترعى وتشجع على الدمج والاستحواذ بين الشركات المحلية

لاحظ الرئيس التنفيذي لشركة بنكرز للتأمين BANKERS ASSURANCE ريمون شام تراجع نسبة نمو شركات التأمين في لبنان لتأثرها سلباً بأوضاع المنطقة والداخل، ورأى ضرورة إصدار قوانين ترعى وتشجع على الدمج والاستحواذ بين شركات التأمين، راصداً لخطر ظاهرة القرصنة الإلكترونية الذي سيواجهه قطاع التأمين خلال السنوات العشر المقبلة، داعياً شركات التأمين والإعادة الى تحسين ارباحها التقنية وتقديم السعر المناسب للخطر، لافتاً الى الجهد المبذول من فريق العمل مجتمعاً لبث الحيوية في التأمينات العامة والحياة وتعزيز أعمال الشركة نتيجة اعتماد الهيكلية الادارية الجديدة وتقديم أفضل الخدمات للوسطاء والمؤمن لهم.

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– صحيح ان الاحداث التي تعيشها المنطقة، بالاضافة الى تقلبات اسعار النفط قد اثرت لكن ليس بالمستوى نفسه كما على الدول الاخرى. عندما ارتفع سعر النفط في السابق ووصل سعر البرميل الى اكثر من ١٠٠ دولار حدث انكماش في الاسواق لكن عندما تدنى سعره الى اقل من ٥٠ دولارا لم نلحظ اي تغيير في الوضع. وبغض النظر عن اوضاع المنطقة فلبنان يشهد ظروفا داخلية صعبة اقتصاديا وسياسيا، وهذا الوضع يؤثر بشكل سلبي خصوصا على قطاع التأمين، وهذا ما تؤكده نسبة نموه التي تحققت خلال السنوات الاخيرة. في سنة ٢٠١٤ كانت نسبة النمو ٦ في المئة وهي ناتجة بشكل رئيسي عن فرعي التأمين الصحي والمركبات ولم يحدث تطور بحجم اقساط الفروع الاخرى. وقد دلت الاحصاءات عن الاشهر التسعة الاولى في العام ٢٠١٥ بأن النمو كان اقل من ١ في المئة وهذا امر سلبي ويدل على صعوبة وضع قطاع التأمين ومدى تأثره بأوضاع المنطقة ككل والوضع في سوريا تحديدا وبتقلبات اسعار النفط الى جانب الاوضاع الداخلية في لبنان.

قوانين ترعى الدمج والاستحواذ

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– في رأيي الاسباب لا زالت هي نفسها، لا بد من وجود قوانين ترعى وتشجع على الاندماج او الاستحواذ، وللاسف هي غير موجودة في لبنان، فلا شفافية او قانوناً مناسباً يشجع على تغيير الوضع وحدوث اندماج بين الشركات، ولتحقيق ذلك لا بد من قوانين ضريبية تشجع الشركات على الاندماج. هذه القوانين لا وجود لها في العديد من الدول العربية وتحديداً في لبنان.

على شركات التأمين والإعادة تحسين ربحيتها وتقدير السعر المناسب للخطر

هناك مليون هجوم الكتروني في العالم يومياً

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– ستأخذ هذه الظاهرة حيزا كبيرا من اهتمامنا في المستقبل بشكل اكيد. في الماضي كان يقال ان اكبر خطر على قطاع التأمين يتأتى من الكوارث الطبيعية، لكن التحدي الاكبر الذي سيواجهه قطاع التأمين خلال السنوات العشر المقبلة هو خطر القرصنة الالكترونية المتطور في دول العالم، الا انه لم يأخذ حيزا كبيرا في المنطقة العربية لكنه من المؤكد سيمتد اليها.

وقد نظم مصرف لبنان مؤخرا مؤتمرا حول هذا الموضوع ونبه المؤسسات المالية والمصارف، وحتى شركات التأمين، الى ضرورة اتخاذ الاحتياطات اللازمة ازاء هذا الخطر. اليوم المجال مفتوح امام شركات التأمين لتغطية هذا الخطر المتصاعد، وقد جاء في بعض الدراسات ان هناك مليون هجوم الكتروني في العالم كل يوم. إنه نوع جديد من الاخطار وعلى شركات التأمين في المنطقة ان تجد له التغطيات اللازمة.

تحسين الربحية

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– ان **بوفيت** يعيش بوضوح الازمة كما نعيشها جميعاً. لقد تدنت ربحية شركات التأمين واعادة التأمين في ظل تعاظم الطاقة الاكتتابية وتضخم الرساميل في العالم، الى جانب ان التضخم في السيولة يدفع المستثمرين الى تأسيس شركات، بحيث اننا نلحظ اطلاق شركات جديدة في المنطقة بدل ان تتجمع الشركات القائمة وتشكل قوة جامعة عملاقة. ان الازمة موجودة عالمياً وشركات إعادة التأمين والتأمين المباشر متخوفة من هذا الموضوع الذي سيؤدي الى ركود في الأسواق وتدني الاسعار اكثر، مما يشكل وضعا سلبيا، بينما المفروض عودة شركات التأمين والإعادة الى تحسين أرباحها التقنية ،لذلك لا بد لها من تقدير السعر المناسب للخطر وتحصيل الارباح التقنية، كما يتوجب عليها التنبه الى نوعية الخطر الذي تغطيه قياسا لحجم الاقساط.

توفير أفضل الخدمات

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– في خلال سنة ٢٠١٥ قمنا ببعض التغيرات الادارية لكي نكون اكثر قرباً من المؤمنين والوسطاء. فإننا نعمل جميعاً على تعزيز اعمال الشركة وبث الحيوية في التأمينات العامة وتقديم الخدمات الافضل للوسطاء الذين نتعامل معهم وكذلك المؤمنين. أما بالنسبة للتأمينات على الحياة والادخار للأفراد فأننا مستمرون في سياسة التوسع التي بدأت منذ سنتين وذلك من أجل تطوير هذه المحفظة من خلال تأمين افضل البرامج من حيث المنافع والتغطيات والادوات الاستثمارية العالمية المتنوعة .

على صعيد آخر فقد جددنا تصنيفنا من قبل A.M.BEST وحصلنا على مرتبة B++ التي تعتبر من اعلى التصنيفات نسبة للتصنيف السيادي في لبنان.

أخيراً نأمل ان تستقر الاوضاع في لبنان والمنطقة لإعطاء المجال لقطاع التأمين وغيره من القطاعات الانتاجية للنهوض بالاقتصاد الوطني الى المستويات الافضل.■



Tunis Re

...your risk is our business

B+ (bien)

Société Tunisienne de Réassurance, Tunis Re
Avenue du Japan N° 12 Mont Plaisir - BP 29 - 1073 TUNIS
Tél : (216) 71 904 911 (Lignes Groupées)
Fax : (216) 71 904 930 / 71 906 173
E-mail : tunisre@tunisre.com.tn
Site Web : www.tunisre.com.tn



ايلي نسناس (أكسا الشرق الأوسط AXA MIDDLE EAST):

لم نتخلَّ عن اهدافنا الطموحة برغم الصعوبات التي تعترض طريق لبنان نحو تحقيق النمو

يحرص مدير عام شركة اكسا الشرق الاوسط AXA MIDDLE EAST ايلي نسناس على الاجابة بمنتهى الواقعية والحكمة وهو المؤهل لذلك لخبرة طويلة في صناعة التأمين وباعتباره لاعبا متقدما على ساحة التأمين في منطقة الشرق الاوسط.

الرئيس السابق لجمعية شركات الضمان كان صريحا في اجوبته وقال ان الشركة حققت نسبة نمو لا بأس بها خلال ٢٠١٥، ولن نتخلى عن اهدافنا الطموحة برغم الصعوبات التي تعترض طريق لبنان نحو النمو وعرض لبرامجها وخدماتها ذات المستوى الرفيع، متوقعا تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائقة وكذلك تضخم الرساميل في المنطقة العربية ما يؤشر الى ازمة واقعة لا محالة، منوها بتمتع شركات التأمين والاعادة العربية بالخبرات المعمقة والموارد البشرية الكفية التي تجعلها تسوق لمعظم الاخطار، واجداً ان قلة من الشركات العربية تسعى الى الاندماج وتحديدا المحررة منها من القيود العائلية.

نحو ازمة واقعة

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت الذي يرأس مجموعة بركشاير هاثاواي (GEN RE) توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة OVER CAPACITY وتضخم الرساميل OVER CAPITALIZATION والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– نحن من الموافقين على هذا الرأي فثمة العديد من شركات التأمين العاملة في المنطقة العربية والمنافسة شرسة بين الشركات، ثم ان حقيقة الوضع تفرض نفسها، فالطاقة الاكتتابية الفائضة OVER CAPACITY الى تعاظم وكذلك تضخم الرساميل OVER CAPITALIZATION ما يبشر بدفع الاسواق نحو ازمة واقعة لا محالة، في وقت لا تُقدِم فيه الشركات العربية على ما سبقتها اليه الشركات في الدول المتقدمة من اندماج في ما بينها لمواجهة المتغيرات بقوة ملاءتها المالية، وبما يضمن لنا المنافسة والاستمرار في الاسواق.

اقساط مكلفة

■ ترى أسواق التأمين العالمية في الكوارث التي تعيشها منطقتنا باباً يفتح أمامها أبوابا جديدة لتسويق أنواع مستحدثة من عقود التأمين، ومن بينها على سبيل المثال التأمين ضد العنف السياسي والربح الفائت جراء توقف العمل تحت وطأة العنف. هل أتيح لشركات التأمين والإعادة العربية ان تسوّق ذلك النوع من العقود؟ وإذا كان الجواب كلا، بمَ تفسرون ذلك؟

– لطالما كان هناك طلب على تغطيات العنف السياسي والربح الفائت، والتي ما لبثت ان توافرت اكثر فأكثر لكن بشروط صارمة نظرا لاخطار هذه التغطيات العالية، خصوصا في المنطقة العربية حيث الاحداث الاليمة المتسارعة، ولحسن الحظ شركات التأمين والاعادة العربية تتمتع بالخبرات المعمقة والموارد البشرية الكفية التي تجعلها تسوّق لمعظم الأخطار، مع العلم ان اقساط هذه التغطيات عالية ومكلفة ما يحد من الاقبال عليها مقابل محدودية إسنادها الا من قبل الشركات المليئة ذات القدرات الكبيرة.

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– معلوم ان شركات التأمين العربية عرضة لتحديات ضخمة تهدد وجودها واستمرارها، لذا يلجأ بعضها المحرر من القيود العائلية الى الاندماج مع غيرها وهذه الشركات محدودة العدد.

خدمات عالية المستوى

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

لم تتخلَّ شركة «أكسا الشرق الأوسط» عن أهدافها الطموحة، على الرغم من الصعوبات التي تعترض طريق لبنان نحو تحقيق النمو المطلوب، إذ انصرفت إلى وضع الخطط المستقبلية الممتدة حتى سنة ٢٠٢٠، لتوسيع آفاق عملها وتطويره، وتالياً تقديم الخدمات الأكثر جودة لزبائنها.

حققت «أكسا الشرق الأوسط» نسبة نمو لا بأس بها خلال السّنة الجارية، آخذة في الاعتبار أثناء تأديتها مهامها حاجات الزبائن. وقد أطلقَت «أكسا الشرق الأوسط» قبل عشرة أعوام تقريباً برامج التأمين على الحياةVIVA ، فيما أعلنت منذ سنة تقريباً اعتماد AXA ME–Visa platinum card، بطاقة الائتمان الأولى في المشرق العربي.

وتُعدُّ هذه البطاقة ثمرة التعاون بين «أكسا» وشركة «فيزا» الرائدة في مجال الخدمات المالية وCSC، التي تسهّل طريقة الدفع لزبائن الشركة، الأمر الذي يُعطي ميزات لكل مستخدميها، والشركة بذلَت جهوداً متواصلة في سبيل إنجاح هذا المشروع، كما صبّت جهودها للارتقاء بخدماتها الى اعلى مستوى على أن تنال رضى الزبائن.■

WIDER Presence

WIDER Expertise

WIDER Satisfaction



Bahrain Jordan KSA Lebanon South Africa Turkey UAE UK

ADDISON BRADLEY GROUP

ADDISON BRADLEY AL ARABIYA / KSA TEL: + 966 1 4056767
ADDISON BRADLEY & CO. LTD / UK TEL: + 44 207 355 1616
ADDISON BRADLEY INTERNATIONAL / LEBANON TEL: + 961 1 983 985

EMAIL: abgroup@addisonbradley.com

رسالة الشركة اللبنانية السويسرية للتأمين رفع مكانة التأمين في المنطقة

لوسيان لطيف جونيور: صوابية سياستنا الحكيمة والمتوازنة جنبتنا التحول الى ضحية الأزمات



الشركة اللبنانية السويسرية للتأمين LIBANO SUISSE العاملة على امتداد منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا MENA، لها تاريخها العريق وجهودها المبذولة لرفع شان الشركات اللبنانية أينما حلّت، وقد برهنت على جدارة قل نظيرها في تعاطيها مع الأحداث خلال السنوات الأخيرة، فاستمرت بتقديم خدماتها سواء في لبنان أو في سائر الدول العربية، مركزة على تأدية دور رائد في تعزيز الوعي التأميني وتنمية امكانات كوادرها التأمينية، لتبقى رسالتها الواضحة باتجاه رفع مكانة قطاع التأمين في المنطقة العربية.

الرئيس التنفيذي للشركة لوسيان لطيف «جونيور» أكد في حديثه لـ «البيان الإقتصادية» صوابية سياسة الشركة المتوازنة والحكيمة التي جنبتها التحول الى ضحية الأزمات، وفاخر بتركيز أعمال الشركة على تحقيق الأرباح الفنية، كاشفاً عن درس مشروع لمساعدة المصارف على صد الاعتداءات الإلكترونية ومكافحتها، محبذاً لفكرة الدمج والاستحواذ بين الشركات الناشطة في السوق اللبنانية، مطالباً بجوائز تشجيعية لحض الشركات على التطبيق العملي.

سياسة متوازنة

■ في رأيكم الى أي مدى يمكن ان ترتد انعكاسات الأوضاع في المنطقة على شركاتكم وفروعكم في مناطق وجودكم؟

– لا شك في ان الأوضاع الإقتصادية في المنطقة سيئة نتيجة المشكلات السياسية والامنية، وبصفتنا شركة إقليمية لنا حضورنا في أكثر من ٧ دول تأثرنا سلباً بالأحداث الجارية في المنطقة، ولكن نتيجة السياسة الحكيمة المتوازنة التي تعتمدها شركة ليبانو سويس نجحنا في تجنب التحول الى ضحية الأزمات السياسية، كما واتبعنا استراتيجية ساهمت الى حد كبير في تخطي الأزمات وأنتجت ثماراً واعدة.

أرباح تقنية

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– لا يمكن للشركات العربية مقارنة نفسها بتلك الأجنبية، بحيث ان الشركات التي يتحدث عنها الملياردير الأميركي وورن بوفيت ستخضع للإصلاح التنظيمي (SOLVENCY II) ذي التأثير السلبي على الشركات. أما بالنسبة الينا

نحبذ فكرة الدمج أو الاستحواذ بين الشركات اللبنانية

فتتركز أعمالنا على الأرباح التقنية المحققة والتي مصدرها عمليات التأمين وسط صعوبة الاستثمار والحصول على عوائد مجزية، وكشركات عربية لم نصل الى المرحلة التي يتحدث عنها الملياردير وورن بوفيت.

مشروع لتخطي الاعتداءات الالكترونية

■ طاولت القرصنة الإلكترونية العديد من المصارف العربية والعالمية، هل بدأتم التسويق لهذا النوع من التغطيات؟

– من المبكر الحديث عن الاعتداءات الالكترونية على مستوى لبنان، مقارنة بما يتم تداوله في المنطقة، بحيث ان هذه العمليات لم تحصل على المستوى المحلي بعد ولكننا في «ليبانو سويس» في صدد درس مشروع يساعد المصارف على تخطي هذه الاعتداءات بالتعاون مع شركة متخصصة في هذا المجال. ولكن حتى الآن لا يزال الطلب على هذا النوع من التغطيات ضعيفاً جداً.

الاندماج الحل الأمثل

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– في ما يتعلق بالسوق اللبنانية أجد أنه من الضروري حصول عمليات دمج واستحواذ نظراً للعدد الكبير من شركات التأمين، مقارنة بحجم السوق، والمطلوب في هذا الإطار توافر حوافز تشجيعية صادرة عن المراجع الرسمية المعنية وذلك لحض الشركات على الإقدام على خطوة الدمج أو الاستحواذ. وبالنسبة للأسواق العربية لا يمكن مقارنتها بتلك المتقدمة كونها لم تصل الى مرحلة النضج المطلوب للقيام بعمليات الاندماج. ولكن نتيجة المشكلات والأزمات التي ستتعرض لها الشركات في الأسواق العربية سيكون الحل الأمثل الاندماج في ما بينها.

■ ما هي آخر مستجدات شركة ليبانو سويس؟

– نسير بحسب الخطة الموضوعة ونقدم خدماتنا في كل من لبنان، قطر، الكويت، الاردن، السعودية، الإمارات ومصر، ونحقق نتائج لا بأس بها برغم ما نشهده من أوضاع إقتصادية وسياسية متردية. ■

BARENTS Re
Reinsurance Company

Global Reach, Local Knowledge

4 continents
52 countries

Barents Re through its Unit Barents Risk Management operates and writes in the International Market both Treaty & Facultative Business

Financial Strength Rating
A.M. BEST
A- Excellent

www.barentsre.com

• Panama • Miami • Paris • Beirut

انطوان عيسى (رئيس مجلس ادارة ALLIANZ SNA والرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا):

نسبة اختراق التأمين ما زالت محدودة مما يوفر فرص نمو حقيقي ومستدام في السوق المحلية والعربية



بأجوبة مختصرة انما معبرة رد انطوان عيسى رئيس مجلس ادارة ALLIANZ SNA والرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا على اسئلة «البيان الاقتصادية» الخاصة بالعدد الممتاز ٢٠١٦.

وكما سبق ان قدمناه على صفحات «البيان الاقتصادية» غير مرة يتابع انطوان عيسى عمله ممددا نشاطه ساعات وساعات ليواصل تحقيق المزيد من النجاحات للمؤسسة العملاقة التي يرأس ويدير محققا لها انتشارا اوسع في لبنان بافتتاحه ثلاثة فروع جديدة خلال العام ٢٠١٥ في مناطق جبيل وصيدا والاشرفية على ان يفتتح في العام الجديد ٢٠١٦ فرعين اضافيين ليصبح لدى الشركة ١٥ فرعا منتشرة في جميع المناطق اللبنانية.

الى كل ذلك يطلق رئيس أليانز سنا لبنان والمنطقة انطوان عيسى برامج جديدة عصرية بالتعاون مع مجموعة ALLIANZ اكبر المؤسسات المالية في العالم، وذلك للاستفادة من خبراتها والتقدم التكنولوجي لديها خاصة من ناحية الخدمات الرقمية.

واذ لفتتنا سرعة الاجوبة لدى هذا الضامن القدير، لفتنا جوابه على سؤالنا حول الاقبال من المؤسسات المالية العربية لاصدار عقود التأمين ضد القرصنة الالكترونية، اذ اكد حصول عمليات قرصنة واحتيال عديدة على البطاقات الائتمانية، وقال «كنا في شركة ALLIANZ SNA السباقين في تسويق برامج التأمين التي تغطي العمليات الاحتيالية على البطاقات المصرفية وذلك عبر المصارف او عبر تطبيقات الهاتف المتحرك ALLIANZ SNA MOBILE APPLICATION واليكم الاسئلة والاجوبة مع انطوان عيسى:

ALLIANZ SNA كانت السباقة في تسويق برامج التأمين التي تغطي عمليات القرصنة

لدينا فرص نمو حقيقي ومستدام

■ حملت السنوات الخمس الماضية إلى المنطقة العربية حروباً و مآسي وتقلبات في أسعار النفط و الغاز. إلى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– لا شك في أن الوضع في المنطقة العربية قد أثر سلباً على النمو الاقتصادي في لبنان والمنطقة وبالتالي على نمو قطاع التأمين أيضاً، ولكن بالرغم من هذه الأوضاع نعتقد أن لدينا أسواقاً واعدة من حيث نسبة إختراق التأمين التي مازالت محدودة مقارنةً مع الدول المتقدمة مما يوفر فرص نمو حقيقي ومستدام في السوق المحلية والعربية في السنوات القادمة.

الابداع بتقنيات التأمين

■ الملياردير الأمريكي وورن بوفيت توقع أن تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل و التراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي و ما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة و الخروج من الأزمة؟

– إن الأسواق ستبقى فعلياً تنافسية مع تحديات كبرى ونسب ربحية ضئيلة. لذا، فإن الابداع بتقنيات التأمين هي الأساس للمحافظة على نمو مربح في المستقبل.

أليانز سباقة في تسويق التأمينات الخطرة

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال و البعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون إقبالاً من المؤسسات المالية العربية لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– نعم، لقد لمسنا إقبالاً من قبل المصارف على هذا النوع من التأمين خاصةً بما يتعلق بعمليات القرصنة الالكترونية على البطاقات الائتمانية. فقد حصل مؤخراً كما تعلمون عمليات قرصنة وإحتيال عديدة على هذه البطاقات، مما أدى إلى حرص المصارف على حماية نفسها وعملائها من تداعيات تلك العمليات. كما اننا كنا في شركة AllianzSNA السباقين في تسويق برامج التأمين التي تغطي العمليات الاحتيالية على البطاقات المصرفية وذلك عبر المصارف أو عبر تطبيق الهاتف المتحرك (Allianz SNA Mobile Application).

حالات الدمج والاستحواذ قادمة

■ تزداد حالات الدمج و الإستحواذ و تتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غالبة إقليمياً، في رأيكم هل لازالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– نعتقد بأن حالات الدمج والإستحواذ قادمة إلى منطقتنا وقد شهدنا مؤخراً عمليات اندماج في أسواق عربية مختلفة وهي مرشحة للإزدياد مع الوقت.

اكبر الشركات في لبنان

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– من المعلوم أن شركة AllianzSNA مملوكة من قبل مجموعة Allianz وهي من أكبر المؤسسات المالية في العالم. وقد تطورت شركتنا لتكون من أكبر الشركات في لبنان من حيث مجموع اقساط التأمين مع حصة سوق تبلغ ٨٪ . كما حققنا نتائج جيدة في عام ٢٠١٤ حيث بلغ حجم اقساطنا ١١٦ مليون دولار أميركي وسيتعدى ١٢٠ مليونا في نهاية ٢٠١٥.

أما من حيث الإنتشار فقد اطلقنا ثلاثة فروع جديدة خلال العام المنصرم في مناطق جبيل وصيدا والاشرفية وننوي إطلاق فرعين جديدين خلال العام المقبل ليصبح لدينا ١٥ فرعاً منتشرة في جميع المناطق اللبنانية . كما سنقوم قريباً بإطلاق برامج جديدة وعصرية بالتعاون مع مجموعة Allianz للإستفادة من خبراتها والتقدم التكنولوجي لديها خاصةً من ناحية الخدمات الرقمية.■

Broker at LLOYD'S

CHEDID RE IS NOW A BROKER AT LLOYD'S

AND IT'S NO SURPRISE.

Seventeen and soaring, Chedid Re is proud to join Lloyd's, the world's only specialist insurance and reinsurance market, as a Registered Broker. Founded on passion, ambition, competence, and ethics, Chedid Re prides itself on listening to its clients and consistently delivering adequate solutions to their increasingly complex needs.

CHEDID RE

سلام حنا (المدير العام لشركة ليا - LIA لبنان):

نأمل أن تستعيد السوق عافيتها مع إعادة فتح الطريق بين سوريا والاردن وانتهاء الحرب السورية



يكتسب قطاع التأمين في لبنان أهمية كبرى خصوصا في ظل التوترات الأمنية والإقتصادية التي يتخبط بها ولا يزال ، أهمية حوّلته إلى ضرورة إجتماعية وحاجة إقتصادية في الوقت نفسه، لما يشكله من مظلّة أمان لتغطية الخسائر الناتجة عن المخاطر والحوادث التي قد تقع على المواطنين أو المؤسسات، وأيضا باعتباره إحدى وسائل الادخار والاستثمار التي شهدت نمواً كبيراً في الفترة الأخيرة.

كما يؤدي التأمين دوراً فعّالاً في إنعاش حركة التنمية في الإقتصاديات الوطنية، عبر إعطائه الراحة والثقة للمؤسسات والمشاريع بمختلف أنواعها وأحجامها في ممارسة نشاطاتها دونما تردّد أو تحفّظ.

فقطاع شركات التأمين في لبنان هو الاقوى في المنطقة، لكنه يبقى مختلفاً الى حد كبير عن الدول المتطورة، وقد أظهرت دراسة قام بها البنك الدولي عن هذا القطاع مخاطر ترتبط مباشرة بكثرة عدد هذه الشركات. وفي طليعة هذه المخاطر احتدام المنافسة التي تقود مباشرة الى حرب اسعار وتدني ارباح هذه الشركات، الامر الذي يهدد استقرارها المالي.

ويقول سلام حنا المدير العام لشركة ليا LIA للتأمين في حديث مشبع بالخبرة والمعرفة لـ«البيان الإقتصادية» أن انخفاض التصدير برا إلى الدول العربية بسبب الحرب السورية تسبب بتراجع سوق التأمين فضلا عن تأثر هذه السوق بالحروب والمآسي من جهة وبتقلبات أسعار النفط والغاز من جهة أخرى.

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– بالتاكيد، سوق التأمين المحلية تأثرت بالحروب والمآسي وبتقلبات أسعار النفط والغاز، خصوصاً بعد إغلاق الحدود بين سوريا والاردن، حيث كانت معظم عمليات التصدير برا تحصل من لبنان من خلال هذين البلدين، ومن ثم إلى البلاد العربية إن كان إلى دول الخليج أوغيرها، هذا كله تم إغلاقه.

صحيح أن التصدير يحصل اليوم عبر البحر لكن ليس بالكميات نفسها التي كانت تصدر برا.

بالتأكيد، لقد ترك تراجع أسعار النفط والغاز آثاره السلبية والإيجابية، سلبية على الدول العربية المنتجة للنفط والغاز، فيما لبنان هو من الدول المستوردة، وكان ذلك إيجابيا عليه على المستويات كافة.

ومن الملاحظ أنه عندما إنخفض التصدير عما كان عليه في السابق، تراجعت معه سوق التأمين حتى مع التصدير بحرا، ونأمل أن تستعيد السوق عافيتها مع إعادة فتح الطريق بين سوريا والاردن وانتهاء الحرب السورية.

سوق التأمين اللبنانية مميزة بين أسواق التأمين العربية

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– بشكل عام هذا صحيح، لكن إذا اردنا أن نأخذ الكلام على مستوى لبنان الذي حققت سوق التأمين فيه – ومنذ فترة – نتائج أفضل من اسواق التأمين العربية لعدة أسباب منها ان طريقة اختيار الاعمال في لبنان تختلف عما هي في الدول العربية والمنافسة في السعودية أو في الامارات ليست بالدرجة نفسها الموجودة في لبنان من حيث الاسعار وهذا يؤثر على النتائج السنوية لكل شركة.

الخيارات قليلة إجمالا خصوصا في بعض الشركات، وإذا كانت الشركة تهدف إلى أن تكون بين الأوائل في الأقساط ثمة خطر أن لا تحقق الأرباح المرجوة.

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– الشركات التي تتعرض للقرصنة الإلكترونية لا تعلن ذلك، لأن ذلك يشكل خطراً على الشركة، لأن الزبائن عندها يفقدون الثقة بهذه الشركة وبالتالي يمتنعون عن التأمين لديها، لذلك فإن الكثير من الشركات تؤمن بشكل سري.

ومن هنا فإن المصارف والشركات التي تطلب هذا النوع من التأمين عددها قليل، على الرغم من أن جميعها يهمها مكافحة ظاهرة القرصنة الإلكترونية، لكن بعضها يعتبر أنه طالما لم يتعرض للقرصنة حتى الآن وأن الأمور تسير بشكل طبيعي فلماذا شراء هذا النوع من التأمين؟ فيقوم بتأجيل الخطوة إلى وقت لاحق.

وهذا النوع من التأمين هو «إكسترا» وليس من ضمن قائمة أنواع التأمين المتوافرة حالياً في السوق.

حالات الدمج

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– نعم هذا صحيح على مستوى العالم لكنها قلما تحصل في لبنان، وثمة أسباب لا نود التطرق إليها عبر الإعلام لكننا نذكر بعضها فمثلا في حال حصول دمج فإن السؤال الذي يطرح نفسه: من سيكون رئيس مجلس الإدارة؟

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– شركتنا وضعها ممتاز ونحن نتّبع السياسة المحافظة نفسها منذ ١٥ عاماً.■

CCR™ - TBWA\CORPORATE - © Jacques Després



Known for its keen sense of risk assessment and financial stability, **CCR** is a partner you can count on. The specific models **CCR** has developed for natural disasters in France have made it a trusted reference in this domain. For Open Market reinsurance, its teams rely on high performance management tools to deliver personalized service and dependable solutions. **Learn more about CCR's expertise at www.ccr.fr**

CCR™ 100% Reinsurer

فاتح بكداش (الرئيس التنفيذي لمجموعة آروب AROPE):

قطاع التأمين في لبنان الاكثر تطورا في منطقة MENA



شركة آروب للتأمين AROPE عضو في مجموعة بنك لبنان والمهجر BLOM هي من بين شركات تأمين لبنانية قليلة وسعت اعمالها اقليميا لتنتشر في دول عربية اخرى لا سيما مصر.

فاتح بكداش رئيسها التنفيذي بدا خلال المقابلة التي اجريناها معه مرتاحا الى النتائج التي تحققها مجموعته. كما ابدى ثقته بمستقبل شركات التأمين اللبنانية. وقال ان آروب AROPE سجلت نجاحات عديدة على مستوى ابتكار المنتجات الجديدة.

نذكر ان فاتح بكداش يرأس المؤسسة الوطنية للتأمين الالزامي على السيارات ايضاً .

■ حملت السّنوات الخمس الماضية إلى المنطقة العربية حروباً ومآسي وتقلّبات في أسعار النّفط والغاز. إلى أي مدى تأثّرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– أولا في ما يتعلق بتراجع اسعار النفط في العالم، اود ان اوضح أنّ قطاع التأمين، كسائر القطاعات الأساسية في لبنان والمنطقة، ليس بمنأى عن تأثيرات تراجع أسعار النّفط وها نحن الآن في النّصف الثاني من العام ٢٠١٥ نلمس هذه التأثيرات، مع العلم أنّه بمراجعة لخسائر الصّناعة النفطية في العالم يتبيّن لنا أنّها تأثّرت فيها بلدان غربية أسوةً بالبلدان العربية. ولكن تبقى الشّركات الكبيرة وتلك التي تتمتّع برأس مال مرتفع مؤهّلة أكثر من غيرها لمواجهة تأثيرات تراجع أسعار النّفط في القطاع التأميني. مع الإشارة إلى أنّ التّنويع بالمحفظة التأمينيّة والإستثمارية للشركات تضمن إستقراراً في نموّها وتحدّ من تأثيرات تقلّب أسعار النّفط والغاز عليها.

اما في ما يتعلق بالاضطرابات الأمنية فلقد جاءت الحروب والعمليّات الإرهابية المتنقّلة من بلد إلى آخر ومن منطقة إلى أخرى، إلى التركيز على تغطية الإرهاب السياسي أو political violence وهي تغطية إضافية على عقود التأمين. وقد لمسنا ارتفاعاً ملحوظاً في الطلب على هذه التغطية التي بدورها شهدت زيادة في سعرها.

اضاف **بكداش**: ومع ذلك، يبقى قطاع التأمين في لبنان، وبحسب البنك الدولي، من أكثر قطاعات التأمين تطوراً في المنطقة. كما أظهر بحث دولي متخصّص أنّ شركات التأمين اللّبنانية هي من أبرز شركات التأمين في منطقة الشّرق الأوسط وشمال أفريقيا وخصوصاً على مستوى توسيع أعمالها لتطال أكبر عدد من المواطنين والشركات.

■ الميليارديرالأميركي «وورن بوفيت» توقّع أن تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الإكتتابية الفائضة وتضخّم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الإستثمار، هل توافقون الرأي؟ وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– تختلف الآراء والتوقّعات للسنوات المقبلة ولكن يبقى القاسم المشترك لوجهات النّظر هو الترقّب والإستباقية والحنكة في إدارة الأعمال. وبالنّظر لمنطقتنا بشكل خاص نرى أنّ الجمود الإقتصادي من جهة والأحوال الأمنيّة من جهة أخرى لا يساعدان في استشراف ما ستؤول إليه الأمور. لذا تبقى الخطط القصيرة الأمد والسياسة الإكتتابية الحكيمة والمحفظة التأمينية المتنوعة والمتوازنة كفيلة في تأمين الإستقرار في نموّ قطاع التأمين.

اضاف: يبقى علينا ان نعمل باستمرار على رفع مستوى الوعي التأميني لا سيّما التأمين على الحياة وبرامج الإدخار.

ولا بد لي ان اذكر اخيرا أنّ الإبتكار في الخدمات التأمينيّة من جهة وتأمين الإطار التشريعي المناسب عنصران أساسيّان لصحّة القطاع وتطوّره.

فرصة حقيقيّة يجب إغتنامها

■ إنتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الإلكترونية (Cyber Attacks) بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون إقبالاً من المؤسّسات المالية العربية لا سيّما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– بالفعل بدأنا نلمس طلباً ولو ضئيلاً، على التأمين ضد جرائم الإنترنت أو جرائم المعلوماتية CYBER ATTACKS ولكن بالمقارنة مع الغرب، لا يزال الوعي التأميني حول هذا الفرع من التأمين شبه غائب في منطقتنا. وهنا أودّ الإشارة إلى وجود فرصة حقيقيّة يجب إغتنامها بالصّورة الصّحيحة في قطاع التأمين والعمل على تحفيز الوعي التأميني حولها خاصّة مع التطوّر اللافت للتجارة عبر الإنترنت ووسائل الدفع الإلكترونية.

فما من فرد أو شركة او مؤسسة مالية او صناعية او تجارية بمنأى عن أي خرق أو هجوم إلكتروني، خاصّة أنّ آخر تقارير لشركتي «مايكروسوفت» و«سيسكو» للتّحقيقات الأمنيّة أظهرت أنّ معدّلات تعرّض الأنظمة المعلوماتية للدخول غير المشروع HACKING والأضرار إلى إرتفاع متزايد. فالتأمين ضد الجرائم الإلكترونية يعدّ أداة هامّة للشّركات في إدارة ونقل المخاطر للجهات المؤمّنة. ومن المتوقّع أن تبدأ الشركات في منطقة الشرق الأوسط بالإستثمار في الحصول على تأمين ضد الجرائم الإلكترونية مع زيادة الوعي بإمكانية وقوع هذا النّوع من الجرائم. هذا ونرى مؤخّراً ازدياد النّدوات والمؤتمرات لمناقشة هذا الفرع من التأمين.

أهميّة عمليّات الدّمج والإستحواذ

■ تزداد حالات الدّمج والإستحواذ وتتكثّف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليميّاً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوّقة هي نفسها؟

– أوّلاً، أودّ التأكيد على أهميّة عمليّات الدّمج والإستحواذ داخل سوق التأمين بشكل عام لقدرتها على خلق كيانات قادرة على المنافسة محلياً وإقليمياً، ومحصّنة ضد المخاطر التي تواجه السّوق ودعم قدراتها في تقديم الخدمات النوعيّة. ولكن ثقافة الدّمج والإستحواذ تحتاج

إلى تحضير لوجيستي من خلال تقديم حوافز وإصدار مجموعة من القوانين والإجراءات والتدابير، التي تضمن استمرارية الشركات، وتحصين القطاع لمقاومة الأزمات. من جهة أخرى أفادت مؤخّراً وكالة «أ.م.بست.» للتصنيف الإئتماني أنّ ظروف سوق التأمين في الشرق الأوسط تهيّئ المناخ لعمليات الإندماج، مع العلم أنّ هناك تحدّيات كبيرة. فالعديد من شركات التأمين في المنطقة هي مؤسسات تديرها عائلات ولا ترغب في التنازل عن إدارة شركاتها. ونظراً للثروة المالية القوية لدى المستثمرين، يتردّد المالكون في بعض الأحيان حيال الإندماج مع شركة أخرى.

من انجازاتنا بطاقة ائتمان و«آلو حياتي» للتأمين على الحياة

■ ما هي آخر المستجدّات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– يسرّني، ونحن على مشارف العام الجديد، التأكيد على أنّ قطاع التأمين في لبنان لا يزال صامداً وقويّاً في وجه الظروف الإقتصادية الصّعبة وغير المستقرّة التي نشهدها اليوم. وبحسب أرقام ACAL فقد سجّل القطاع زيادة بنسبة ٦٪ في مجموع الأقساط في الربع الأوّل من العام ٢٠١٥ مقارنة بالعام ٢٠١٤. كما يتمتّع قطاع التأمين في لبنان بأعلى نسبة إختراق في المنطقة تبلغ ٣,٣٪، أي ضعف هذه النّسبة إقليميّاً. وهذه الإيجابيّة قد انعكست أيضاً من خلال نتائج «آروب» AROPE للنّصف الأوّل من السنة، حيث تبيّن لنا أن ٢٠١٥ كانت سنة جيدة بالنّسبة إلينا بالإجمال. فقد بلغت أقساط التأمين المجمّعة للنصف الأوّل من السنة حوالى ٥٩ مليون دولار أميركي. أمّا الأرباح الصّافية المجمّعة فقد تخطّت عتبة الـ ٨ ملايين دولار أميركي مع تسجيل نسبة نموّ ملفتة في أرباح «آروب» AROPE لبنان بلغت حوالى ٢٢٪ مقارنةً بالنّصف الأوّل من العام ٢٠١٤.

أمّا لجهة الإنجازات، وبعد نجاح بطاقة آروب الإئتمانية AROPE CREDIT CARD، فقد أطلقت «آروب» أحدث إبتكاراتها التأمينيّة من فئة الـ «ميكرو» تأمين أو التأمين المتناهي الصّغر «آلو...حياتي»، وهي خدمة تنفرد «آروب» حصريّاً بإطلاقها للمرّة الأولى في لبنان بالتّعاون مع شركة «إن موبايلز» وشركتي الخليوي «ألفا» و«تاتش» اضف الى ذلك اننا وضعنا في متناول الجمهور برنامج التأمين على الحياة.

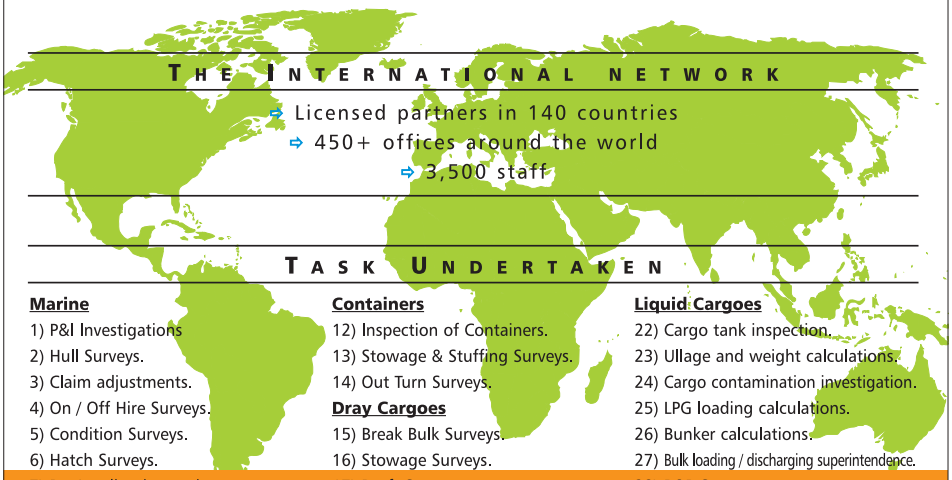
«آلو...حياتي» هو عقد ضمان جماعي من فئة برامج الـ «ميكرو» تأمين (Micro-Insurance) أو ما يُعرف بالتأمين المتناهي الصّغر، تتوجّه فيه «آروب» للرّاغبين في الحصول على تغطية تأمينيّة على الحياة في حال الوفاة بقيمة خمسة ملايين ليرة لبنانيّة، سواء أكانت ناجمة عن مرض أو عن حادث أو عن الحرب السلبيّة والإرهاب، وبتكلفة تناسب ذوي المداخيل المحدودة. وتتوافر هذه الخدمة من خلال الـ SMS أو الرّسائل النّصيّة القصيرة فقط، والإنتساب إليها متاح لحاملي الخطوط الخليوية الثّابتة كما المدفوعة مسبقاً الذين تتراوح أعمارهم بين ١٨ و٦٠ عاماً، أيّاً كانت جنسيّاتهم، شرط أن يكونوا مقيمين بصورة دائمة وشرعيّة في لبنان.

اضاف: حتى الآن، وبعد مرور شهر على إطلاقها، تلقى خدمة «آلو... حياتي» رواجاً لا بأس به، كما تصلنا أصداء إيجابيّة ومشجّعة محلياً وإقليميّاً. بالفعل، إنّ سهولة الإشتراك وتسديد الأقساط، تحثّ النّاس على الإنتساب وعلى اقتناء تأمين على حياتهم.■

Pierre A. Zaarour

Loss Adjuster / Sworn Surveyor at courts

partners in vrs»adjusters LLC



THE INTERNATIONAL NETWORK

- Licensed partners in 140 countries
- 450+ offices around the world
- 3,500 staff

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

With vrs you are assured of client-focused claims services by highly experienced loss adjusters and the application of the right skills without compromise on quality or standards.
Our Regional Directors ensure compliance with local procedures and regulations and uphold the best global practice principles at all times.

* Complex and Major Loss
* Property and Business Interruption
* Liability/Casualty
* Construction and Engineering
* Marine
* Financial Lines
* Aviation
* Environmental Loss
* Power
* Energy: Oil & Gas
* Contingency
* Agriculture and Forestry
* Fine Art, Specie
* Film and Media
* TPA Claims Management

United Loss Adjusters & Surveyors SARL (ULA)
Partner in VRS Adjusters Network LLC
Charles Helou Ave., Mina Tower Bldg., 2nd Floor | Medawar | P.O. Box no.: 16-5190 Beirut-Lebanon
Tel/Fax: 00961 1 567062, 00961 9 225439 | Mobile nos.: 00961 3 610109, 00961 76 610109, 0961 3 482631 (24/24 hrs.)
E-mail: info@ula-lb.com, unitedla@hotmail.com, Lebanon@vrsadjusters.com, www.ula-lb.com & www.vrsadjusters.com

الكسندر ماتوسيان (رئيس شركة المشرق للتأمين واعادة التأمين AL MASHREK):

أجرينا تحولا في نتائجنا الاكتتابية بعد اجراءات معينة اتخذناها على المستوى الاكتتابي



خلال المقابلة التي اجريناها معه أشار الكسندر ماتوسيان رئيس مجلس ادارة مجموعة «المشرق» للتأمين واعادة التأمين الى ان قطاع التأمين يمكن ان يتحسن عندما تعود جميع الشركات الى الاصول والقواعد المهنية. وقال ان «المشرق» اجرت تحولا مهما في نتائجها الاكتتابية نتيجة خطوات معينة اتخذتها على المستوى الاكتتابي. وقال ان المشرق متفائلة بمستقبل صناعة التأمين في مصر كبرى الدول العربية ولذا استحوذنا على حصة وازنة من شركة التأمين المتحدة هناك.

■ كيف تقومون قطاع التأمين اللبناني خلال الفترة الحالية؟

– القطاع جيد وسوف يكون افضل عندما تعود جميع الشركات الى الاصول والقواعد المهنية ونحن في المشرق سجلنا تحولا كبيرا في نتائجنا الفنية بعد ان اتخذنا اجراءات معينة على المستوى الاكتتابي.

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– لا يمكن مقارنة السوق الاميركية بالاسواق العربية فطريقة الاكتتاب مختلفة وعوائد الاستثمار غير متشابهة بالاضافة الى عدم وجود دراسات معمقة في منطقتنا للسنوات القادمة خاصة ان ظروف المنطقة غير المستقرة أمنيا وسياسيا لا تساعد على اجراء هكذا دراسات.

نحن متفائلون بمستقبل صناعة التأمين في مصر ولذا استحوذنا على حصة وازنة من المتحدة

مع الدمج والاستحواذ

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– مبدئيا نحن نؤيد بشكل كبير عمليات الدمج والاستحواذ.

الا ان الواقع الاقليمي والمحلي يبين ان الافراد والعائلات القابضين على شركات التأمين واعادة التأمين يفضلون الاستقلالية على الذوبان في شركة تملكها قاعدة مساهمين كبيرة.

وهذه اعراف تاريخية لا يمكن تغييرها بسهولة وقد تحتاج الى عشرات السنين كي تدخل فكرة الدمج المنطقة العربية.

توسع في مصر

■ ما الاهداف التي دفعتكم الى التوسع في مصر؟

– ثمة في لبنان حوالى ٥٣ شركة تتنافس مع بعضها البعض في بلد لا يتجاوز عدد سكانه اربعة ملايين نسمة، بينما في مصر التي يفوق عدد سكانها ٩٠ مليون نسمة هناك ٣٠ شركة تأمين والفرص متاحة امامها، من هنا سعينا للتوسع في مصر، لا سيما ان لدينا خبرة في السوق المصرية تمتد الى ٣٠ عاما.

اضاف: لشركة المشرق اطلاع واسع على الاوضاع السائدة في الدول العربية عامة، وفي مصر كبرى الدول العربية خاصة، ونحن متفائلون بمستقبل صناعة التأمين في مصر، وفريق العمل التابع لمجموعتنا يملك المؤهلات التي تمكنه من انماء الشركة «المتحدة» وتعزيز وجودها على امتداد الأسواق العربية.■

Best Assistance

YOUR HEALTH, OUR CONCERN

www.bestassistance.com



A member of the Nasco Insurance Group

LEBANON FRANCE UAE KSA QATAR TURKEY NIGERIA EGYPT IRAQ TUNISIA CYPRUS

BEST ASSISTANCE Jisr El-Wati, Adlieh, Area 66, Road 99, Bldg.1, Beirut, Lebanon
T +961 1 425 426 - F +961 1 422 200 - E mail@bestassistance.com

ايلي الخوري

(الرئيس التنفيذي لشركة كمبرلند للتأمين CUMBERLAND INSURANCE - لبنان):



استراتيجية جديدة ونظرة واعدة

تعود شركة كمبرلند للتأمين CUMBERLAND INSURANCE وبقوة الى ميدان التنافس في كافة انواع التأمين بعد انتقالها الى مكاتبها الجديدة وتشكيلها مجلس إدارة جديداً برئاسة رزق الخوري.

الرئيس التنفيذي للشركة ايلي الخوري كشف عن قرار تفعيل عمل الشركة وتطويره داخل السوق المحلية، وقال ان عودته الى بيروت وتوليه الرئاسة التنفيذية تنم عن رغبة في الإشراف وإدارة العمليات الى جانب العمل على تحسين مستوى الشركة ودفعها قدماً الى الأمام، معلناً عن منتجات جديدة ستطلق مطلع ٢٠١٦ ميزتها التنافس والسعر المتجاوب مع قدرة المواطنين الشرائية، واعداً بتوفير منتج يغطي اخطار القرصنة الإلكترونية.

مضاعفة رأس المال

■ تسلمتم منذ اشهر قليلة الرئاسة التنفيذية في كمبرلند، فما هي خطتكم التي ستطبقونها وما هي توجهاتكم؟

– اتخذنا خلال فترة الصيف الماضي قرارا بمضاعفة رأسمال الشركة من ٥ ملايين الى ١٠ ملايين دولار، كما قررنا تفعيل عمل الشركة وتطويره بعد عودتنا من الخارج، بهدف اعادة اطلاقها بقوة في لبنان. وقد نقلنا مكاتبنا الى مبنى جديد، وشكلنا مجلس ادارة جديدا يرأسه **رزق الخوري** بينما اتولى شخصيا الادارة التنفيذية. لقد كانت عودتنا الى بيروت انطلاقا من رغبتنا بالاشراف وادارة عملياتنا بأنفسنا الى جانب العمل على تحسين مستوى الشركة ودفعها قدما الى الامام.

كان لدينا فرعان للشركة في جونيه وطرابلس الى جانب مكتب ضبيه، وقد قررنا اليوم ان نتوسع في فروعنا الى كل المناطق اللبنانية، واول فرع جديد سنفتتحه سيكون في منطقة الحمراء.

■ هل التوسع في الفروع هو الذي يزيد حجم اعمال الشركة؟

– بالتأكيد ففروعنا هي بمثابة وكالات أما على صعيد المنتجات فلدينا منتجات جديدة، لا سيما في التأمين الصحي والسيارات والبحري، ولدينا منتج تأمين صحي جديد سنعلن عنه في مطلع العام ٢٠١٦ وسيكون منافسا وبسعر يتجاوب مع قدرة المواطنين الشرائية التي تراجعت كثيرا بسبب الاوضاع التي تشهدها البلاد.

عودة الى الميدان

■ كان لـ «كمبرلند» حضورها المميز في التأمين الصحي ثم تراجعت واليوم تعود من جديد، فما هي الاسباب التي تدفعكم للعودة الى هذا الميدان؟

– عُرفت كمبرلند بأنها شركة تأمين صحي وجل اعمالها مرتبطة بهذا الفرع. لقد تراجعت اعمالها كما العديد من شركات التأمين العاملة بسبب المنافسة غير المتساوية مع صناديق التعاضد المعفاة من الضرائب وكلفتها الادارية المتدنية جدا. لكن اليوم قررت اللجنة التنفيذية للشركة العودة بالشركة الى الميدان الذي برعت فيه.

■ وهل منتجكم الجديد سينافس صناديق التعاضد؟

– بالطبع ولن يكون منتجا تعاضديا. انه منتج تأميني صرف وسنعلن عنه في الاسابيع القادمة.

لا تقبل للدمج والاستحواذ

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– اجل، نحن نوافقه الرأي فالسوق اليوم في ركود، لكن لبنان سيبقى بعيدا عما يقوله **بوفيت** لانه يقصد الشركات الضخمة. لا شيء يؤثر سلبا على القطاع الاقتصادي في لبنان الا الوضع السياسي والامني غير المستقر.

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– ما يمنع الدمج والإستحواذ هو ان معظم الشركات في عالمنا العربي عائلية ولا تتقبل هذه الأفكار.

نتائج أفضل من العام الماضي

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية لاسيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– ثمة طلب خفيف على هذا النوع من التأمين، وسنعمل على توفير التغطية في المستقبل.

■ هل انتم راضون عن نتائجكم لعام ٢٠١٥؟

– لقد حافظنا على حجم اقساطنا كما في العام الماضي، والنتائج كانت افضل، لكن ليس بالنسبة التي نرجوها. اجمالا كانت مقبولة وافضل من العام الماضي. ■



تتوالى الإنجازات... والمسيرة مستمرة

غلوب مد افضل شركة ادارة مطالبات صحية في الشرق الاوسط لعام ٢٠١٥

أحرزت مجموعة غلوب مد جائزة افضل شركة ادارة مطالبات صحية في الشرق الاوسط لعام ٢٠١٥ خلال حفل توزيع جوائز التأمين لمنطقة الشرق الاوسط (Middle East Insurance Industry Awards) في دبي. سنويا، يكرم الحفل التميز والاحترافية في مجال التأمين الصحي. واختارت لجنة التحكيم، المؤلفة من نخبة خبراء قطاع التأمين الصحي، غلوب مد لابتكارها احدث التقنيات والحلول والانظمة الرائدة وخدماتها الشاملة والفعالة التي تقلل التكلفة وتلبي احتياجات المؤمنين وتدعم استراتيجيات الزبائن المتعاقدة معها.

كما تشكل هذه الجائزة تأكيداً على جودة ونوعية برامج غلوب مد للرعاية الصحية الموجهة للمؤمنين بالدرجة الاولى والجهات الضامنة والتي تشجع على الاهتمام بالصحة والوقاية من الامراض.

جان حليس

(عضو مجلس إدارة ومساعد مدير عام في شركة أدير للتأمين ADIR):

حيث توجد طاقة اكتتابية فائقة يوجد مضاربة في الاسعار



ثقافته الواسعة في مجال التأمين تفسح له في المجال ليصف الواقع كما هو في قطاع التأمين وتغطياته للمخاطر كافة.

وهنا نص أجوبة جان حليس عضو مجلس ادارة ومساعد مدير عام في شركة أدير للتأمين ADIR:

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– إنّ الخوف الذي أفرزته الحروب في المناطق المجاورة قد أبعد الاستثمار الخارجي المباشر FDI ممّا زاد في إضعاف الاقتصاد الذي هو هشّ أصلا. وكالعادة، فإنّ أوّل المتأثرين سلبا عند تراجع الاقتصاد هو فرع النقل البحري Marine. وأيضا وبينما كنّا في الماضي نستفيد بكثرة من تأمين البضائع المرسلة إلى العراق ضد أخطار الحرب ونعوّض الكثير من الأقساط فقد تقلّصت أيضا هذه الفرص بسبب إقفال المعابر البريّة في سوريا، ولأنّ هذه تأتي في زمن المراوحة أو الإعمار أكثر منه في زمن الحرب والدمار. أمّا الفرص التي كانت منتظرة في لبنان للتأمين ضدّ العنف السياسي Political Violence فإنّها لم تزد كون الكثيرون يعتبرون لبنان واحةً قد تمّ الاتفاق على إبقائها آمنة حاليا.

أمّا في ما عدا هذا، فإنّ قطاع التأمين بقي صلبا وفاعلا ولم يتأثر كثيرا في كافة الفروع الأخرى.

حيثما يوجد تضخم رساميل تزداد الحاجة إلى مردود أعلى لتغطية الكلفة الاقتصادية

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– حيثما توجد طاقة إكتتابية فائضة، يوجد مضاربة في الأسعار من أجل تغذية الأقساط المتوجب أن تشكل نسبة مقبولة من الطاقة الإكتتابية. وحيثما يوجد تضخم رساميل تزداد الحاجة إلى مردود أعلى لتغطية الكلفة الاقتصادية وهي مختلفة عن الكلفة المحاسبية.

فإذا أضفنا هذا المزيج التراجعي إلى التراجع المستمر لعوائد الاستثمار فلا بدّ أن تكون، نظريًا، الأيام المقبلة صعبة.

ولكننا يجب أن نتذكر أيضا بأننا في حالة دقيقة ومن الممكن أن تتغيّر في وقت قريب. توجد حولنا حروب، والبترول يباع بعشرين دولارا أميركيا للبرميل والاقتصاد العالمي في ركود وبريق دول BRICS التي كان العالم يعتبر أنّها سوف تكون رافعة للاقتصاد العالمي آخذ في الأفول، وبرنامج Abenomics الذي أطلقه رئيس وزراء اليابان لم يعط مفعوله. فإذا تحسّن بعض من هذه الظروف فإنّ ذلك من شأنه أن يحسّن إداء الإقتصاد وبالتالي إداء شركات التأمين، وبالطبع، فلا ننسى حصول أو عدم حصول كوارث طبيعية، فأحجام هذه الكوارث من شأنها أيضا أن تؤثر سلبا أو إيجابا على الربحية.

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– إنّ تغطية القرصنة الإلكترونية موجودة منذ زمن بعيد وهي تغطية مطلوبة من كافة المؤسسات المالية، ويمكن إضافتها لبوليصة BBB للمصارف التي تريد الاستفادة منها، كما يمكن أيضا إضافتها إلى بوالص متخصصة أخرى. ولكنّ الطلب على هذه التغطية لم يشهد هجمة نوعية بل بعض الثبات.

حالات الدمج والاستحواذ غائبة اقليميا

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لازالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– لا تزال حالات الدمج والاستحواذ شبه غائبة إقليميا وللأسباب المعروفة عينها وذلك على الرغم من الحاجة إليها في الكثير من الظروف بسبب الأرباح المتدنية وإستمرار إنخفاض الفوائد والمردود الإستثماري والكلفة التي لا تنكفيء عن الإرتفاع والتي يجب أن تدفع جميعها في هذا الإتجاه. ولكنّي أرى أنّ فرص شراء المحافظ التأمينية سوف تكون ممكنة في المستقبل لأنّها تمنع الحالات التي تدفع فيها شركة ما ثمن شركة أخرى لتفاجأ بعدها بسحب المحفظة التأمينية منها.

الاقساط الى ٦٠ مليون دولار

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– إنّ أدير ما تزال مستمرة في النمو وتحقق زيادة في الأقساط والأرباح . ونحن نتوقع أن تبلغ أقساطنا نحو ٦٠ مليون دولار في آخر العام، كما نتوقع أرباحا تزيد عن ١٢ مليون دولار.■

غسان صعب (الرئيس التنفيذي لشركة ALIG):

نعوّل على زيادة الانتاج الجديد في تحقيق عوائد مجزية

رأى الرئيس التنفيذي لشركة ALIG غسان صعب ان انخفاض أسعار النفط لم يؤثر على قطاع التأمين وان حالات عدم الاستقرار قد تؤدي الى طلب تغطيات تأمينية عديدة، وأوضح «اننا في لبنان لا نزال نفتقر الى عقود التأمين التي تغطي أخطار القرصنة الالكترونية»، معولاً على زيادة الانتاج في تحقيقه عوائد مجزية.



منفعة لشركات التأمين

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– لم يتأثر قطاع التأمين بانخفاض أسعار النفط كما انه يمكن ان تشكل حالات عدم الاستقرار منفعة لشركات التأمين بسبب طلب المؤسسات لتغطيات اخطار الحرب وتغطيات اخرى. من هنا، لم نلمس أي تراجع في أقساط التأمين.

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– ما توقعه **وورن بوفيت** لا ينطبق على وضعنا في لبنان، لأننا لا نتأثر بكل ما يحدث في أوروبا وأميركا.

لا عقود تغطي القرصنة الإلكترونية

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– لغاية الآن، لم نسوّق لهذا النوع من عقود التأمين، لا سيّما أننا في لبنان ما زلنا نفتقر لإمكانية توفير مثل هذه العقود.

منتجات جديدة

■ ما هي القيمة المضافة التي تركها دخول شريك جديد الى شركتكم؟

– دخول شريك جديد شكّل إضافة قدّرت نسبتها بـ ١٢ في المئة نمواً في حجم الأقساط لكل سنة في ٢٠١٤ و٢٠١٥، فضلاً عن نتائج جيدة جداً.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على شركتكم؟

– نحاول دائماً ابتكار منتجات جديدة وطرحها في السوق مثل منتج «حكمة» HIKMA الخاص بالتأمين الصحي، ونحن على يقين ان هذا المنتج سيحقق رواجاً وانتشاراً خلال ٢٠١٦ وسيجني عوائد مجزية.■

Joseph Zakhour & Co.
Insurance And Reinsurance Brokers and Consultants

POLITICAL VIOLENCE REINSURANCE AVAILABLE

Rmeil - 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
www.zakhourco.com

COMMERCIAL REGISTER : 4487
M.O.F REGISTRATION: 1754
BROKER LICENSE N°. 90 - DATED 25 APRIL, 1998

CORRESPONDENTS FOR MARSH

AAA
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



ماكس زكار

(رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان وشركة كومرشل COMMERCIAL):

كل الدراسات عن قطاع التأمين في لبنان تظهر ان مخاطر هذا القطاع ترتبط مباشرة بكثرة عدد الشركات

حذّر رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان ورئيس شركة كومرشل انشورنس ماكس زكار من ان التحديات ستكبر وتزيد في ما لو استمر انخفاض أسعار النفط لمدة أطول، وشرح الأسباب الكامنة وراء استعار المنافسة بين الشركات، واصفاً اياها بغير المدروسة في السوق اللبنانية، ملاحظاً ارتفاع قيمة أقساط التأمين ضد أعمال القرصنة الالكترونية من ٨٥٠ مليوناً الى ٢,٥ مليار دولار، ما يعكس تهافت المؤسسات المالية والمصارف على إبرام عقود تأمين تغطي خسائر أخطار هجمات الانترنت، مبدياً أسفه لعدم تطبيق الدمج والاستحواذ في السوق اللبنانية.

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروبا ومآسي وتقلبات في أسعار النفط والغاز، إلى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– كان لا بد للدول المنتجة للنفط والغاز من أن تعاني تداعيات إنخفاض اسعار النفط على الاسواق الاستثمارية، الامر الذي دفع تلك الدول إلى اللجوء للاستعانة برصيدها الاحتياطي، وهذا انعكس بدوره تباطؤاً في نمو قطاع التأمين بالمنطقة العربية، وهذه التحديات لا شك انها ستكبر وتزيد اذا استمر نمط انخفاض اسعار النفط لمدة اطول.

أما بالنسبة للسوق المحلية فقد كان إنخفاض اسعار النفط مؤشراً إيجابياً عليها عموماً حيث ترك ارتياحا عند الدولة اللبنانية والمستهلك اللبناني وزاد من قدرته الشرائية، محركا بذلك العجلة الاقتصادية عموماً ومن ضمنها قطاع التأمين.

إعادة هيكلة الشركات

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الازمة؟

– الاوضاع السيئة التي يمر بها الاقتصاد العالمي ادت في بعض جوانبها الى خفض معدلات الفوائد المصرفية وعائداتها مما دفع بكبار المستثمرين لتحويل بعض من استثماراتهم في البنوك الى شركات التأمين واعادة التأمين العالمية، ومنحت هذه الشركات قوة اكتتابية فائضة مكنتها من عرض التغطيات التأمينية اكثر مما هو مطلوب في الاسواق، وبالتالي ادت الى ازدياد المنافسة وخفض الاسعار، كما هناك شركات تعاني حالة تضخم في رساميلها والتي لا تظهر حقيقة اوضاع الشركات المالية وملاءتها.

كل هذه الامور تضع الشركات في اوضاع غير سليمة وتفرض على القيمين عليها هيكلتها، وتشجيع عمليات الدمج والابتعاد عن المنافسات غير المدروسة وإعادة شراء قسم من الاسهم المعروضة وتقليل نسبة الارباح الموزعة، وسداد الديون، الى أمور أخرى تعود للشركات تبنيها.

أما في لبنان فإذا اعتبرنا ان رأسمال الشركات هو مليار دولار فالملاءة تسمح بـ ٨ أضعاف الرأسمال أي ٨ مليارات دولار، بينما في الواقع فإن ما تكتتبه الشركات حاليا لا يتعدى المليار ونصف المليار دولار، وهذا ما يدفع بالشركات الى المنافسة غير المدروسة وتخفيض الاسعار.

٢,٥ مليار دولار أقساط القرصنة الالكترونية

■ إنتشرت خلال الفترة الاخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK، هل تلمسون إقبالا من المؤسسات المالية العربية لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– عندما نجد بأن خسائر القرصنة الالكترونية لعام ٢٠١٤ تقدر بـ ٤٠٠ بليون دولار واقساط التأمين ضد القرصنة الالكترونية ارتفعت بين عامي ٢٠١٢ و٢٠١٤ من ٨٥٠ مليوناً الى ٢,٥ مليار دولار اميركي، فذلك يعكس تهافت المؤسسات المالية والمصارف العالمية على ابرام عقود تأمين تغطي خسائر أخطار هجمات الإنترنت في مجال سرقة المعلومات والبيانات الشخصية أو سرقة المبالغ المالية، وعالمياً هناك اتجاه لسن قوانين تلزم المصارف والشركات جبه هذه الاخطار.

وفي حين لا تتوافر دراسات أو أرقام حول سوق التأمين ضد الهجمات الالكترونية في المنطقة العربية إلا أن أعداد الشركات والبنوك التي تتجه للتأمين ضد هذه الأخطار في إزدياد مستمر، وخصوصاً بعد تعرض مصارف مغربية وعمانية لعمليات قرصنة خلال السنتين الماضيتين، وفي هذا الإطار نشدد على أنه هناك حاجة لمزيد من الوعي لأهمية هذا النوع من التأمين.

وبالنسبة للعمليات الارهابية فهي تتعدى الامور المالية الى عمليات التخريب في الحواسيب الالكترونية التي تتحكم بالسفن والطائرات ومؤسسات الدول، والتي تؤدي الى خسائر كبيرة، الأمر الذي يوجب على هذه الدول إتخاذ إجراءات إضافية وضرورية لحماية حواسيبها والحد من الخسائر التي يمكن ان تتعرض لها.

■ تزداد حالات الدمج والاستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليميا، في رأيكم هل لا زالت الاسباب المعوقة هي نفسها؟

– كل الدراسات عن قطاع التأمين في لبنان تظهر ان مخاطر هذا القطاع ترتبط مباشرة بكثرة عدد الشركات والمنافسة التي تقود مباشرة إلى تدني ارباحها، الامر الذي يهدد استقرارها المالي وبقاءها في سوق التأمين. وعليه، فإنّ طرح عمليات الدمج والاستحواذ كانت من أهم الحلول لهذه المخاطر لكنها لم تطبق فعلياً حتى الآن لأسباب عدة، منها الحاجة لجعل مؤسسات الدولة والوزارات المعنية تساهم بتعديل القوانين المرتبطة مباشرة بعمليات الدمج اسوة بما تقوم به وزارة المالية من حسم للضرائب وإعطاء تسهيلات مالية للمصرف المستحوذ لمساعدته على تحمل مصاريف وأعباء عمليات الدمج والاستحواذ.

سياسة تأمينية حذرة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– لبنان جزء من هذه المنطقة وهو يتأثر بالظروف والمشكلات التي تمر بها عموماً وقطاع التأمين يتحمل عبئاً كبيراً من تأثيرات هذه الظروف غير المستقرة.

أما بالنسبة لآخر مستجدات شركتنا وكما كانت دائما، فإن كومرشل تواجه هذه الظروف باتباع سياسة تأمينية حذرة، وهي تواصل إعداد الدراسات واستخدام التسهيلات على مختلف الاصعدة لتقديم افضل الخدمات لزبائنها وتلبية متطلباتهم، كما تواكب التقدم المستمر والثابت الذي يمكّنها من زيادة حجم محفظتها التأمينية والبقاء بجانب المؤمنين لديها. ■



جورج سالم (رئيس أمانة للتأمين AMANA INSURANCE):

لبنان سيعود الى سابق عزه والقطاع تأثر سلبا بأحداث المنطقة

يؤكد جورج سالم رئيس شركة امانة للتأمين AMANA INSURANCE في حديث لـ«البيان الاقتصادية» متابعته تطوير الشركة وتقديم خدمات افضل تجاوبا مع متطلبات المستهلك بشكل حيوي وتام.

ويعرب عن امله بأن يكون هذا التطور ايجابياً ويسهم في تطور اقتصاد البلاد، مشددا على انه بالرغم من كل الاجواء الصعبة التي يعيشها لبنان فإنه يؤمن بهذا البلد وأنها مرحلة صعبة وستمر كغيرها وأن لبنان سيقوم أقوى وسينجح بالعودة الى سابق عهده. ولا يخفي سالم الانعكاسات السلبية الناتجة عن التطورات الحاصلة في المنطقة على قطاع التأمين وعلى اقساطه والمبالغ المستخدمة فيه في الدول العربية.

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– لم يكن الربيع العربي ربيعا انما عاصفة هوجاء ومآسي شملت الدول العربية كلها، وقد غيّر ديمغرافية الانسان اذ ان تطور الناس وتحوّلها من منطقة لاخرى خرّب كل العمران في الدول العربية دون ان نعرف السبب، انما نعرف ان ذلك اثر على عقلية الناس ووضعها المعيشي وعلى الوضع السياسي، وقد حدث خراب سياسي واجتماعي واقتصادي في كل المناطق، ثم ان الحرب التي حلّت على البلدان العربية اثرت بشكل كبير واكيد على قطاع التأمين الذي يحمي كل القطاعات الاقتصادية وبالتالي السياسية في تلك الدول.

كما ان التطور الذي حدث في تلك الدول لم يساعد قطاع التأمين لكي يستطيع التطور بشكل طبيعي، وقد حدث الامر بشكل تدريجي في الدول التي تأثرت بالحرب بشكل جذري مثل العراق، سوريا وليبيا. واثرت بشكل اقل في مصر، واقل كثيرا في لبنان. كما ان تقلبات اسعار الغاز والنفط هي بمثابة كارثة حلّت بالمنطقة العربية لان ميزانيات اغلب الدول مثل السعودية، الكويت والامارات العربية المتحدة تعتمد في جزء كبير منها على النفط والغاز.

وباختصار فإن التأمين يتأثر بكل التطورات الحاصلة في المنطقة وقد انعكس ذلك سلبا عليه وعلى اقساطه والمبالغ المستخدمة فيه في الدول العربية كما أشعل نار المضاربات والتنازع على الأقساط.

نتائج الاستثمار في لبنان ايجابية جدا

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– ان **وورن بوفيت** الذي كوّن المليارات من مساهماته في الاسهم والبورصة وشركات التأمين له نظرة صائبة على المدى البعيد، وهو كان دائما مرجعا للنظرة المستقبلية لكل هذه القطاعات، ومن الصعب علينا اعطاء رأي مغاير لما يقوله هذا الرجل. ونحن بالحقيقة نستنير بآرائه وهو بالتأكيد محق خصوصا في مسألة تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة التي تعرضها شركات التأمين وتسهم جذريا بهبوط الاقساط، وقد باتت هذه الشركات تقبل بأقساط متدنية حيث بدأت هذه الموجة في الدول العربية لتنتقل بعدها الى لبنان الذي كانت تزيد اسعار تغطيتنا فيه عشرة اضعاف التغطية الموجودة في الدول العربية، وقد تنبأ هنا **وورن بوفيت** بأن عوائد الاستثمار للمستقبل ستتدنى. ان المستقبل لا يعرفه احد لكن الحاصل ان الاسهم في اميركا واوروبا تتراجع مما يؤثر كثيرا على ايرادات شركات التأمين وهذه اذا تراجعت مداخيلها ستتراجع بالتالي نتائجها وستتأثر بشكل سلبي، لكن يوجد في لبنان حسنة جيدة وهي ان الفوائد في البنوك مرتفعة وهي تراوح بين ٦ و٧ بالمئة وهذا ما يلعب دوره ويعوض بشكل اكبر من بقية الدول العالمية، اذ ان الفائدة في اميركا لا تتجاوز نصفاً بالمئة وفي اوروبا ربعاً في المئة لذا نتائج الاستثمار في لبنان ايجابية جدا.

نفتقر الى التشريعات المطلوبة للاندماج

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– يظهر التاريخ في اوروبا ان الشركات تعيش لمدة ٣٥ سنة ثم تدخل في حالات دمج او استحواذ، لكن العقلية لدى اغلبية الشركات في الدول العربية وخصوصا لبنان هي عقلية انفرادية شخصية كما ان الثقة غير ثابتة بين الافراد، لكن في الوقت الحاضر تستعين هذه الشركات بعناصر جدد كمدققين او محامين او اشخاص ضالعين بالتأمين مثلا لتحاشي اي خطر يواجه الشركات، ولكي تؤمن تطورا طبيعيا وايجابيا في المستقبل، وهذا الامر يحمي الشركات، ان ٨٠ او ٩٠ في المئة من المؤسسات في لبنان هي مؤسسات عائلية ان كانت مصارف او شركات تأمين او مؤسسات تجارية وتقوم برعاية هذه المؤسسات وزارة الاقتصاد او المالية او غرفة التجارة والصناعة التي تطور القوانين لكي تبقى هذه الشركات ضمن الاطار الآمن والسليم. ولذلك لدي شعور بأن هذه الشركات من الصعب ان تندمج مع بعضها، لكن تطور القوانين والرقابة الكبيرة على شركات التأمين ستساعد على اندماج بعض الشركات. إنما في لبنان لا توجد تشريعات كافية تشجع صاحب الشركة وتحمسه على الاندماج مع شركة أخرى. انا شخصياً أعترف بضرورة حدوث حالات دمج، كما أعترف بأن الدولة اللبنانية مقصّرة بالنسبة لقطاع التأمين، والرقابة التي يخضع لها هي فقط لحماية المستهلك، والقوانين لا تشجع الشركات على الإندماج وليس هناك تحفيزات كما في قطاع المصارف للتشجيع على الدمج.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

–بما أن أمانة مسجلة في لبنان فقط فقد قررنا مضاعفة انتاجنا وهذا ما حصل في الثلاث السنوات الماضية اذ ضاعفنا الإنتاج ثلاث مرات وأنشأنا موقعاً إلكترونياً لمواكبة التطور التكنولوجي بشكل جدي، وتكلفة ذلك كانت مرتفعة إلا أننا أردنا إحداث هذا التطور في كل الجوانب والأوجه للشركة وإظهارها بشكل جديد عصري.

وهي موجودة اليوم إلكترونياً عبر الموقع وعبر وسائل التواصل الإجتماعي. ونحن نتابع تطوير الشركة وتقديم خدمات أفضل تتجاوب مع متطلبات المستهلك بشكل حيوي وتام. كما نأمل ان يكون تطورنا ايجابياً ويسهم في تطور إقتصاد البلاد. لقد كان لبنان سباقاً في سوق التأمين وكان مثالاً يحتذى به. وبرأيي فإنه يصارع الأمواج المتلاطمة حالياً، فالأجواء المكفهرة التي يعيشها ما بين الحراك المدني وتقصير الطبقة الحاكمة في كافة المسائل لا بد انه سيصار الى حلها، وهو يمر بمرحلة عواصف يواجهها بصمود ولدينا ايمان بأنه سيعود الى سابق ازدهاره.



ايلي طربيه (مدير عام شركة CLA للتأمين - لبنان):

لا افضلية لنا على شركات التأمين الاخرى لدى تقديمها التغطيات لعملاء المصارف

مدير عام شركة الاعتماد اللبناني للتأمين CLA ونائب رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان ACAL ايلي طربيه تناول في حديثه الى «البيان الاقتصادية» تأثيرات الحروب والاضطرابات المندلعة في المنطقة على قطاع التأمين المحلي، واصفا انتقال الشركة الى مبنى بنك الاعتماد اللبناني الجديد قفزة نوعية، مبرزا هدف ترسيخ موقع ومكانة جمعية الشركات الضمان عربيا وعالميا.

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– اننا في لبنان محاطون بدول تعاني حروباً واضطرابات طاولت بتأثيراتها السلبية قطاع النقل الذي تراجع بنسبة تزيد على ٥٠ في المئة خلال العام ٢٠١٥ مقارنة بما كان عليه في ٢٠١٤، وقد ترك ذلك أثره المباشر على شركات الضمان، أما التأثير الآخر فظهر في تخوف المواطنين من الوضع القائم وميلهم للحفاظ على مالهم وعدم شراء تغطيات التأمين. إلا ان فرع التأمين على الحياة لا يزال حيوياً كما كان سابقاً لارتباطه بالقروض الإسكانية والمركبات وبقي محافظاً على حجم أعماله.

■ هل تشعرون بتميزكم عن الشركات الأخرى المثيلة، كونكم تابعين لأحد المصارف؟

– شركة الاعتماد اللبناني للتأمين CLA أسوة بالشركات الأخرى مسجلة لدى وزارة الإقتصاد والتجارة، وهي شركة ضمان لبنانية تقوم بواجباتها كاملة تجاه القطاع وتحافظ على أسعارها، وتدرس كل خطر يُعرض عليها وتحدد سعر تغطيته، في ظل المنافسة الواقعة بين الشركات، خصوصاً بعد القرار الذي صدر عن مصرف لبنان المركزي ويحمل رقم ١٣٤ الذي فرض على كل مصرف السماح للمقرض اختيار ٥ شركات تأمين للتعامل معها، ومن شأنه تعزيز المنافسة بين الشركات على المحفظة التأمينية الخاصة بالمصرف، ويدل أيضاً على اننا لا نملك أفضلية على الشركات الأخرى في القطاع.

منافسة على الخدمة

■ يقال ان مصارف عدة اتفقت مع بعضها لاختيار ٥ شركات تابعة لها، بم تعلقون؟

– بإمكاني تسمية بنوك عدة تتعامل مع شركات لا تتبع للمصارف. كما وان بنك الإعتماد اللبناني يتعامل مع اكثر من شركة بين الشركات الخمس التي اختارها غير تابعة لمصرف. في الحقيقة يختار المصرف الشركة على أساس المنتجات التي يحتاجها وايجاد التغطيات لعملائه في السرعة المطلوبة. ان المنافسة محصورة في الخدمة وفي ما يناسب الزبون الذي يختار شركة التأمين على هذا الأساس.

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– **بوفيت** على حق في ما يقوله على المستوى العالمي. أما في منطقتنا فشركات التأمين التابعة للبنوك تستثمر بالمحفظة التي يستثمر بها المصرف أو تستثمر في صندوق معين. كما ان القانون يحدّد مكان توظيف العائد، لذا الخطورة ضعيفة في لبنان إذ هناك أصول ومبادئ وشروط ملزمة لتوظيف نسبة معينة في كل نوع من أنواع التوظيفات كالعقارية وسواها بموجب اللوائح الملحوظة في القانون.

الانتقال الى مبنى جديد

■ ما هي أبرز التطورات التي حدثت في الشركة؟

– حصلنا خلال شهر آب (أغسطس) من العام ٢٠١٥ على شهادة الجودة أيزو، وكنا قد انتقلنا في شهر أيار (مايو) الى مركز جديد معروف يعتبر صرحاً مصرفياً وتأمينياً هو مبنى الإعتماد اللبناني في منطقة العدلية والذي يضم أحدث التكنولوجيات. هذا الإنتقال يعد نقلة نوعية بالنسبة الينا توفر لنا فرصة متابعة أعمالنا وتطويرها مستقبلاً.

■ كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠١٥؟

– نمت أرباحنا بنسبة ٥ في المئة برغم الظروف التي يمر بها لبنان والمنطقة. أما حجم الأقساط فبقي كما هو في ظل تراجع التأمين البحري وحركة الإستثمار والتوظيفات، لكن زيادة أسعار المستشفيات دفعت الشركات الى رفع أقساطها في فرع الضمان الصحي من ٥ الى ١٠ في المئة الامر الذي ادى الى زيادة في حجم الاقساط دون اية زيادة تذكر في عدد المؤمنين.

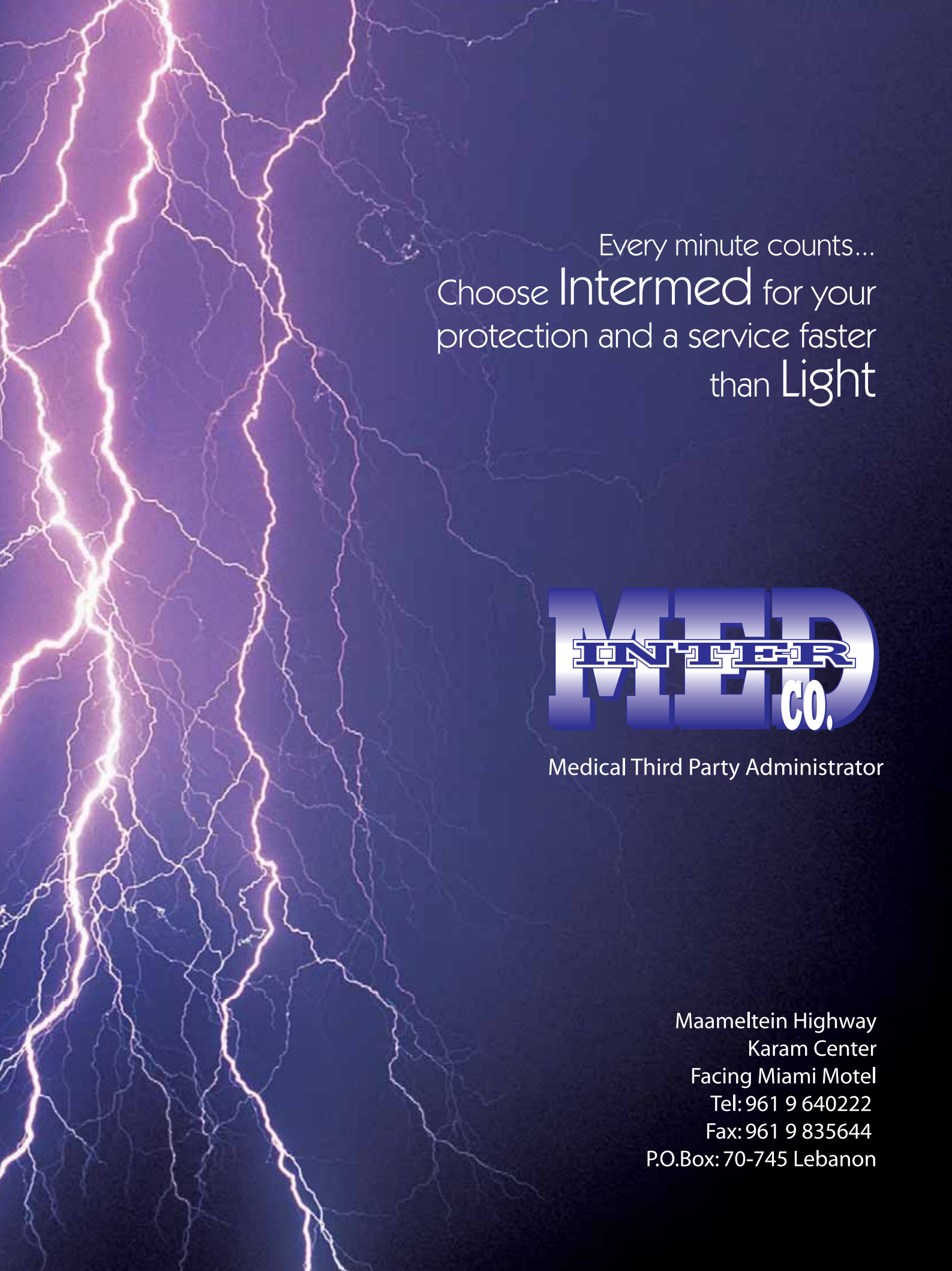
ترسيخ مكانة الجمعية

■ هل انت مرشح لرئاسة جمعية شركات الضمان في لبنان، وفي حال الايجاب، ماذا في برنامجكم الانتخابي؟

– انا مرشح وسأعمل على تنفيذ الخطة التي عرضتها منذ حوالى السنة مع بعض التعديلات التي استجدت خلال هذه السنة منوهاً بما تم تنفيذه في العهد الحالي فخطتي هي خطتنا جميعا داخل الجمعية، هدفناالوحيد هو ان نزيد الجمعية قوة وفعالية ونرسّخ مكانتها عربيا وعالميا، لكي يكون تأثيرها اكبر على الشركات وان تكون قدوة ومثالا يحتذى، وان تتمكن من توجيه ارشاداتها الى كل العاملين في القطاع وتنمية قدراتهم التأمينية.

■ هل توافقون على ان يكون رئيس الجمعية هو ممثل السوق في مؤتمر الـ GAIF القادم في بيروت؟

– ثمة وثيقة يُعمل بها في هذا الخصوص، وقد ذكرتم ذلك في مجلتكم الغراء، وتنص الوثيقة على شرط ان يكون رئيس الجمعية ممثلا للسوق في الإتحاد العام العربي للتأمين وقد تم التأكيد على ذلك أيضا في العام ٢٠١١ عند انتخاب السيد **أسعد ميرزا** رئيسا للجمعية وممثلا للسوق في الوقت عينه. ■


Every minute counts...
Choose Intermed for your
protection and a service faster
than Light
INTER MED CO.
Medical Third Party Administrator
Maameltein Highway
Karam Center
Facing Miami Motel
Tel: 961 9 640222
Fax: 961 9 835644
P.O.Box: 70-745 Lebanon

عمر بيلاني (مجموعة البحر المتوسط للتأمين GMI):

نجاح وتطوّر وتوسّع داخلي وخارجي في مجال التأمين واعادة التأمين



تحدّث العضو المنتدب والمدير التنفيذي لمجموعة البحر المتوسط للتأمين السيد عمر بيلاني عن خبرة المجموعة العريقة في مجال التأمين وعن دخولها أسواقاً جديدة.

■ كيف تقّيمون نجاح مجموعة البحر المتوسط للتأمين في التوسع الإستراتيجي خلال العام ٢٠١٥؟

– أثبتت مجموعة البحر المتوسط للتأمين تميّزها خلال العام ٢٠١٥ وذلك من خلال ثلاثة عناصر أولها نجاح مجموعة البحر المتوسط للتأمين خلال وقت قياسي في تنفيذ إستراتيجيتها القائمة على بناء وتطوير شبكة تأمينية إقليمية في كلّ من لبنان وتركيا والمملكة العربية السعودية ومركز دبي المالي العالمي في دبي في الإمارات العربية المتحدة ودولة جنوب إفريقيا.

أما العنصر الثاني فهو يقوم على نجاح مجموعة البحر المتوسط للتأمين في إستعمال هذه الشبكة التأمينية الإقليمية من أجل تقديم أفضل الخدمات التأمينية لزبائن مجموعة البحر المتوسط للتأمين المحليين والإقليميين والذين يتوزعون على كافة قطاعات النشاطات الإقتصادية ومنها على سبيل المثال قطاع التطوير العقاري والمقاولات والاتصالات والخدمات المالية والمصرفية. ولا بد من التشديد على أننا نؤمن أن سبب نجاحنا الأول والأخير يقوم على زبائننا الذين ننظر إليهم كشركاء لنا في نجاحاتنا والسبب الرئيسي لها.

أما العنصر الثالث والأهم فهو الدعم القوي والمستمر للمساهمين في مجموعة البحر المتوسط للتأمين والممثلين ضمن إطار مجموعة البحر المتوسط و الذي شكل العنصر الأساسي في نجاح تنفيذ هذه الإستراتيجية.

■ كيف ساهم الإستحواذ على شركة كونتيننتال تراست للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل. في لبنان في إنجاح استراتيجيتكم التوسعية؟

– إنضمت شركة كونتيننتال تراست للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل. إلى مجموعة البحر المتوسط للتأمين بعد قيام بنك البحر المتوسط ش.م.ل. بالإستحواذ على الشركة في نهاية العام ٢٠١٤. وقد ساهم هذا الإستحواذ في إنجاح إستراتيجيتنا التوسعية وفي إغناء شبكتنا التأمينية الإقليمية واضفاء التكامل بين عناصرها حيث أن هذه الشبكة تضم شركات في مختلف مجالات قطاع التأمين من شركات تأمين وإعادة تأمين وشركات وساطة تأمين وشركات وساطة إعادة تأمين.

ولم تكتف مجموعة البحر المتوسط للتأمين بهذا النجاح فقط، بل أكملت بحيث فازت شركة كونتيننتال تراست للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل. بمناقصة التأمين الإستشفائي لنقابة المهندسين في بيروت، وقام فريق العمل بتقديم خدمات مميزة ومتفوقة أثبتت أن زبائننا هم شركاؤنا والسبب الأول والأخير لنجاحنا.

■ لا تزال نسبة الانخراط التأميني في المنطقة العربية متدنية مقارنة بالمعدلات المطلوبة، بم تعلقون؟ وكيف السبيل الى حصولكم على حصة سوقية وازنة في المنطقة؟

– بدأت نسب الانخراط التأميني في منطقتنا بالتزايد، في الوقت الذي باتت بعض الأسواق المتطورة مشبعة. ويعود ارتفاع هذه النسبة الى أسباب عدة أهمها التزايد السكاني، وزيادة الوعي التأميني، وكثافة حجم التأمينات الإلزامية في أسواق الخليج، من هنا فإن الفرص كثيرة ومتاحة لدخول أسواق المنطقة. وان خطة عملنا لتأمين عدد أكبر من الزبائن تقوم على أساس العمل الجدي والتطبيق الدقيق لمبادئ التأمين وتقييم المخاطر.

■ ما هي خططكم للعام الجديد ٢٠١٦؟

– تنوي مجموعة البحر المتوسط للتأمين الإستمرار في تطوير شبكة التأمين الإقليمية التابعة لها وتوسيع أعمالها، بالإضافة إلى الدخول إلى أسواق جديدة وتوطيد العلاقات مع الشركات والمجموعات التأمينية العالمية.

أما العنصر الأهم بالنسبة لنا خلال العام ٢٠١٦ فهو الإستمرار في تدريب موظفينا على المهارات التقنية والعلمية وتطويرهم وتزويدهم بكافة مؤهلات النجاح لإيماننا أن العنصر البشري هو الأهم.

كما تولي مجموعة البحر المتوسط للتأمين أهمية كبرى لتطوير سياسات عمل وآليات عمل موثقة وحديثة داخل الشركات التابعة لها وتفعيل المأسسة والالتزام والحوكمة الرشيدة.

كل هذه الأهداف تساهم في رأينا في بناء شركات تأمين صلبة تساهم في نجاح السوق التأميني وقطاع التأمين وتطويرهما. ■

GMI
GROUPMED INSURANCE

GMI
GROUPMED INSURANCE

Tailored Insurance Services For Your Business



- **Insurance Companies**

CONTINENTAL TRUST
Insurance and Reinsurance S.A.L.
3rd Floor, 131 Marfaa Bldg., Foch Str., Beirut Central District
P.O. Box: 11-7695 Riad El Solh, Beirut, Lebanon
Tel.: +961 1 999 250, Fax.: +961 1 999 251

DEMiR SiGORTA
Istanbul, Turkey
Tel: +90 212 288 68 44, Fax: +90 212 217 23 00

- **Insurance Brokerage**

GMIB
GroupMed Insurance Brokers - Lebanon S.A.L.
4th Floor, 131 Marfaa Bldg., Foch Str., Beirut Central District
P.O.Box: 11-1082 Riad El Solh, Beirut, Lebanon
Tel: +961 1 999 433, Fax +961 1 998 129

GMIB
GroupMed Insurance Brokers - KSA Limited
Riyadh, Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 11 402 4449, Fax: +966 11 402 6566

GMIB
GroupMed Insurance Brokers - South Africa (Pty) Limited
Johannesburg, South Africa
Tel: +27 11 646 3550, Fax: +27 11 646 3522

GMIA
GroupMed Sigorta Acenteliği A.Ş.
Istanbul, Turkey
Tel: +90 212 215 2110, Fax: +90 212 215 2115

- **Reinsurance Brokerage**

GMRB
GroupMed Reinsurance Brokers - Limited
Dubai International Financial Center, U.A.E.
Tel: +971 4 507 13 00, Fax: +971 4 507 13 03

Our team offers customized services with technical excellence enabling our customers to pursue their growth objectives.

ناجي سلطانم (مدير عام شركة فيكتوار للتأمين VICTOIRE -لبنان):

اطلقنا منتجات جديدة تحاكي حاجات المواطنين



مدير عام شركة فيكتوار للتأمين VICTOIRE ناجي سلطانم حذر من المنافسة الحادة التي تتعرض لها الشركات في السوق المحلية والتي ستؤدي الى تسجيلها نتائج سيئة، وامل بإيجاد اسواق جديدة تعويضا عن غيرها، عارضا للتحديات الداهمة وفي مقدمها الالتفاف على قرار حاكم مصرف لبنان رياض سلامة القاضي بلحظ خمس شركات تأمين منعاً لاحتكار المصارف والزام المواطنين بشراء تغطيات من شركاتها التابعة، رافضا فكرة الدمج بين الشركات، معللا سبب تخليه عن بعض التغطيات، متمنيا على وزارات غير وزارة الاقتصاد والتجارة دعم قطاع التأمين لاهميته ودوره التنموي.

تفتيش عن اسواق جديدة

■ كيف تقيّمون وضع قطاع التأمين في لبنان في ظل التطورات الإقليمية والمحلية؟

– لا يزال قطاع التأمين في لبنان ينعم بوضع جيد، ويعتبر الأفضل بين الدول المحيطة، بحيث تقوم شركات التأمين بواجباتها على أكمل وجه، لكن السوق اللبنانية تعاني منافسة شديدة بين الشركات أدت الى انخفاض في أسعار الأقساط، وإذا استمر الحال على ما هو عليه وبهذا الشكل العشوائي فإن نتائج الشركات المحلية ستكون سيئة.

■ هل هذه توقعاتكم لعام ٢٠١٦؟

– بدأ المنحى الانحداري بعد تعرض السوق المصرية لمشكلات وصعاب متأتية من الأحداث التي شهدتها مصر ثم مشكلة الشركات السورية ومعاناة بعض الدول العربية الأخرى من أزمات مختلفة أيضاً، ما جعل ٢٠١٥ عاماً قاسياً إذ تدهورت الأسعار خلاله بشكل دراماتيكي. لكننا نأمل ان تتبدل الأوضاع في العام ٢٠١٦، وان نجد أسواقاً جديدة لتصحيح المؤشرات المالية.

مع حرية ممارسة النشاط التأميني

■ أمام التحديات الكثيرة التي يعانيها قطاع التأمين هل حان الوقت لاندماج بعض الشركات في ما بينها؟

– بطبيعة الحال للاندماج حوافزه وأسبابه العديدة، منها ما يتعلق ببنية الشركة، ومنها

تخلينا عن كل التغطيات الخاسرة والتي تؤدي الى خفض اسعارنا

ما يعود لانكماش السوق. ان التحديات الحالية الداهمة والتي لاحظها حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** فأصدر قرارا بالزام كل مصرف عند اقراضه تحويل المستفيد الى ٥ شركات تأمين على الاقل لشراء التغطيات اللازمة، مما طيّب خاطرنا وأنعش آمالنا، لكن وللأسف تبين لنا ان شركات تابعة لمصارف معينة اتفقت مع بعضها لتدوير الاعمال بينها.

شخصياً عارضت الخطوة بشدة، فإما ان تكون شركة التأمين موجودة ولها الحق بممارسة نشاطها في بلدها، أو ان تقفل أبوابها، أو تجد حلاً آخر لها. من حق شركة التأمين التي تقوم بكل واجباتها على أتم وجه ان تُصنف من بين الشركات الخمس ولا يجوز لمؤسسة واحدة ان تتمتع بحق مصادرة السوق، أما بخصوص الاندماج فأنا لا أحبذه إذ انني مع حرية ممارسة النشاط التأميني، زد على ذلك ان ثقافة الاندماج غير موجودة وغير مستحبة في الدول العربية.

■ هل أطلقتم منتجات جديدة مواكبة لمتطلبات السوق؟

– أجل، فبالإضافة الى المنتجات المعروفة من بوالص الحياة والاستشفاء والحريق وغيرها، اتجهنا الى إطلاق منتجات جديدة تحاكي حاجات المواطنين، من بينها بوالص خاصة بالسفر، وهي بوالص متواضعة الكلفة وعملية وتشكل عوائد مجزية للشركة.

■ كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠١٥؟

– كانت جيدة، لقد تخلينا عن تغطيات عرّضتنا للخسائر وتلك المزعجة التي تتعرض للمنافسة غير المبرّرة، بمعنى اننا نغطي حاجات الزبون التأمينية وفي البوالص التي تعاني تنافسا نخيّره بين تغطيتنا وبسعرنا المعتاد أو بشرائها من سوانا، إذ لم نعد نريد الدخول بمنافسات حادة تؤدي الى خفض أسعارنا.

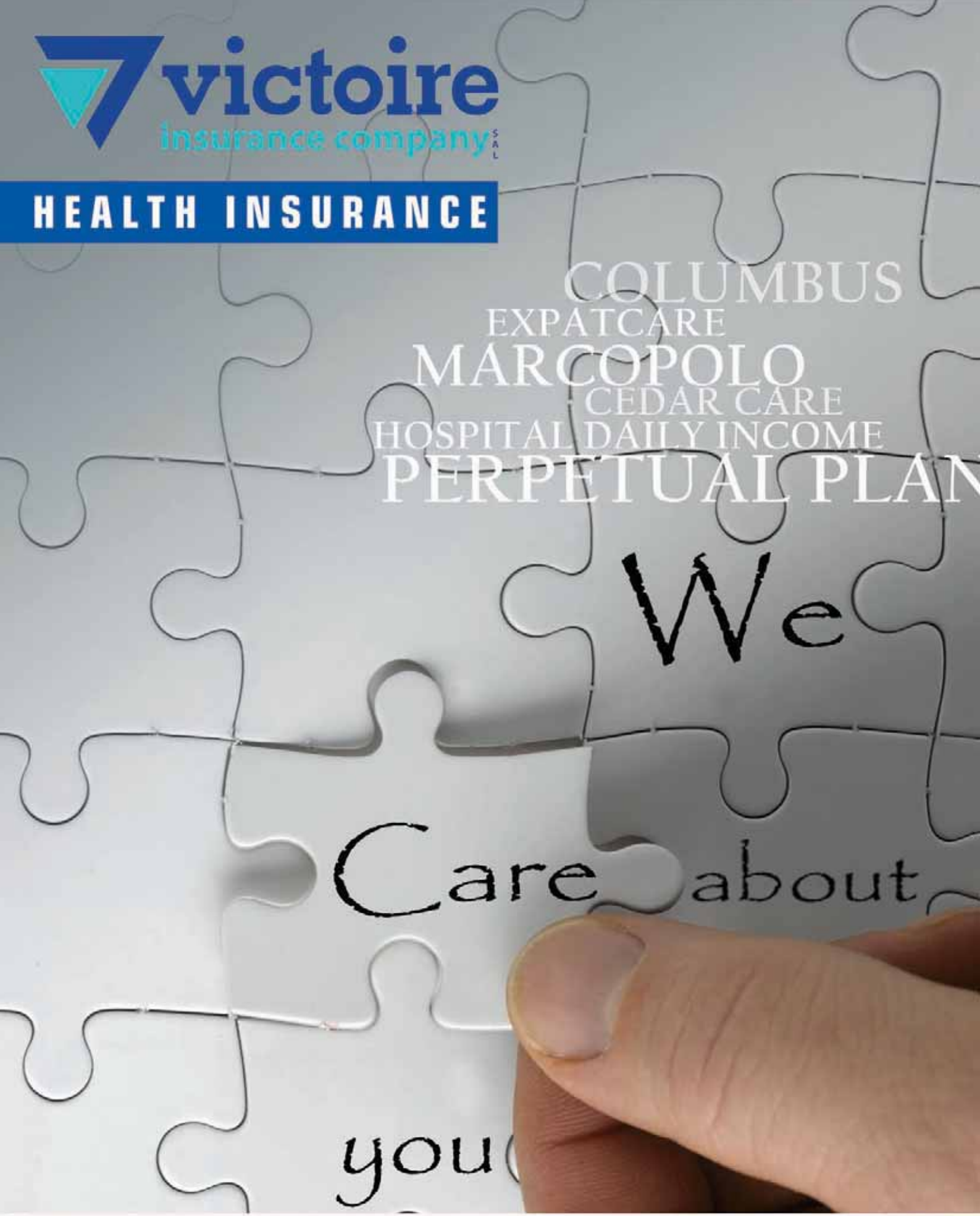
دعم من الوزارات

■ هل من متطلبات معينة لديكم ترفعونها الى هيئة الرقابة؟

– لدينا الكثير من المطالب مع العلم انه لا توجد حماية لشركات التأمين سوى من وزارة الإقتصاد، نتمنى على الوزارات الأخرى ان تدعم قطاع التأمين وتكون الى جانبه لأنه قطاع مهم وحيوي ويؤدي دوره التنموي في الإقتصاد، كما ان جمعية شركات الضمان في لبنان تبذل جهوداً لإظهار أهمية القطاع وما يسجله من نتائج. ■

victoire
insurance company SAL

HEALTH INSURANCE



H.O: Sami el Solh Av. - Ghorayeb Bldg | **T:** +961 1 389 067 | **F:** +961 1 389 379
P.O.Box: 166 -116 Ashrafieh, Beirut 1100 - 2100 Lebanon | marketing@victoire.com.lb



ميشال الحاصباني

(مدير عام كونفيدانس انشورنس غروب CIG):

لاعادة توزيع الفائض الاكتتابي والرساميل الضخمة في شكل لا يحمل اي مخاطر على الشركات

نفى مدير عام شركة كونفيدانس انشورنس غروب (CIG) ميشال الحاصباني اي تأثير لتقلبات اسعار النفط والغاز على سوق التأمين اللبنانية، ورأى ان مجالات الاستثمار متفاوتة بين بلد وآخر وبين قطاع وقطاع، مقترحا اعادة توزيع الفائض الاكتتابي والرساميل الضخمة في شكل لا يحمل اي مخاطر على الشركات، واجداً ان المؤسسات المالية والشركات العربية بحاجة ماسة الى تغطيات مخاطر تعرضها للقرصنة الالكترونية، آملا ان تتحسن نسبة نمو الشركة في ٢٠١٦.

توزيع الفائض والرساميل

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– تأثرت سوق التأمين في لبنان بالحروب والمآسي التي أصابت المنطقة العربية حتى الآن بشكل محدود ونرجو ألا يصيب لبنان ما أصاب الدول المحيطة. أما بشأن تقلبات أسعار النفط والغاز فلم تؤثر على سوق التأمين المحلية إذ بقيت الحركة الإقتصادية على الوتيرة نفسها، دون أي تقدم ملموس لكن من دون تراجع.

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت الذي يرأس مجموعة بركشاير هاثاواي (GEN RE) توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة OVER CAPACITY وتضخم الرساميل OVER CAPITALIZATION والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– ممكن ان تكون النظرية المستقبلية للسيد **بوفيت** مصيبة في الولايات المتحدة وليس في العالم اجمع، لأن مجالات الاستثمار متفاوتة بين بلد وآخر وبين قطاع وقطاع، ففي آسيا مثلاً غيرها في أوروبا. أما بالنسبة الى الفائض الاكتتابي وتضخم الرساميل فمن الممكن ان يعاد توزيعها بطريقة مقبولة من دون ان تحمل أية مخاطر على الشركات.

التأمين ضد اخطار القرصنة الالكترونية اصبح من الضرورات القصوى

حاجة التأمين لأخطار القرصنة

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية لا سيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– التأمين ضد أخطار القرصنة الالكترونية أصبح من الضرورات القصوى للمؤسسات المالية والعالمية، بما في ذلك العربية والتي هي بحاجة ماسة الى هذا النوع من التأمين نظراً الى خطورة هذه القرصنة في حال أصابت المؤسسة إذ تعطلها تعطيلاً تاماً، خصوصاً بعد التطور السريع للمعلوماتية في العالم.

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– تتكثف حالات الدمج عالمياً وهي غائبة اقليمياً للأسباب ذاتها.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– حققت شركتنا نمواً بنسبة ١٥ في المئة للعام ٢٠١٥، آملين ان تتحسن في العام المقبل على الجميع. ■

ميشال نجيم (مدير عام شركة UFA للتأمين):

أحرزنا تقدما ملموسا بإعادة تنظيم الشركة



مدير عام شركة UFA للتأمين ميشال نجيم وبعد مرور ثمانية أشهر على استلامه لمنصبه أفاد عن عملية تنظيم تشهدها الشركة قطعت شوطاً متقدماً، ورأى ان سوق التأمين في لبنان صعبة للغاية في ظل المنافسة الحادة بين الشركات، معتبراً ان الشركات في لبنان ليست بحاجة الى الدمج والاستحواذ بسبب أوضاع البلد، كاشفاً عن تطوير منتجات الشركة قريباً بما فيها فرع الحياة.

إعادة تنظيم

■ ما هي أهم الإنجازات التي تحققت بعد تسلمكم الإدارة العامة في الشركة؟

– انطلقنا بإعادة تنظيم الشركة من الناحية الإدارية، وأحرزنا خلال فترة ثمانية أشهر تقدماً ملموسا.

■ ما هي أبرز التحديات التي واجهتكم؟

– وضع السوق صعب للغاية، لا سيّما في ظل المنافسة الحادة بين الشركات، في وقت نعمل على تقديم تغطيات بأسعار مناسبة وليس اللجوء الى حرق الأسعار بهدف الإستحواذ على أكبر عدد من العمليات.

لا حاجة لعمليات الدمج والاستحواذ

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– نعم، النظرية سليمة، وفي حال أدركنا كيفية إستغلال الفرص المتاحة في السوق نستطيع تجاوز العقبات بنجاح.

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– في لبنان لا زالت الأسباب ذاتها تمنع حصول هذه العمليات التصحيحية والتي سوف تنعكس ايجاباً على القطاع، حالياً وبغياب التشريع وتحديث القوانين والأنظمة تعتبر الشركات انها ليست بحاجة للجوء الى عمليات الدمج والإستحواذ بل باستطاعة كل منها العمل وفق قدرتها وإنجاز أعمالها بشكل منظم بما يضمن استمراريتها وتحقيقها نتائج إيجابية.

أما في المنطقة فلا أستبعد أن تبدأ هذه العمليات مع التطور الكبير في الأسواق الإقتصادية.

تطوير منتجات الصحي والحياة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– نركز في الفترة الحالية على إعادة تنظيم الشركة، وبعد ذلك سنعيد النظر في منتجاتنا ونحاول توفير منتجات تتوافق واحتياجات السوق ومتطلباتها، فضلاً عن تطوير منتجات فرعي الصحي والحياة.■

لينا فرج الله

(شركة ترست كومباس TRUST COMPASS):

مستمرون في تحسين الأداء وتقديم منتجات تحاكي متطلبات السوق



لينا فرج الله المديرة التنفيذية للعمليات COO في شركة ترست كومباس TRUST COMPASS في لبنان أكدت الاستمرار في تحسين الأداء وتقديم منتجات تحاكي متطلبات السوق، مشددة على ضرورة اندماج الشركات في ما بينها تجنباً للمشكلات التي ستعترضها مستقبلاً، كاشفة عن الوصول الى مرحلة متقدمة من تشييد مبنى جديد خاص بالشركة.

القطاع في وضع جيد

■ كيف تقيمون وضع قطاع التأمين في لبنان في ظل المتغيرات الحاصلة في المنطقة؟

– برغم الظروف التي يمر بها لبنان والمنطقة والازمات المتلاحقة لا يزال قطاع التأمين متأثرا بهذه الظروف وبالرغم من ذلك فقد بقي معدل اعمالنا مرتفعاً، ونحن مستمرون في سعينا الى تحسين ادائنا وتطويره وتقديم منتجات جديدة تحاكي متطلبات السوق.

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– بالتأكيد هذا الوضع ينسحب على منطقتنا العربية نظرا لمعاناة العدد الاكبر من دول الشرق الاوسط من ركود وظروف سياسية وأمنية صعبة. نتمنى ان يكون لبنان اقل تأثرا بظروف المنطقة كي نتمكن من تحقيق اهدافنا.

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

–معظم شركات التأمين اللبنانية مملوكة من عائلات وربما يؤثر ذلك على عقلية الاندماج، هذا بالاضافة الى اجراءات الدمج الصعبة والمعقدة.

مبنى جديد

■ ما هي آخر مستجدات شركة ترست كومباس؟

– نحن في صدد بناء مبنى جديد خاص بالشركة بالقرب من الوسط التجاري، وبعد سنتين من الآن سننتقل اليه تزامنا مع اطلاق منتجات جديدة تحاكي احتياجات السوق ومتطلباتها. مع الاشارة الى تعاوننا الوثيق مع شركات وساطة التأمين.■

جف خوام (الرئيس التنفيذي لشركة SECURITE ASSURANCE):

القطاع يفتقر الى قانون يرعى شؤونه
اصبحنا اكثر انفتاحاً و تجهيزاً كشركة معتمدة للوسطاء



يقول جف خوام الرئيس التنفيذي لشركة SECURITE في حديث لـ«البيان الاقتصادية» ان قطاع التأمين في لبنان لم يتأثر بما تشهده المنطقة العربية حاليا من حروب ومآسٍ وتقلبات بأسعار النفط والغاز، مطالبا الدولة بايلاء هذا القطاع المزيد من الاهتمام لا سيما في ما يتعلق بالقرارات والقوانين المنتظرة منذ زمن.

اضاف: تشهد SECURITE المتواجدة في ١٧ بلداً خارج لبنان يقابلها ١٠ مكاتب منتشرة على كامل الاراضي اللبنانية، الكثير من عمليات التأهيل والتطوير بهدف تقديم نوعية خدمات ممتازة للمؤمن له تجعله قادرا على ايصال شكواه او ملاحظاته في حال وجدت.

ويكشف خوام ان الشركة في صدد اتخاذ الكثير من القرارات خلال العام ٢٠١٦ في سبيل الرقي بسمعة واسم الشركة نحو الافضل، لافتا الى وجوب اتخاذ السلطات والوزارات المعنية قرارا بزيادة رأسمال كل شركة الى ١٥ مليون دولار وبأن تكون طريقة دفع الاقساط لشركات التأمين واضحة، والا ستبقى شركات التأمين اللبنانية تعمل بطريقة غير مهنية.

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– لم يتأثر قطاع التأمين في لبنان بطريقة مباشرة بدليل أنه يحقق نموا يقارب الـ ١٠٪ وهي النسبة التي لم يتجاوزها الإقتصاد اللبناني بسبب الإنخفاض الحاصل في سعر النفط والذي إنعكس سلبا بدوره على التحويلات الخارجية ما أصاب الإقتصاد بحالة ركود.

وعدم التأثر يبرهن على النشاط الذي لا يزال قطاعنا يتمتع به، ولكن المطلوب من الدولة أن تنشطه أكثر بإصدار العديد من القرارات والقوانين ، خصوصا من ناحية التأمينات الإلزامية ، حيث يدور الحديث حاليا عن التأمينات الإلزامية للأضرار المادية، ونأمل تطبيق هذا القرار بطريقة صحيحة مع بداية العام الجديد. أي أن تحفظ هذه القوانين الحد الأدنى للأقساط المفترض أن تتقاضاها شركات التأمين كي لا تصاب بعجز وأحيانا يكون كبيرا كما سبق وحصل في الأردن.

لإقرار الدولة قوانين خاصة لآلية الدفع

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– أوافق **بوفيت** الرأي لكن خارج لبنان ، فعندما تتمتع شركات التأمين بقدرة كبيرة جدا فإنها تفتش على مجالات جديدة لتوظيفها ما يدفعها إلى تخفيض الأسعار ومن هنا تأتي توقعاته بحصول مشاكل على المستوى العالمي.

أما في لبنان فالحال هي على العكس تماماً، لأن رساميل شركات التأمين «مضحكة» ومتدنية إلى درجة غير مقبولة وعلى وزارة الإقتصاد ولجنة الرقابة إتخاذ قرار عاجل برفع هذه الرساميل إلى ١٠ ملايين دولار بالحد الأدنى لفرع التأمينات العامة و٥ ملايين دولار لفرع تأمينات الحياة ما يعني ١٥ مليون دولار يجب أن يكون رأسمال شركة التأمين في لبنان.

بوفيت يستثمر من خلال مجموعته الكبيرة في شركات التأمين وإعادة التأمين ، فالمبدأ لديه القبض نقدا ودفع الحوادث لاحقا (عند حصولها)، فيما العكس نراه في لبنان على الشركة أن تدفع تعويضات الحوادث حتى لو لم تكن قد قبضت «البوليصة» أو في حال لم تكن قد ألغتها بعد.

والمال النقدي هو ما جعل من **بوفيت** الرجل الثالث الأغنى في العالم، حيث أنه يقوم باستثمار الأموال التي قبضها وعندما تريد شركات التأمين دفع التعويضات يدفع ذلك من الأرباح التي حققها.

على الدولة اللبنانية أن تقرَّ قوانين خاصة لآلية دفع بوالص التأمين وحتى اليوم نحن لا زلنا من دون قانون يرعى شؤوننا.

وفي حال إتخذت السلطات والوزارات المعنية قرارا بأن تكون طريقة دفع الأقساط لشركات التأمين واضحة ، يصبح لدينا قدرة مالية نفتقد إليها في السوق حاليا .وإلا فإن معظم شركات التأمين في لبنان ستبقى تتعاطى التأمين بطريقة غير مهنية.

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– يعود غياب الدمج والإستحواذ في لبنان إلى عدم إصدار الدولة حتى اليوم قوانين تحفيزية في هذا الشأن، من شأنها تفعيله وحتى ذلك الحين ستبقى الحركة خفيفة.

من يشتري الشركات هو من يضع شروطها ومن بينها من سيكون المدير العام بعد عملية الدمج أو الإستحواذ.

وعند القيام بالدمج فإن عملية التوفير تأتي من حالات كثيرة منها تخفيض العدد الإجمالي للموظفين وصولا إلى بيع المكاتب السابقة.

نقدم أفضل الخدمات بأفضل الأسعار

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– في العام ٢٠١٥ قمنا بالكثير من عمليات التأهيل وبإعتماد موظفين جدد بعد الإستغناء عن الموظفين القدامى لأسباب مسلكية أو لأسباب عدم الكفاءة، مع تحديث قسم خدمة الزبائن مع إعتماد الرعاية الطبية مع شركة NextCare، التي تهتم بمنتجاتنا. كما وقمنا بإفتتاح قسم جديد لوسطاء التأمين Broker Department، حيث هناك أشخاص يشكلون همزة وصل بين الوسطاء وبين الشركة، وأصبحنا أكثر شمولية وانفتاحاً و تجهيزاً كشركة معتمدة للوسطاء، ووحدنا الاسعار في كل المناطق توحيدا تاما.

فالوسيط والعميل يأخذ عندنا أفضل الخدمات بالأسعار المناسبة فيما نوعية الخدمات موحدة وذاتها للجميع.

وقمنا ايضاً بافتتاح قسم جديد للزبائن Customer Service Department كل ذلك كي نقدم نوعية خدمة ممتازة لزبائننا. ففي حال دخول العميل المستشفى (بسبب أي من الحوادث التي نغطيها) أو في حال وقوع حادث سير وحدوث أضرار مادية فإننا نهاتفه للإطلاع منه على ملاحظاته على أداء شركتنا في الخدمة.

انّ التأخير في الدفع ممنوع عندنا، ندفع التعويضات خلال أسبوع كحد أقصى. كما ونختار الكاراجات المخصصة لتصليح سيارات زبائننا.

كل ذلك في سبيل مسيرتنا بسعيها نحو الأفضل بعد إعادة التأهيل الكامل والشامل لسمعة الشركة وإسمها وثمة قرارات كثيرة نحن في صدد إتخاذها.

أصبح لدينا شركة نظيفة وتواجد في حوالى ١٧ بلداً خارج لبنان فيما لدينا ١٠ مكاتب على كامل الأراضي اللبنانية.■

DIC | DACCACHE INSURANCE CONSULTANT

Specialist in all types of insurance policies:

hospitalization, all risk motors, maid, marine,
workmen's, compensation, public liabilty,
fire, burglary, jewelers block policy, etc...



Okaibeh | Highway | Daccache Center | +961 9 440 210 | +961 3 384 246



منير خرما (الرئيس التنفيذي لمجموعة غلوب مد GLOBEMED GROUP):

السنوات الـ ٢٥ الأولى من عمر الشركة كانت حافلة بالإنجازات على مستوى الانتشار والتطوّر الالكتروني

يمكن القول من دون مغالاة ان التأمين الصحي انطلق بداية في لبنان، ومنه انطلق الى سائر دول الشرق الأوسط وشمال افريقيا، حدث ذلك قبل ٢٥ سنة أو ما يزيد عن ذلك بسنوات قليلة.

وفي تلك الحقبة بالذات، أسست مجموعة من رجال الأعمال وأركان التأمين شركة لإدارة محافظ التأمين الصحي THIRD PARTY ADMINISTRATORS (TPA) وأولت الى الضامن العريق منير خرما رئاستها التنفيذية، وكانت تلك الاولى من الشركات المخصّصة لمتابعة ملفات المضمونين صحياً، لحساب شركة التأمين الضامنة.

الشركة حملت بداية اسم MEDNET LIBAN إلا انها عدّلت اسمها خلال السنوات الأخيرة ليصبح غلوب مد GLOBEMED. وخلال السنوات الـ ٢٥ الماضية تفرعت من غلوب مد GLOBEMED شركات تابعة لها في معظم دول المشرق العربي والخليج العربي، وحتى افريقيا.

ولقد سهر منير خرما على انجاح المجموعة وتزويدها بآخر ابتكارات المعرفة الالكترونية. حتى انها باتت مهيأة لتلبية حاجات الشركات والحكومات المعنية بالتأمين الصحي، مهما ارتفعت أعداد المضمونين صحياً.

وخلال المقابلة التي أجريناها مع منير خرما الرئيس التنفيذي للمجموعة، عرض نظرته الى الأوضاع الحالية، وتلك التي يرتقبها على مستوى التأمين الصحي مستقبلاً.

نمط الحياة الخامل والسلوك الغذائي غير الصحي يعرّض الفئات الشابة من الأجيال العربية الى أمراض لا بد لعوارضها ان تظهر مستقبلاً

■ كيف تقومون وضع التأمين الصحي في المنطقة؟

– في السنوات القليلة الماضية، تأثر القطاع بعدة عوامل اساسية شكلت تحديات وفرصاً في آن واحد. فجاء نموه متفاوتا في دول المنطقة نتيجة التطورات الاقتصادية المستمرة والازدياد السريع للتعداد السكاني والبيئة التنظيمية المستجدة فضلا عن انتشار الوعي حول منتجات التأمين الصحي والاستهلاك المطرد للخدمات الصحية.

وأدت هذه العوامل الى تولّد حاجة ماسة لجعل التأمين الصحي إلزامياً ففُرض في دول مجلس التعاون الخليجي. فحرصت العديد من دول المنطقة، على غرار الامارات والسعودية وقطر والآن الكويت وقريبا البحرين، على اعتماد التأمين الإلزامي ليشمل أغلبية مواطنيها وخصوصا اولئك غير القادرين على تحمل أعباء تكاليف الرعاية الصحية بالاضافة الى الزائرين او المقيمين في البلد.

ولذا يمكن القول ان التأمين الالزامي ساهم بشكل اساسي في الحصول على خدمات الرعاية الصحية الاساسية وتحسين الأوضاع الصحية للسكان وهو ينبىء بفرص استثمار واعدة من جهة وضغط هائل لمجاراة الطلب على خدمات الرعاية الصحية من جهة اخرى.

من هنا، كان لا بد للقطاعين الخاص والعام من التعاون في هذا المجال خصوصا ان القطاع العام بإمكانه الاستفادة من الخبرة والطاقات الإدارية وبالتالي الخدمات التقنية الرائدة التي يمكن ان توفرها شركات التأمين وادارة خدمات الرعاية الصحية (TPA) لتلبية احتياجات المضمونين بكفاءة وفعالية.

وفي معرض تقييم وضع التأمين الصحي في المنطقة، لا بد ان أذكر تحديات الديموغرافية الشابة لسكان منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا حيث ان السلوك الغذائي غير الصحي ونمط الحياة الخامل يجعلان هذه الفئة الشابة عرضة لأمراض مزمنة ستظهر اعراضها في منتصف عمرهم مما سيؤدي تباعا الى زيادة الطلب على خدمات الرعاية الصحية، وبالتالي سيتطلب من شركات التأمين التفكير بوسائل وطرق فعالة لتلبية الطلب وتطوير برامجها الصحية بالاضافة الى اعتماد استراتيجية للوقاية من الامراض والتوعية منها كاعتماد برامج التعافي Wellness Programs.

ولا يخفى على احد التحديات الهائلة التي يواجهها قطاع التأمين الصحي في ظل الاوضاع الامنية المضطربة والاحداث التي تمر بها المنطقة والتي تؤثر بشكل اساسي على حياة وصحة المواطنين ، لا سيما الاطفال والنساء وكبار السن، فضلا عن الظروف الصعبة للنازحين عن أوطانهم والتحديات المتعلقة بالخدمات الانسانية والصحية لهم مما ادى الى ازدياد الطلب على الخدمات الصحية والى ارتفاع كلفة الاستشفاء والطبابة وصعوبة تقديم الخدمات الإدارية التأمينية للمواطنين نظرا للأوضاع السائدة.

■ بات التأمين الصحي يشكل الجزء الاعظم من واردات شركات التأمين، هل تجدون في ذلك أمرا ايجابيا؟ وما رأيكم بالمنافسة الجارية بين شركات التأمين على عقود التأمين؟

– ان تركيز شركات التأمين على فرع التأمين الصحي في الآونة الاخيرة هو بالطبع امر ايجابي إذا ما أُحسنت ادارة هذا الفرع. مع إزدياد الوعي لأهمية العناية الصحية بالإضافة الى تقدم وتطور الخدمات الصحية، بات رب العائلة معرضا للتضحية بجزء مهم قد يفوق دخله لتأمين كلفة الخدمات الصحية والاستشفائية. من هنا، برزت اهمية التأمين الصحي التي باتت كثيرا من شركات التأمين تخصص له الجزء الاكبر من اهتمامها واستراتيجيتها التطويرية من خلال اعداد البرامج الصحية لتلبية احتياجات المواطنين والتقليل من أعبائهم المالية عند الحاجة.

فعلى سبيل المثال ، تشكل محفظة التأمين الصحي في السعودية نسبة ٥٣ في المائة من سوق التأمين، في حين يشكل التأمين على المركبات ما نسبته ٢٣ في المائة، وذلك بحسب آخر الاحصاءات لعام ٢٠١٣. ويتوزع الباقي على الفروع الاخرى مما يؤكد أهمية الحجم الذي يلعبه هذا الفرع.

ان ارتفاع الطلب على التأمين الصحي في المنطقة جاء ليواكب الاهتمام الدولي والمحلي المتزايد بضرورة الاهتمام بالصحة وحث المواطنين على لعب دور فاعل في هذا المجال اضافة الى التوجه المعتمد حالياً في القطاع الصحي لتطوير الخدمات الصحية وبناء المراكز الطبية المتطورة من مستشفيات وعيادات خاصة واستيراد احدث المعدات وزيادة عدد الاسرّة.

في ظل هذه الواقعة، كان لا بدّ ان تعتمد شركات التأمين على اجراءات لترشيد الاستهلاك وضبط الإفراط بالإستفادة، مما حتم عليها البحث عن شركات ادارة مطالبات صحية (TPA) ذات دراية وطاقات وأنظمة وخبرة للاستفادة من حلولها وخدماتها التقنية التي تساعدها على ادارة ملف

التأمين الصحي بنجاح وكذلك لتطوير برامج صحية تلبي الاحتياجات المختلفة للمؤمنين.

ومن هنا برزت المنافسة بين شركات التأمين التي اعتبرها مؤشراً ايجابياً للقطاع إذ ان هذه المنافسة تشكل حافزا قويا لشركات التأمين لرفع مستوى ونوعية الخدمات والتغطية التأمينية بما يخدم مصلحة وصحة المؤمن بالدرجة الاولى.

أضاف **خرما**: في هذا السياق وللأسف الشديد، تقوم بعض شركات التأمين بالدخول في منافسات غير علمية ومدروسة وتعتمد فقط على تكسير الاسعار كوسيلة لجذب العملاء مما يؤدي الى خسائر موجعة هذا ان لم يؤد ذلك الى انهيار الشركة المعنية تحت وطأة الخسائر.

ونحن في غلوب مد GLOBEMED اعتمدنا رؤية شاملة لفرع التأمين الصحي على صعيد البرامج التي نخدمها للشركات بطريقة أكتوارية علمية.

كما نقدم للشركات الدعم الوافي لدراسة الاكتتاب الفني والتسعير لكل مجموعة على حدة، ومن خلال ذلك تقوم غلوب مد بمراقبة الدورة الكاملة للمطالبات معتمدة على أنظمة ذكية ومتطورة بإدارة خبراء متخصصين في هذا الشأن.

لذا نرى ان كثيرا ما تتفوق نتائج شركات التأمين المتعاقدة مع غلوب مد على نتائج مثيلاتها غير المتعاونة معنا في مختلف الاسواق مما يثبت فعالية وتفوق الخدمات العامة والإدارية لـ«غلوب مد».

■ **عدد المضمونين صحيا يتضاعف وسوف يبلغ عشرات الملايين من الاشخاص في المستقبل القريب، هل ان التقنية التي تملكها شركتكم كافية لتستوعب وتوفر الخدمة للعدد الكبير من الاشخاص. وبأية تكلفة؟**

– من اهم التقنيات التي تعتمدها غلوب مد في هذا المجال، ما يعرف بنظام القواعد الطبية الممكنن المخصص لإصدار قرارات التغطية بشكل آلي مما يسهل ويُعجِّل في الاستجابة لمطالبات المضمونين، مهما كثرت أعدادهم. فأصبح الهدف اليوم ان نقوم بمعالجة ٨٠٪ من مجمل المطالبات الصحية بأساليب ممكننة بالكامل (Auto-Adjudication) وقد بدأ اعتمادها لدى الكثير من مقدمي الخدمات الصحية المتعاونين مع غلوب مد. أي المستشفيات والأطباء والصيادلة والمختبرات الخ..

أضاف: والى ذلك أنشأت غلوب مد منذ عدة سنوات صرحا تدريبيا يعتمد على الدراسة والمحاضرات والتدريب والاختبارات الآلية. ويُعرف هذا الصرح بأكاديمية غلوب مد GlobeMed Academy والذي يخول تدريب موظفي الشركة اينما وجدوا. وهذا يمكّن الشركة من تدريب الموظفين الجدد على تبوّؤ المراكز بسرعة قياسية. كذلك الامر بالنسبة للموظفين القابلين للتدرج.

إنطلاقا من هذه القاعدة المعلوماتية والحلول التقنية والتدريبية الممكننة، تمكنت غلوب مد من إدارة ملايين المؤمنين والمطالبات الصحية في منطقة الشرق الاوسط وافريقيا بالاضافة الى كافة دول العالم، وبنجاح يشهد له جميع المتعاملين معنا.

«تحقيق أرباح في مجال التأمين الصحي ممكن ومؤكد إن تجمعت لدى شركة التأمين العناصر الإدارية والفنية المطلوبة»

■ **هل ترى ان الاسعار التي تستوفيها شركات التأمين الصحي في العالم العربي كافية لتغطية تكلفة الخدمة الطبية والاستشفائية وتوفير هامش ربح فني لشركة التأمين؟ وكيف يمكن في نظركم لشركات التأمين الصحي ان تواجه الارتفاع المطرد لثمن التشخيص والطبابة في العالم؟**

– إن مسألة تحديد الاسعار من قبل شركات التأمين ومواجهة الارتفاع المطرد لتكلفة الخدمات الطبية والاستشفاء تتطلب سياسة واضحة للشركة إن من ناحية التسعير والاكتتاب ومنها لحسن إدارة مطالبات، كما ذكرنا سابقا، فرع التأمين الصحي الذي يتطلب تخصصا قد يكون أكثر تعقيدا وشمولية من باقي فروع التأمين نظراً لكثرة الاسباب المؤثرة على النتائج التأمينية، وبالتالي فإن العناصر الاهم هي العناصر القيادية والإدارية لهذا الفرع لدى شركات التأمين ومن ثم حسن تطبيق سياسة إحترافية وسبل إدارة واضحة وصريحة.

وقال **خرما**: هذه الاسس تخول الشركة ان تتعاطى مع زيادة الاسعار وتكلفة الخدمات والمنافسة وزيادة المخاطر الصحية وما الى ذلك من أوضاع تواجه هذا الفرع. ويبقى السؤال هل هذا ممكن؟ جوابي هو طبعا بكل تأكيد، والإثباتات موجودة في الواقع حيث ان كثيرا من الشركات العالمية الناجحة تتخصص حصرا في هذا الفرع من التأمين، وهي تحقق أرباحاً.

نحتفل باليوبيل الفضي لشركتنا هذا العام

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم، والتي ترغبون في اطلاع قراء «البيان» عليها؟**

– تعمل غلوب مد حالياً على توسيع نطاق خدماتها لتشمل بلداناً جديدة في الشرق الاوسط وافريقيا حيث انها قامت بدخول سوق العراق خلال عام ٢٠١٥ وإنشاء شبكة من مقدمي الخدمات الصحية تضم اهم المستشفيات في بغداد والسليمانية والبصرة واربيل.

وفي مستهل عام ٢٠١٥، تعاقدت وزارة الصحة في دولة الامارات العربية المتحدة مع شركتنا «غلوب مد غلف» (منطقة حرة ذ.م.م) لمساندة الوزارة وشبكة مقدمي الخدمات الصحية التابعة لها في تقديم خدمات الفوترة الطبية. ان هذا التعاقد اضفى على مجموعة غلوب مد طابعاً جديداً من الخدمات التي تواجه وتختلف عن اعمال ادارة المطالبات الصحية (TPA). وعليه قمنا بتأسيس شركة خاصة بنا منعا لتشابك المصالح.

PUMA

وقال منير **خرما**: لا بد هنا من القاء الضوء على الحلول المعلوماتية الجديدة في تحليل المعلومات والإرتقاب والإكتتاب التي اطلقتها غلوب مد وهو PUMA Solutions، بحيث تساعد هذه الحلول شركات التأمين على أن تقوم بنظرة شمولية على كل مجموعة تخدمها، وكذلك بإمكانها ان تغوص في المعلومات التي تمتلكها عن هذه المجموعة مما يحسن سبل الاكتتاب والتسعير للمجموعة المعنية.

كما يسرني إطلاع قراء مجلتكم الكريمة على المفهوم الجديد التي تعتمده غلوب مد في سياق تقديمها لخدماتها، فيكون للجهات الضامنة المتعاقدة معها الخيار بين الاستفادة من كافة الخدمات التي تقدمها غلوب مد كسلة خدمات متكاملة او الاستفادة من بعضها بصورة منفصلة عن الخدمات الاخرى. وهذا الخيار يعتمد بشكل اساسي على حاجة كل جهة ضامنة من هذه الخدمات، فالبعض يفضل مثلاً الاستفادة من خدمات المنافع الصيدلانية فقط او الإبقاء على خدمات مركز الاتصال مع المؤمنين مباشرة كمثال آخر.

وتوجت غلوب مد جهودها بحصد جائزة افضل شركة ادارة مطالبات صحية في الشرق الاوسط لعام ٢٠١٥ في حفل اقيم في دبي في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) جمع نخبة قطاع التأمين والقطاع الصحي. وجاء تتويج غلوب مد إقراراً بأهمية التقنيات والانظمة والحلول الحديثة المبتكرة منها وخدماتها الشاملة والفعالة التي تقلل التكلفة وتلبي احتياجات المؤمنين وتشجعهم على الاهتمام بالصحة والوقاية من الامراض وتدعم استراتيجيات الزبائن المتعاقدين معها.

وتعتزم مجموعة غلوب مد خلال عام ٢٠١٦ الاحتفال بيوبيلها الفضي، الذي سيشكل محطة للاحتفال بما انجزته خلال هذه المسيرة الطويلة انطلاقا من لبنان وإلى سائر أرجاء المنطقة. وستكون مناسبة مميزة لجمع شركائنا في الانجازات والنجاحات من شركات تأمين واعادة تأمين والجهات الضامنة الاخرى ومقدمي الخدمات الصحية بحضور اهل الاعلام والصحافة من اجل التطلع سوياً الى تحقيق المزيد من الانجازات للقطاع التأميني والصحي وتجديد وعد الشركة بالعناية بالرعاية الصحية والمؤمنين في مختلف ارجاء العالم.■



كريستيان غريغوروفيتش

(الرئيس التنفيذي في شركة نكستكير NEXtCARE):

حققنا انتشارا واسعا وناجحا في اسواق السعودية ولبنان ومصر

الرئيس التنفيذي لشركة نكستكير NEXtCARE والرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا في شركة اليانز غلوبال اسيستانس كريستيان غريغوروفيتش طمأن الى ان تأثير انخفاض اسعار النفط لا يزال محدودا على قطاع التأمين، ورأى أن من الافضل تنويع المحفظة وتوازنها، كاشفا عن تحقيق الشركة انتشارا واسعا وناجحا في بعض اسواق المنطقة.

تنويع المحفظة

■ **كيف تقيّمون وضع التأمين الصحي في المنطقة في ظل المتغيرات الحاصلة؟**

– تراجع أسعار النفط دفع بالحكومات لإعادة النظر في الانفاق، ما انعكس سلباً على قطاع التأمين، إلا ان هذا التأثير لا يزال محدوداً في ظل ارتفاع حجم الأقساط على مستوى المنطقة.

■ **تتشكل معظم ايرادات شركات التأمين من التأمينات الصحية، هل تجدون ذلك جيداً؟**

– عدم توازن المحفظة ليس صحياً، ومن الأفضل تنويعها، لكن يجب ألا ننسى ان ثمة شركات في مختلف دول العالم متخصصة في التأمينات الصحية دون

■ ■ ■

معظم الشركات المتعاملة معنا تتمتع بوضع جيد وتحقق أرباحا

■ ■ ■

سواها، وعدم تحقيق الشركات أرباحاً جيدة يعود بلا شك الى طريقة الاكتتاب غير الفنية، أما بالنسبة الى «نكستكير» NEXtCARE فمعظم الشركات المتعاملة معنا تتمتع بوضع جيد وتحقق أرباحاً.

نمو وانتشار ناجحان

■ **في ظل زيادة اعداد المؤمن لهم، هل لدى شركتكم القدرة على استيعاب اعدادهم المتزايدة؟**

– تضم محفظتنا حاليا ما يقارب ٢,٥ مليون مؤمن له ولدينا القدرة على مضاعفة هذا العدد من دون اي عائق.

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟**

– حققنا بحسب الخطة الموضوعة نموا وانتشارا واسعا وناجحا في عدد من اسواق المنطقة كالسعودية ولبنان ومصر. ■



Burgan Insurance Co. s.a.l.

Our product range covers:

LIFE & HEALTH RISK | PROPERTY RISK | AUTO RISK | CARGO & HULL RISK | BUSINESS RISK | PUBLIC LIABILITY RISK

BEIRUT: BAC Center, 11th Floor, Justinien Street, Sanayeh, P.O.Box 11-7338 Riad Al-Solh 11072240 Beirut – Lebanon, Tel.: +961 1 751851 – Fax: +961 1 742569
TRIPOLI: Abed Al Hameed Karameh, Arab Bank Building 4th Floor, P.O.Box: 206, Tel.: +961 6 627641, Fax: +961 6 441251
SAIDA: East Boulevard – Dandashli Plaza Building 6th Floor, P.O.Box: 798, Tel.: +961 7 728453, Fax: +961 7 728454
BHAMDOUN: Bhamdoun Main Road, Tel: +961 5 260062
Customer Service: 01-751851 | Hot Line: 70-560002 (available 24/7) | Email: burgan@burgan-ins.com | Website: www.burgan-ins.com

جوزف بولس (شركة ناس يونايتد هيلث كير سرفيسز NAS -الإمارات):



قطاع التأمين الصحي في الإمارات في تطور مستمر

لاحظ الرئيس التنفيذي لشركة ناس يونايتد هيلث كير سرفيسز NAS UNITED HEALTHCARE SERVICES جوزف بولس اختراق التأمين الصحي لقطاع التأمين داخل الإمارات وبقوة، ورأى ان القفزة النوعية التي تحدث في القطاع سنوياً تؤدي الى زيادة حجم الأعمال بنسبة ١٠ أو ١٥ في المئة، واعتبر ان الأعداد الضخمة للمؤمن لهم تشكل ضغطاً كبيراً على مزودي الخدمات الطبية والمستشفيات، منوهاً بوعي شركات التأمين الصحي حاجتها للتنظيم، متوقفاً عند التأثير السلبي للمنافسة ونفقات الاستثمار الباهظة، مبدياً الاهتمام بتطبيق معايير الحماية والتدقيق لصد اي عملية قرصنة الكترونية.

■ كيف تقيّمون قطاع التأمين الصحي في الإمارات والمنطقة عموماً؟

– قطاع التأمين الصحي في الإمارات في تطور مستمر خصوصاً بعد اطلاق العديد من التأمينات الإلزامية، ويسجل اختراقاً قوياً ينعكس تقدماً ملموساً لقطاع التأمين داخل الإمارات والمنطقة عموماً، مع مراعاة الأحوال الإقتصادية الخاصة بكل بلد. وبالإجمال قطاع التأمين في المنطقة جيد.

■ مع تزايد الإقبال على التأمين الصحي وتزايد أعداد المنتسبين إليه، هل تجدون ان الشركات قادرة على استيعاب هذه الزيادة الكبيرة، وهل يؤثر ذلك على أسعار الأقساط؟

– القفزة النوعية التي تحدث في القطاع سنوياً تؤدي الى زيادة حجم الاعمال بنسبة ١٠ أو ١٥ في المئة. ويعتبر ذلك انجازاً كبيراً ويدفع للمزيد من الإستثمار. لكن لو عدنا بالذاكرة الى ما حدث عام ٢٠٠٦ يوم كانت السوق في بداية نموها والأوضاع مستقرة، فقد بلغ النموآنذاك ٢٠ في المئة، بعدما أقدمت إمارة أبوظبي على فرض بعض التأمينات الإلزامية مما ضاعف عدد المنتسبين الى التأمين الصحي بما يزيد على مليوني شخص. وقد رتب هذا مسؤوليات مضاعفة على كل إدارات الشركات والمستشفيات والوسطاء وشركات إدارة المحافظ الطبية TPA، ويومها كان الكل متوتراً ويسابق الوقت لتلبية المهمات المتنوعة والمطالبات وتوفير الخدمات اللائقة. وقد كان يومها موضوعاً لوجستياً يتطلب الكثير من الضبط لما له من تأثير على الشركات. بعض هذه الشركات عانت الأمرّين عام ٢٠٠٦ وواجهت الكثير من المشكلات والتحديات. وبعضها الآخر الذي عرف كيف يواجه المستجدات ويحقق التوازن المطلوب تجاوز الأمر وحقق تقدماً ملموساً. حالياً لدى كل الشركات استراتيجيات معينة أو لديها أنظمة خاصة تستخدمها أو حتى تستأجرها من الآخرين.

حاجة شركات الصحي الى التنظيم

■ ما هي الاخطار التي تواجهها شركات التأمين الصحي بسبب انخفاض الأسعار التي تستوفيها وهل الاسعار المستوفاة كافية لتحقيق نتائج جيدة؟

– بالإجمال نعم، وبفعل التأمين الإلزامي غدا النمو سريعاً برغم ظهور بعض التخبط في التسعير لكن الأمور عادت فانضبطت. ثم انه كلما تضخمت أرقام المحفظة كلما سارعت الشركات لاتخاذ الحيطة وتجنب الأخطار الممكنة والتسعير بشكل صحيح.

ان شركات التأمين الصحي اليوم تعي تماماً حاجتها للتنظيم، كما ان أجهزة الرقابة تنبه الشركات إزاء هذا الأمر بحيث تفرض التسعير الإكتواري لحماية الشركات وأعمالها والمساهمين والمطالبات، خصوصاً ان بعض هذه الشركات باتت مدرجة في البورصة.

تنافس ومسؤوليات

■ ما هي أبرز التحديات التي واجهتكم خلال العام ٢٠١٥؟

– التنافس بالأسعار بلغ أشده مما أثر على القطاع، الى جانب التأثيرات الأخرى مثل عدم توفر عدد كاف من الأطباء الذين نستعين بهم وهذا ما دفعنا لتكبد رواتب عالية جداً. يضاف الى ذلك نفقات الاستثمار الباهظة.

■ ما هي التطورات التي حدثت في شركة ناس خلال العام ٢٠١٥؟

– نركز حالياً على تطوير أعمالنا في الأسواق التي نعمل فيها أي في الإمارات والكويت والمحافظة على وضعنا في المملكة العربية السعودية، ونتائجنا كانت جيدة في الأسواق الثلاث وتعد شركتنا بين الأوائل في سوق الكويت. كما انها ناشطة جداً بأنظمتها المعلوماتية.

تطبيق غير مفروض على الجميع

■ هل لديكم نظام حماية ضد القرصنة الإلكترونية المنتشرة عالمياً في الوقت الحاضر؟

– أجل نهتم كما العديد غيرنا في المنطقة بتطبيق معايير الحماية والتدقيق التي تصد أية قرصنة الكترونية. كما نستخدم تقنية متقدمة في أرشفة المعلومات. في الإمارات قوانين خاصة راعية لكنها لم تأخذ المنحى الجدي بعد، فالإطار موجود لكن التطبيق غير مفروض على الجميع.

■ ما الذي تتوقعونه في سنة ٢٠١٦؟

– ستكون ٢٠١٦ صعبة نوعاً ما. لا نقول بانكماش اقتصادي لكن انحدار سعر النفط الى هذه الدرجة المتدنية سيكون له تأثيره على الإقتصاد عموماً. وفي ما خص شركتنا فإننا نتخذ الاحتياطات اللازمة لمواجهة أي مستجد. ■

محمد المصري (شركة العناية الشاملة السعودية TCS):

علاقاتنا المتميزة والواضحة مع الاطراف ذوي العلاقة التأمينية احد عوامل نمونا وتقدمنا



المدير العام التنفيذي للعمليات والمطالبات في شركة العناية الشاملة السعودية محمد المصري اكد تقدمها بثبات واحتلال موقع الصدارة خلال خمسة اعوام من تأسيسها، واشار الى ان دورها يقتصر على توفير افضل مستوى من الخدمات للمؤمن لهم وخفض الكلفة على شركات التأمين واعطائها الخصومات التعاقدية والاضافية، مذكرا بأنها من اولى شركات الادارة التي قدمت منافذ الكترونية لمختلف اطراف العلاقة التأمينية.

■ تحتل العناية الشاملة السعودية الصدارة بين شركات تسوية المطالبات التأمينية في المملكة العربية السعودية. ماهي الاستراتيجية التي اعتمدتموها فأوصلتكم إلى هذة المرتبة؟

– يمكننا وبكل بساطة الإجابة على هذا السؤال بتوضيح أربعة مبادئ أساسية تتمحور حولها عمليات خدمات إدارة المطالبات في شركة العناية الشاملة السعودية. المبادئ هي الشفافية في التعامل، الإستثمار في البحوث والتطوير، حسن ادارة المحافظ التأمينية والعلاقة المميزة بالعملاء.

لقد تمكنت الشركة من التقدم بثبات واحتلال موقع الصدارة خلال خمسة أعوام فقط من تاريخ تأسيسها وذلك تكريساً للإصرار على التعامل بشفافية مع جميع الأطراف ذوي العلاقة والبقاء خارج العمليات المالية بين شركات التأمين ومقدمي خدمات الرعاية الصحية، حيث، وعلى خلاف النموذج المنتشر في شركات الادارة المنافسة، لا توجد أي مصلحة مالية لشركة العناية الشاملة بالمطالبات وأن دورها في إدارة هذه المطالبات يقتصر على توفير أفضل مستوى من الخدمات للمؤمن لهم وخفض الكلفة على شركات التأمين وإعطائها الخصومات التعاقدية والخصومات الإضافية لا سيما تلك الناتجة عن تدقيق المطالبات من دون المشاركة فيها وذلك حفاظاً على دورنا كطرف إداري ثالث.

هذا بالإضافة إلى قيامنا بالبحوث اللازمة للارتقاء بمستوى الخدمات المقدمة من قبلنا وليس فقط على مستوى تكنولوجيا المعلومات، إنما أيضاً على مستوى آليات العمل الداخلية وتلك التي مع الاطراف ذوي العلاقة، الامر الذي كان من شأنه التأثير مباشرة على تكلفة الخدمات وتكلفة الإدارة مما ينعكس إيجاباً على ربحية الشركة، وبالتالي المحافظة على مستوى مقبول ومنافس على صعيدين أساسيين هما رسوم و مستوى الخدمات المقدمة.

ان تقديم مستوى متقدم من الخدمات يعني لزاماً حسن إدارة المحافظ التأمينية وتحقيق نتائج جيدة في ما يتعلق بنسبة الخسارة والتشديد على إجراءات خفض كلفة المطالبات عبر طرق تكفل إنصاف كل من مقدم الخدمة، المؤمن له وكذلك شركة التأمين. مكنت هذه الاجراءات شركات التأمين المتعاقدة معنا من تحقيق نمو سريع ومتوازن ومكنتها ايضا من الحفاظ على عملياتها سليمة وخالية من أي مشكلات بعكس شركات تأمين اخرى متعاقدة مع منافسين لنا في مجال إدارة المطالبات والذين لا يعملون بطرق شفافة مما اثر سلباً على نتائج عملائهم المادية وشكل خطراً داهما أدى الى تعثر وإيقاف عملائهم (شركات التأمين).

أخيرا وليس آخرا، إن علاقات الشركة المتميزة والواضحة مع كل اطراف ذوي العلاقة التأمينية هي أحد العوامل الرئيسية التي مكنت الشركة من النمو والتقدم، وهذا ما مكننا أيضاً من كسب ثقة القيمين على صناعة التأمين في المملكة، وذلك على مختلف الصعد.

مليونا مؤمن له خلال ٢٠١٦

■ كم عدد الشركات التي تتعاملون معها في المملكة العربية السعودية؟ وكم يبلغ عدد المؤمنين؟

– لدى الشركة حالياً عقود سارية مع ثماني شركات تأمين ويبلغ عدد المؤمن لهم التابعين لهذه الشركات لهذا العام حوالى ١,٦ مليون مؤمن منتشرين بالتساوي نسبيا بين مختلف مناطق المملكة. هذا ونتوقع نمو هذا العدد خلال عام ٢٠١٦ ليتخطى المليوني مؤمن، خصوصا أننا في طور توقيع عقود إدارة جديدة مع مزيد من شركات التأمين.

■ من المعروف أن شركات تسوية مطالبات التأمين تعتمد بشكل أساسي على البرامج المعلوماتية المتطورة. كيف تتعاطون مع التطور التكنولوجي و البرمجي في شركتكم؟

– إن الإعتماد على تكنولوجيا المعلومات لتطوير آلية العمل وتوفير خدمات متقدمة وفعالة هو من أساسيات العمل في شركة العناية الشاملة. وتواكب الشركة التطورات الحاصلة وتستغل أياً من هذه التطورات لتظل السباقة في هذا المجال، فقد كانت الشركة من أولى شركات الإدارة التي قدمت منافذ إلكترونية لمختلف أطراف العلاقة التأمينية لإطلاعهم على تفاصيل الوثائق وتمكينهم من التفاعل معنا في مختلف عمليات إدارة المطالبات والموافقات وخدمة العملاء ومراقبة الأداء.

كما كانت الشركة الأولى في المملكة بطرح تطبيق المحمول بنسختيه الأندرويد والـ iOS بالإضافة إلى الخدمات الاخرى كالمجيب التفاعلي لإتصالات العملاء وكذلك خدمات الرسائل النصية التفاعلية لتسهيل اجراءات العمل واطلاع اطراف العلاقة التأمينية على تفاصيل عمليات المطالبات والموافقات وكذلك تقديم المشورة الطبية (طبيب على الهاتف وطبيب أون لاين) بالاضافة الى حملات التوعية الطبية والتأمينية.

كما وتعمل الشركة حالياً على مشروع من شأنه أن يحدث ثورة في مجال خدمة العملاء والذي سيكون الأول من نوعه في منطقتنا العربية وسيتم إطلاق هذا المشروع والبوح عن تفاصيله قريباً.

المنافسة على الخدمات

■ كيف تتطلعون إلى مستقبل هذا القطاع بالمملكة؟

- نرى أن زمن التنافس بالسعر انتهى مبدئياً وأن المنافسة الآن ومستقبلاً ستكون على مستوى الخدمات المقدمة من الشركات. الامر الذي سيميزها عن بعضها وبالتالي يخلق بيئة تنافسية سليمة توجه السوق نحو التطور وتغيير النظرة العامة السلبية نحو شركات التأمين.

هذا وتجدر الإشارة والتنويه بالمجهود الذي يبذله مجلس الضمان الصحي التعاوني من خلال شبكات التواصل الإجتماعي والحملات الاخرى التي يقوم بها لتوعية المؤمن لهم حول حقوقهم وواجباتهم، الأمر الذي يجبرنا على تحسين مستوى الخدمة وتقديم أفضل ما لدينا لكي نتمكن من المحافظة على رضى عملائنا وتمكننا أيضاً من تحقيق نتائج جيدة.

تأسيس عمليات جديدة

■ ماذا عن انتشار العناية الشاملة السعودية خارج حدود المملكة العربية السعودية؟

– لدى الشركة حالياً القدرة على توفير خدمات الرعاية الصحية للمؤمن لهم في مختلف أنحاء العالم عبر تعاقداتها مع شركات عالمية كبرى تعمل في مجال توفير خدمات ادارة المطالبات التأمينية والصحية وكذلك من خلال التعاقد مباشرة مع مستشفيات متواجدة في كل من البحرين، قطر، الكويت، الأردن، مصر، الإمارات العربية المتحدة، الهند وغيرها. أما بالنسبة لانتشار الشركة عبر تأسيس فروع لها أو شركات تابعة لمنظومة العناية الشاملة، فإننا نعمل على انجاز المراحل الأخيرة من تأسيس عمليات في كل من مصر، تونس، ليبيا، المغرب، الجزائر، وتركيا وذلك خلال العام ٢٠١٦ ما لم يطرأ أي تطورات تحول دون ذلك. ■



شريك يتفهم
احتياجاتك
ويدعم إنطلاقك

معكم في جميع مراحل الحياة

Allianz

أليانز السعودي الفرنسي
Allianz Saudi Fransi

نحن واحدة من أكبر شركات التأمين حول العالم، و من ضمن أعلى خمس شركات إدارة أصول. نوفر حلول التأمين لغالبية شركات فورتشين ٥٠٠. ومع ١٥٠،٠٠٠ موظف، في أكثر من ٧٠ دولة، و٤٠٠،٠٠٠ نقطة بيع نخدم أكثر من ٨٠ مليون عميل حول العالم. نحن واحدة من أكثر الشركات أخلاقياً حول العالم طبقاً لمعهد الإثيسفير. **نحن أليانز.**



سمير نحاس

(الرئيس التنفيذي في شركة غلوب ميد GLOBEMED سوريا الأردن والعراق):

المحفظة المتوازنة تبقى الأفضل وفق كل المعايير

تنشط شركة «غلوب ميد» GLOBEMED لإدارة المحافظ الطبية في العديد من الدول العربية والافريقية.

الرئيس التنفيذي للشركة في سوريا والاردن والعراق سمير نحاس عرض لدورها في كل من هذه الأسواق، وشدّد على توازن المحفظة برغم تحقيق الفرع الصحي عوائد مجزية، مطمئناً الى استيعاب الشركة أعداد المؤمن لهم مهما كبرت وتوسعت وهي الحاضرة في ١٤ دولة وتخدم ما يقارب الخمسة ملايين شخص، كاشفاً عن توفيرها تغطيات عالمية تنافس تلك المقدمة من شركات أوروبية، متمنياً استقرار الأوضاع في المنطقة.

زيادة حجم التأمينات الصحية

■ كيف تقوّمون وضع قطاع التأمين الصحي في سوريا والاردن والعراق؟

– لا يزال حجم التأمين الصحي في سوريا على معدلاته السابقة، ولكن المشكلة تكمن في قيمة العملة ومن المتوقع زيادة حجم التأمينات الصحية، خصوصاً وان الدولة تسعى الى زيادة عدد المؤمنين ضمن برنامجها التأميني وإدخال ما يقارب مليوني ونصف مليون موظف وعامل في القطاعات الانتاجية الى البرنامج التأميني خلال السنتين المقبلتين.

أما بالنسبة للسوق الأردنية فتعد من الأسواق العريقة في صناعة التأمين، لكنها تعاني منافسة حادة وغير صحية وكشركة «غلوب ميد» نجهد في الحصول على موقعنا ودورنا في هذه السوق وتدريجياً. من جهة أخرى تشهد المملكة الأردنية نقصاً في عدد المؤمن لهم، حيث من المتوقع ان يساعد اقرار قانون التأمين الصحي الإلزامي في عملية تطور السوق. وبالنسبة الى السوق العراقية فقد تعاقدنا مع شركتي تأمين رائدتين. عموماً النشاط في هذه السوق لا يزال خجولاً بسبب غياب دور التأمين الصحي واولويته بالنسبة للمواطنين لكن من المتوقع انتشار التأمين الصحي بنسب أعلى خلال السنوات المقبلة.

■■■

بإمكاننا استيعاب أعداد المؤمن لهم مهما كبرت وتوسعت

■■■

استيعاب أعداد المؤمن لهم

■ بات التأمين الصحي يشكل الجزء الأكبر من عوائد شركات التأمين، هل تعتبرون ذلك صحياً؟

– يعد هذا الأمر ايجابياً طالما بدأت الشركات في فهم كيفية توفير التغطيات لهذا النوع من التأمين وتحقيق عوائد مجزية، ولكن هذا لا يعني ضرورة التركيز على التأمين الصحي دون سواه، بحيث ان المحفظة المتوازنة تبقى الأفضل وفق كل المعايير.

■ في رأيكم، هل لدى شركات الرعاية الصحية القدرة على احتواء الأعداد المتزايدة من المؤمن لهم؟

– كمجموعة «غلوب ميد» ومن خلال حضورنا في ١٤ دولة نخدم ما يقارب خمسة ملايين شخص، وبالتالي فإن نظامنا وتقنياتنا المتبعة تساعدنا على استيعاب أعداد المؤمن لهم الجدد مهما كبرت وتوسعت، كما ان الأنظمة المعلوماتية والإدارية المتطورة التي نعتمدها تساهم بدورها في خدمة أعداد هائلة من المؤمن لهم.

تغطيات عالمية

■ ما هي آخر مستجدات شركتكم؟

– نركز في الوقت الحالي على تطوير ما يسمى «خدمة عبر الحدود» التي لا تتوافر في أي شركة، وقد بدأ يفيد من هذه الخدمة المؤمن لهم في الدول المحيطة، وهذه الخدمة ذات طابع حيوي جداً للمجموعات.

من جهة أخرى بدأنا بتقديم تغطيات عالمية منافسة للشركات الأوروبية، الى جانب العمل على التوسع الجغرافي بحسب الخطة المقررة من قبل مجلس الإدارة.

■ كيف تقيّمون نتائجكم في سوريا؟

– حققنا نتائج مقبولة برغم الظروف والأوضاع الأمنية في سوريا. كما واننا تملكنا مبنى هناك ساهم الى حد كبير في تغطية الخسائر المتراكمة بسبب تراجع الليرة السورية.

■ كلمة أخيرة؟

– كل ما نتمناه استقرار الأوضاع، بما يساعدنا على القيام بأعمالنا بشكل أفضل والتوسع أكثر، خصوصاً وان المواطنين بحاجة ماسة للتأمينات الصحية، في ظل توافر الفرص المتاحة في السوق. ■



تأمين الإئتمان التجاري

أمانٌ لدخلكَ

يغطي الموردين (الشركات المصنعة، الشركات التجارية ومقدمي الخدمات) ضد مخاطر عدم دفع مستحقات حساباتهم مع المشتريين المحليين والأجانب.

التأمين العربية الأردن
Arabia INSURANCE JORDAN

التأمين ضد أخطار النقل - تأمين السفر - تأمين المركبات - تأمين الحريق - التأمين الهندسي - تأمين الإئتمان التجاري - تأمين المسؤولية
التأمين الصحي - تأمين الحياة - برنامج شهادتي - برنامج المستقبل - برنامج التأمين من أجل الحياة

Tel : 00962 6 5630530 • Fax : 00962 6 5622303 • P.O.Box 20031 Amman 11118 Jordan • info@aicj.jo • www.aicj.jo
Arabia Insurance Company Jordan @AICJordan AICJordan



مروان مطره جي (الشركة الدولية لإدارة الخدمات الطبية IMPA - سوريا):

آن أوان قيام هيئة تسعير جديدة لقسط التأمين وخدمات المزودين

شكلت الظروف التي تشهدها سوريا حالياً فرصة للشركة الدولية لإدارة الخدمات الطبية IMPA لابتداع وسائل وطرق جديدة في إدارة التأمين الصحي، مستفيدة من تكنولوجيا المعلومات ووسائل الاتصال الحديثة في إنجاز عملياتها.

رئيس الشركة مروان مطره جي دعا كل المعنيين بالتأمين الصحي من شركات تأمين وادارة نفقات طبية وجمعيات، بالإضافة الى مزودي الخدمات، الى تحمل قسطهم من مهمة تعميم التأمين الصحي، والى تدارك أعباء الخسائر، رافضاً فكرة تكبير حجم فرع التأمين الصحي تعويضاً لخسارة فرع آخر، مشترطاً توافر قواعد صحية للمنافسة، مبدياً استعداد IMPA لاستيعاب مئات آلاف المؤمن لهم لامتلاكها التقنيات الكاملة، خالصاً الى ان الوقت حان لقيام هيئة تسعير جديدة، ليس لقسط التأمين فحسب إنما لخدمات مزودي الخدمة أيضاً.

التعاطي مع التأمين الصحي بعمق استراتيجي

■ كيف تقومون وضع سوق التأمين الصحي في المنطقة؟

– السوق تتحسن نحو الافضل وعموماً هي انضج من اي وقت مضى بالرغم من استمرار الحاجة الى وضع اطر تنظيمية خاصة بالتأمين الصحي. اعتقد انه لا بد من الدمج بين مفهوم التأمين الصحي كفرع من فروع التأمين لدى الشركات مبني على معايير الربح والخسارة التي لا اعتراض عليها والتأمين الصحي كوقاية صحية وصمام امان اجتماعي، وهنا لا بد بعد تجربة «الربيع العربي» او «الخريف العربي» كما يسميه البعض من التعاطي مع التأمين الصحي من خلال الجوانب الاجتماعية والاقتصادية وبعمق استراتيجي، بحيث يكون متناغما مع حاجات المجتمع وامكانيات أفراده، وعلى كل المعنيين بالتأمين الصحي من شركات تأمين وشركات ادارة نفقات طبية وهيئات ذات صلة من وزارة صحة وهيئات رقابية ونقابات مهنية طبية وغير طبية وجمعيات، بالاضافة الى مزودي الخدمة انفسهم اعتبار مهمة تعميم التأمين الصحي لكل الناس مهمتهم جميعا، وعلى كل طرف من هذه الاطراف تحمل قسطه من المهمة، في حال لم يجتمع هؤلاء جميعاً تحت مظلة واحدة تديرها السلطات المعنية، والقيام بالدور المطلوب منهم، وإلاّ فسيأتي الوقت وهذا ليس ببعيد حيث لن يستطيع المؤمن له اكان رب عمل او صاحب مهنة حرة دفع قسط التأمين، وستشهد السوق ازمة حقيقية تهدد بتراجع عدد المؤمنين مع ارتفاع الأقساط، اي العودة الى دوامة الخسائر. واذا كانت الظروف في مرحلة سابقة قد ساعدت في تحمل اعباء الخسارة فإنني لا اعتقد ان ظروف الحاضر قد تسمح بذلك وهذا يعني انكفاء جديداً لا تحمد عقباه، واكثر ستنعكس هذه على مقدمي الخدمة انفسهم وليس على المؤمنين وشركات التأمين وسيصيب الضرر أيضاً مقدمي الخدمة، لذا يجب ان تسارع جميع الاطراف المعنية الى تدارك هذا الخطر قبل فوات الاوان.

لا ضبط للمنافسة

■ بات التأمين الصحي يشكل الجزء الأعظم من ايرادات شركات التأمين، هل تجدون في ذلك أمراً ايجابياً؟ وما رأيكم بالمنافسة القائمة بين شركات التأمين على عقود التأمين الصحي؟

– عندما تستطيع شركة التأمين ان تفصل فرع التأمين الصحي عن بقية الفروع الاخرى ولا تربط نتائجه بنتائج الفروع الاخرى وان تقيم التوازن ضمن الفرع نفسه، عندها لا مانع من زيادة حجم فرع التأمين الصحي من دون الالتزام بحدود معينة، طالما هذه المعايير مطبقة، اما اذا كانت سياسة الشركة تعويض خسارة فرع بربح فرع آخر، ولا أخفي ان هذه سياسة معظم شركات التأمين، فعندئذ لا يجوز تكبير حجم الفرع، ليس التأمين الصحي فقط بل السيارات ايضا.

اما في ما خص المنافسة فهي جيدة للسوق في حال وجدت قواعد للمنافسة، وللاسف لا نجد هذه القواعد الا ما ندر أي عندما تتفق بعض الشركات على احترام حيز معين لحدود المنافسة، في اعتقادي ان جزءاً من المشكلة يشكل دور الهيئات الرقابية التي لم تجد حتى تاريخه طريقة لضبط هذه المنافسة وجزء آخر من المشكلة هو حجم السوق، ولا يخفى ان احجام الاسواق العربية صغيرة بالرغم من النمو الذي شهدناه في الاعوام الاخيرة. والجزء الاخير من المشكلة انه انطلاقا من الجزأين الاولين يعتقد البعض انه يستطيع ابتلاع معظم السوق وهذا مستحيل، فالعاقل هو من يستطيع ان يأخذ حصته بقياس حجمه، والحكمة هنا ان تكون الحصة الانقى.

هيئة لإدارة التسعير

■ عدد المضمونين صحيا يتضاعف وسوف يبلغ عشرات الالوف من الاشخاص في المستقبل القريب، هل ان التقنية التي تملكها شركتكم كافية لتستوعب وتوفّر الخدمة للعدد الكبير من الاشخاص، وبأية تكلفة؟

– السوق حاليا تستوعب مئات الالوف، ونحن نملك التقنيات الكاملة لخدمة هذا العدد الكبير ونحن نخدم الآن ما يتجاوز المئتي الف مضمون، اضافة الى اننا نقوم بادارة النظام الالكتروني للمطالبات الطبية الذي يتضمن خدمات المعاينات والفحوصات الخارجية والأدوية والذي تمر عبره مطالبات لأكثر من سبعمئة الف مضمون بواسطة ست شركات ادارة، اي ما يتجاوز سنويا اربعة ملايين مطالبة.

■ هل ترى ان الاسعار التي تستوفيها شركات التأمين الصحي في العالم العربي كافية لتغطية تكلفة الخدمة الطبية والاستشفائية وتوفير هامش ربح فني لشركة التأمين؟ وكيف يمكن في نظركم لشركات التأمين الصحي ان تواجه الارتفاع المطرد لثمن التشخيص والطبابة في العالم؟

– الأقساط في بعض الاسواق جد مرتفعة قياسا بأسواق اخرى، وفي بعضها الآخر متدنية. قد نفهم تدنيها المرتبط بالقدرة الشرائية ولكن لا نفهم ارتفاعها في اسواق اخرى مثل لبنان بالرغم من المنافسة الحادة بين الشركات وسياسة تكسير الاسعار، الا ان السعر نفسه مرتفع وتبرير الشركات هو الكلفة الاستشفائية وهذا صحيح، ولكن الى متى سيبقى هذا الوضع على حاله بينما المطلوب ايجاد سياسة تسعير جديدة، ليس فقط لقسط التأمين، بل ايضا تسعير الخدمات المقدمة من قبل مقدمي الخدمة، وآن الاوان لقيام هيئة ما تقوم بإدارة هذا التسعير.

تغطية الزبائن أينما وجدوا

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم، والتي ترغبون في اطلاع قراء «البيان» عليها؟

– ما يمكن قوله ان ظروف الازمة في سوريا اعطتنا الفرصة لابتداع وسائل وطرق جديدة في ادارة التأمين الصحي، ولقد استفدنا من تكنولوجيا المعلومات ووسائل الاتصال الحديثة التي نقوم حاليا بتطبيقها وهي ناجحة الى حد كبير، مثال على ذلك اننا لم ننقطع عن تغطية زبائننا وهم بعشرات الالوف في المناطق الساخنة والمضطربة مثل دير الزور، الرقة، حلب، الحسكة وادلب، بحيث نقدم لهم خدمات التأمين الصحي بالسرعة والجودة اللتين نقدمهما في العاصمة حيث مركزنا الرئيسي.■

Dilnia
INSURANCE

All classes of business

All over Iraq



Together, safe and sound

+961 78 9 89 2 89 Lebanon

+964 7480 628 628 Iraq

+964 751 715 0 715 Erbil - Future City

www.dilnia.com

انطوان عيد (مدير عام شركة لا ميديكال LA MEDICALE):

برامجنا جدُّ متطورة وتستوعب عشرات الآلاف من المؤمن لهم وبكلفة رمزية



اعتبر مدير عام شركة لا ميديكال LA MEDICALE انطوان عيد التأمين الصحي حاجة ملحّة في المنطقة، ونصح شركات التأمين الصحي بعدم استحواذ الاقساط الصحية على الجزء الاكبر من ايراداتها لان الوضع الصحي لشعوب المنطقة يزداد سوءا، موضحا ان التقنية المعتمدة في «لاميديكال» اصبحت جدَّ متطورة وتستوعب عشرات الآلاف من المؤمن لهم وبكلفة رمزية، داعيا الى تفاهم بين الشركات والمستشفيات والاطباء على اجراء دراسات اكتوارية لكلفة النفقات الطبية، متطرقا الى سلة تحديثات اجرتها الشركة مؤخرا.

ارتفاع كلفة الطبابة سنويا

■ كيف تقيمون وضع سوق التأمين الصحي في المنطقة؟

– بات التأمين الصحي حاجة ملحّة، وزادت هذه الحاجة في المنطقة بسبب الظروف التي تمر فيها من حروب وازمات اقتصادية، ما اضطر معظم دول المنطقة الى خفض ميزانياتها او تجميد مدفوعاتها، بما في ذلك ميزانيات ومدفوعات وزارات الصحة في هذه البلدان، ما انعكس سلبا على المواطنين، ودفعهم الى تعويض هذا النقص بعقود التأمين الصحي الخاص.

■ بات التأمين الصحي يشكل الجزء الاعظم من ايرادات شركات التأمين، هل تجدون في ذلك امرا ايجابيا؟ وما رأيكم بالمنافسة القائمة بين شركات التأمين على عقود التأمين الصحي؟

– لا ننصح شركات التأمين بأن يشكل التأمين الصحي الجزء الاكبر من ايراداتها لان الوضع الصحي لشعوب المنطقة يزداد سوءا نظرا للتلوث البيئي على كل المستويات، وللحروب والانبعاثات المضرّة التي تنتج عنها، وهذا ما يظهر جليا بالزيادة المدوّية لأمراض السرطان والقلب والضغط، وبالتالي فإن المنافسة القائمة بين الشركات على عقود التأمين الصحي، ستدفع هذه الشركات الى خفض اسعارها للحصول على العقود، في حين ان كلفة الطبابة ترتفع سنويا خصوصا في ما يتعلق بخدمات التقنيات الحديثة وتعرفات المستشفيات، وهذا الامر سيوصل شركات التأمين الصادقة والشفافة الى اوضاع مالية سيئة.

تقنية متطورة

■ عدد المضمونين صحيا يتضاعف وسيبلغ عشرات الآلاف من الاشخاص في المستقبل القريب، هل ان التقنية التي تملكها شركتكم كافية لتستوعب وتوفر الخدمة للعدد الكبير من الاشخاص، وبأية كلفة؟

– التقنية التي تملكها شركة «لا ميديكال» اصبحت جدَّ متطورة، فهي تتخطى برامج عدد من الشركات الادارية وتجاري برامج القسم الآخر من هذه الشركات، وهي من اكثر البرامج سهولة في الاستعمال بشهادة كل المستشفيات التي بدأت باستخدامها في اوائل ٢٠١٥، واصبح بإمكان شركة «لا ميديكال» خدمة عشرات الآلاف من الاشخاص، اما في ما خص التكلفة التي نتقاضاها مقابل هذه التقنية فهي كلفة رمزية.

■ هل ترى ان الاسعار التي تستوفيها شركات التأمين الصحي في العالم العربي كافية لتغطية تكلفة الخدمة الطبية والاستشفائية وتوفير هامش ربح فني لشركة التأمين؟ وكيف يمكن في نظركم لشركات التأمين الصحي ان تواجه الارتفاع المطرد لتكلفة التشخيص والطبابة في العالم؟

– ان الاسعار التي تستوفيها شركات التأمين الصحي في العالم العربي مقبولة مع هامش ربح فني لا بأس به، ولكن الحل بنظرنا يكون:

١) بالتفاهم بين شركات التأمين والمستشفيات والاطباء على إجراء دراسات اكتوارية للكلفة الاستشفائية التي على اساسها تبنى اقساط التأمين الاستشفائي وتعرفات المستشفيات، لان انهيار اي من الافرقاء الثلاثة سيؤدي الى تدهور كبير في القطاع الصحي الخاص من الصعب تقدير عواقبه مسبقا.

ب) باعتماد المعالجة المنزلية HOME CARE، للحوادث الطويلة الامد، فتقوم الشركات بالحد من كلفة الاستشفاء الطويل في المستشفيات INFECTION NOSOCOMIALE الذي ازداد تفشيه في السنوات الاخيرة.

انجازات وتحديثات

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم، والتي ترغبون في اطلاع قراء «البيان» عليها؟

– لقد قمنا بتحديث اقسام الشركة كافة وسنذكر على سبيل المثال لا الحصر:

– اعتماد نظام ONLINE CLAIMS متطور، يسمح للشركات الاطلاع على كافة الموافقات التي تعطى لحظة بلحظة.

– اعتماد نظام ارسال الموافقات اوتوماتيكيا على البريد الالكتروني بواسطة البرمجة.

– اعتماد نظام ارسال الموافقات اوتوماتيكيا على الفاكس بواسطة البرمجة.

– اعتماد نظام المندوبات.

– تسلم الفواتير معلوماتيا من المستشفيات.

– ارسال الفواتير المدققة معلوماتيا الى الشركات والمستشفيات.

– اطلاع الشركات والمستشفيات على حد سواء على القسم الذي اصبحت فيه فواتير كل منهما يوميا.

– اطلاع الشركات اوتوماتيكيا على كيفية توزيع مرضاها في المستشفيات، مع تحديد مدة الاقامة والكلفة المقدرة وغيرهما. ■



د. رنوى الحاصباني (رئيسة شركة INTERMED):

المنافسة صحية ومشجعة على تقديم الشركات خدمات افضل وبأسعار مدروسة

إجابات رئيسة شركة انترمد INTERMED لادارة المحافظ الطبية الدكتورة رنوى الحاصباني فيها من الايجاز ما يصيب اي توقعات لقطاع التأمين الصحي نظرا لخبرتها المعمقة في هذا المجال واطلاعها على مختلف التقنيات المستخدمة للنهوض بهذا القطاع محليا وعربيا.

من هنا توقعها نمو سوق التأمين الصحي في لبنان، ووصفها المنافسة بالصحية والمشجعة على تقديم خدمات افضل وبأسعار مدروسة، عارضة للأسباب الكامنة وراء ارتفاع الفاتورة الاستشفائية وبالتالي ارتفاع اسعار البوالص.

طلب على التأمين الصحي

■ كيف تقيّمون وضع سوق التأمين الصحي في لبنان والمنطقة؟

– سوق التأمين الصحي في لبنان هو قيد النمو نظراً للطلب المستمر والمتزايد على هذا النوع من التأمين ليس في المنطقة فقط لكن في جميع أنحاء العالم.

■ بات التأمين الصحي يشكل الجزء الأعظم من ايرادات شركات التأمين، هل تجدون في ذلك أمراً ايجابياً؟ وما رأيكم بالمنافسة القائمة بين شركات التأمين على عقود التأمين الصحي؟

– ليس من عيب ان يشكل التأمين الصحي الجزء الأعظم من ايرادات شركات التأمين فهذا أمر ايجابي، أما بالنسبة للمنافسة في القطاع فهي صحية جداً وتشجع الشركات على تقديم خدمات أفضل وبأسعار مدروسة.

ارتفاع مطرد بأسعار الاستشفاء

■ عدد المضمونين صحيا يتضاعف وسوف يبلغ عشرات الالوف من الاشخاص في المستقبل القريب، هل ان التقنية التي تملكها شركتكم كافية لتستوعب وتوفّر الخدمة لأعداد كبيرة ، وبأية تكلفة؟

– تقنيتنا غير محدودة بالنسبة الى الاستيعاب وتوفر العدد الكبير من المؤمن لهم الذين يحدّون من الكلفة ويوفرون مجالاً لنا للمنافسة بالأسعار مع المعنيين والمعيدين، توفيراً لخدمة أفضل وأسعار أرخص.

■ هل ترى ان الاسعار التي تستوفيها شركات التأمين الصحي في العالم العربي كافية لتغطية تكلفة الخدمة الطبية والاستشفائية وتوفير هامش ربح فني لشركة التأمين؟ وكيف يمكن في نظركم لشركات التأمين الصحي ان تواجه الارتفاع المطرد لكلفة التشخيص والطبابة في العالم؟

– تواجه شركات التأمين ارتفاعاً مطرداً في أسعار الاستشفاء سنوياً بسبب تكلفة التشخيص والطبابة، نظراً لاقتراحات وآليات جديدة في هذا المجال في مختلف الاختصاصات، كذلك بالنسبة للطبابة فهناك أدوية جديدة تطرح سنوياً وآليات للعمليات وللطبابة جديدة أيضا، ما يرفع حكماً كلفة الطبابة وبالتالي أسعار بوالص الاستشفاء.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم، والتي ترغبون في اطلاع قراء «البيان» عليها؟

– تحقق شركتنا نموا سنوياً كما الشركات التي تتعامل معها، فإذا كانت الاخيرة اوضاعها جيدة فأوضاعنا ستكون كذلك.■

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

سالم حيدر (غلوب مد GLOBEMED):

التسعير الصحي والاكتتاب الفني السليم وإدارة المطالبات الفعّالة تكوّن محفظة تأمين صحي جيدة



حققت شركة غلوب مد GLOBEMED الريادة في إدارة خدمات التأمين الصحي فنمت محفظتها وتوسعت حصتها في الأسواق التي تعمل فيها وتحديداً في سوقي الكويت وقطر. نائب الرئيس الإقليمي في الشركة سالم حيدر وصف المنافسة بالشرسة لكنها صحية ومحفزة لتطوير منتجاتنا وخدماتنا، كاشفاً عن اعتماد نظام التشغيل الآلي في العديد من المجالات، من بينها التدقيق في الفواتير والمطالبات والتعويضات، معتبراً أن التسعير الصحي والاكتتاب الفني السليم وإدارة المطالبات الفعّالة تكوّن محفظة تأمين صحي جيدة، متوقعاً دوراً كبيراً للشركة في الكويت وقطر، بعد إطلاق التأمين الإلزامي.

منافسة صحية

■ كيف تقيّمون وضع قطاع التأمين الصحي خلال العام ٢٠١٥ في ظل المستجدات الجيوسياسية في المنطقة وانعكاسها على صناعة التأمين؟

–الإتجاه في منطقة الخليج حالياً نحو التأمين الصحي الإلزامي وهو مجال تخصص شركتنا الذي برعت فيه وتمكنت من تحقيق الريادة في إدارة خدماته. لقد ازداد وعي المواطنين بأهمية التأمين الصحي وضرورته في حياتهم خصوصاً بعد ارتفاع تكاليف الاستشفاء والطبابة، وهذا ما ساعد في نمو محفظتنا وتوسيع حصتنا في الأسواق، لا سيّما في سوقي الكويت وقطر. كما ان الشركة تزداد نمواً عاماً بعد آخر، وتحقق الكثير من الإنجازات المهمة في عالم التأمين الصحي.

■ ألا تواجهكم منافسة حادة في أسواقكم؟

– بالتأكيد، فالمنافسة شرسة جداً لكنها بالنسبة الينا صحية لأنها تدفعنا لبذل المزيد من الجهد وتحسين الأداء، وتطوير المنتجات، وبالتالي لتحقيق التطور الدائم الذي يميّزنا عن سائر الشركات الأخرى، ويساعدنا في الحفاظ على موقعنا الرائد لتقديم الخدمات الأفضل دائماً.

تحسين الأداء والتسعير

■ ألا ينعكس ارتفاع كلفة الخدمات الصحية على أسعار أقساط التأمين الصحي؟

– لا شك في أن هناك ارتفاعاً في أسعار الخدمات الصحية خاصة بسبب كلفة التكنولوجيا الجديدة في المستشفيات، ومن هنا الحاجة أكثر وأكثر إلى أنظمتنا المتطورة لمساعدة شركات التأمين في حصر كلفتها وتحسين إداء محفظتها بشكل عام.

هذا ومن ناحية أخرى فإنّ نمو عدد المؤمّنين يدفع بأقساط التأمين الصحي نزولا وهذا يساعد على تحسين أسعار بوالص التأمين الصحي.

■ ما هي أهم الإنجازات التي استطعتم تحقيقها حتى الآن؟

– نتوجه حالياً نحو نظام التشغيل الآلي في كل أعمالنا في مجال التدقيق، والمطالبات وحتى المعايير الطبية والاستشفائية. ان جزءاً كبيراً من التدقيق لدينا يتم بطريقة آلية لا تشوبها شائبة.

■ كيف تواجهون الاعتداءات الالكترونية في حال تعرضكم لها؟

– لدى الشركة نظام حماية لقاعدة البيانات في فرنسا.

■ ماذا عن الاعتداءات الإلكترونية كيف تواجهونها؟

– لست اختصاصياً في هذا المجال، لكنه يشكل هاجس فريق عملنا وشغله الشاغل، وما يطمئن على هذا الصعيد اننا نستثمر بشكل واسع في أنظمة الحماية والنظم المعلوماتية.

تمايز بنظام التشغيل الآلي

■ هل يتمتع نظام التشغيل الآلي المعتمد من قبلكم بقدرة كافية على تأمين الخدمات المطلوبة؟

نتوقع دوراً كبيراً للشركة في الكويت وقطر في السنوات المقبلة

– عملية التشغيل الآلي ذات أهمية كبيرة لأنها توفر كل الخدمات بطريقة عملية وآلية وهي تقوم بالتدقيق في الفواتير والمطالبات والتعويضات وغيرها. لقد وصلت الشركة بهذه الطريقة الى مرحلة حققت من خلالها تقدماً على نظيراتها في المنطقة. لقد تميّزت الشركة بهذا النظام الجديد خلال ٢٠١٥ وسيبقى تركيزها عليه مستمراً في العام ٢٠١٦.

■ يقال ان معظم ايرادات شركات التأمين مصدرها التأمين الصحي، بمَ تعلقون؟

– ان شركات عدة تعتمد على أقساط التأمين الصحي، ولهذا محفظة التأمين الصحي تزداد تضخماً، والكثير من الشركات التي تنشط فيه حققت توسعاً، لكن بعض الشركات تعمل بطريقة غير علمية مما جعلها تتكبد الخسائر سريعاً واضطرت إما لتعديل وضعها والتسعير بشكل صحيح أو الإنسحاب من السوق. وبالنتيجة فالتسعير الصحي والإكتتاب الفني السليم وإدارة المطالبات بشكل فعّال تكوّن محفظة تأمين صحي جيدة.

التأمين الصحي ضرورة ملحّة

■ كيف كانت نتائجكم لعام٢٠١٥ ؟

–كانت نتائجنا جيدة وحققنا نمواً ممتازاً أيضاً، واستطعنا توسيع حصتنا في السوق بشكل كبير، كما سجلنا إنجازاً مهماً في نظام التشغيل الآلي. وثمة توقعات بمزيد من النمو في سوقي الكويت وقطر خلال ٢٠١٦، اذ تتجه هذه الدول نحو التأمين الإلزامي وبالطبع سيكون للشركة دور مهم فيه، وإجمالاً فإنّ وعي المواطنين لأهمية التأمين الصحي يتوسع في مطلق الأحوال ممّا يؤدّي إلى نمو محافظ التأمين الصحي.

الشـــركة الأهـــلية للتـــأمين ش.م.ك.ع.



تراثنـــا . حاضرنـــا . مســـتقبلنا

منـذ عام 1962

دولـة الكـويت

1888444



وسيم زعرب

(رئيس مجلس ادارة ميد سيرفس MED SERVICE - الأردن):

نوفر للشركات والصناديق آلية التسعير الصحيح للمنتج التأميني وللمعيدين كل ما يطلبونه من إحصاءات ميدانية

رئيس مجلس إدارة شركة «ميد سرفيس» MED SERVICE لإدارة التأمينات الطبية وسيم زعرب لاحظ نقلة نوعية للمملكة في توفير خدمات التأمين الصحي، وأشار الى تعاون ميد سيرفس مع شركتين وصناديق ذاتية التمويل ومع أكثر من دولة، كاشفاً عن انطلاقة توسعية في مصر وفلسطين وسوقي ليبيا واليمن في ٢٠١٦، مذكراً بتوفيرها لكل من يتعامل معها الآلية اللازمة للتسعير الصحيح للمنتج التأميني، وللمعيدين كل ما يطلبونه من إحصاءات ميدانية.

نقلة صحية ممتازة

■ كيف تقرأون وضع قطاع التأمين الصحي في الاردن؟

– انه ممتاز ويحقق قفزات من حيث حجم الاقساط ونوعيتها، وقد شهدت الاردن في الآونة الاخيرة نقلة ممتازة في خدمات قطاع التأمين الصحي تضاهي ما تقدمه قطاعات التأمين في الدول المتقدمة، والتي توفرها المستشفيات ومزودو الخدمات الصحية، لدرجة ان الاردن اصبحت مستقطبة للسياحة العلاجية الآتية من العالم العربي.

■ المعروف ان شركة ميد سيرفس تعمل في السوق الاردنية منذ فترة طويلة، ولكنها تخدم شركة تأمين واحدة، فهل هذا كاف بالنسبة الى شركة ادارة محافظ صحية TPA؟

– انه اعتقاد خاطئ عن شركة «ميد سيرفس» المملوكة لشركة مساهمة عامة لا تتبع لاي شركة تأمين، وهي تتعامل حاليا مع شركتي تأمين في الاردن وتدير محافظهما بفصل تام بينهما، إذ خلال السنوات العشر الاخيرة لم يحدث نقل حساب اي شركة تتعامل معنا لشركة اخرى زميلة فثمة فصل تام. نعمل ضمن المعايير العالمية في ما خص الافصاح والمعلومات، كما وتدير الشركة صناديق ذاتية التمويل وتتعامل مع اكثر من دولة، ولديها عقود مباشرة مع ليبيا واليمن، وهي بصدد انشاء شركة «ميد سيرفس» في مصر، كما حصلت على ترخيص للمباشرة بالعمل مع بداية العام ٢٠١٦ في فلسطين –رام الله، كما تتطلع للعمل في دول الخليج ايضا.

نظام معلوماتي عالي القدرة

■ يستحوذ التأمين الصحي على الحصة الاكبر في محافظ شركات التأمين، فهل تجدون هذا الامر صحيا؟

– بالنسبة لشركات التأمين التي نتعامل معها فقد اثبتنا لها اننا نوفر ادنى الكلف لان نظامنا مرتبط بالمستشفيات ومزودي الخدمات الطبية عبر الانترنت، وطريقتنا هذه تريح الشركات في التعامل معنا، كما ان كل المعاملات التي تمر عبر «ميد سيرفس» لا يعتريها اي خسارة، وبالتالي نوفر لكل الشركات الاداة او الآلية اللازمة للتسعير الصحيح للمنتج التأميني الخاص بها.

■ هل توفرون لشركة التأمين أيضاً معيد تأمين مناسباً؟

– نتساعد مع شركات التأمين في كل الاحصائيات التي تحتاجها، لكننا لا نوفر اغطية لمخاطرها إذ تتعامل على هذا الصعيد مع المعيد الذي اختارته، لكن كل المعلومات التي تحتاجها نؤمنها لها وعندما يزور معيدو التأمين الاردن ميدانيا نقوم باستضافتهم ونطلعهم على نظامنا وكل الاحصائيات الميدانية التي يطلبونها.

■ يتزايد عدد المؤمن لهم صحيا بشكل كبير في السنوات الاخيرة فهل لدى شركة «ميد سيرفس» القدرة على تحمل هذه الاعداد الكبيرة؟

– القدرة موجودة وهي تنمو بوتيرة تصاعدية وقد زادت في ٢٠١٥ عن العام السابق بنسبة اكثر من ١٦ في المئة بعدد المؤمن لهم، مع العلم ان «ميد سيرفس» لديها نظام معلوماتي عالي القدرة زودنا به عددا من الدول ومنها ليبيا ونتفاوض مع تونس ومع شركة في الخليج في هذا الشأن.

مباحثات مع شركة ثالثة

■ بعد ارتفاع اسعار التأمين الصحي هل تجدون لدى الشعب العربي القدرة على دفع تكاليفه العالية؟

– منذ حدوث الازمة المالية العالمية والمشكلات الاقتصادية تتوالى وهي متعددة الوجه تركت آثارها وتداعياتها على مدخول الفرد العربي وقدرته الشرائية، لكن بالمقابل الوعي التأميني لدى الشعوب العربية ارتفع، ولم يعد التأمين الصحي من الكماليات، والأردن مثال حي حيث معدل عدد افراد الاسرة بين ٥ و٦ اشخاص وقد اضحى معظمهم يتمتعون بتأمين صحي، الى جانب توجه الشركات والمؤسسات الى تغطية موظفيها صحيا.

■ هل تستهدفون في عملكم الشركتين اللتين تتعاملان معكم فحسب؟

– نستهدف كل الشركات في الاردن، ونحن حاليا نتباحث مع احداها لكي تكون الشركة الثالثة لنقدم لها خدماتنا تحت مظلتنا.

وسائل دفع الكترونية

■ في ظل وجود الكثير من شركات ادارة المحافظ الطبية TPA بم تتميز شركة «ميد سيرفس»؟

– لشركة «ميد سيرفس» تاريخ طويل يفوق العشر سنوات مع شركتي تأمين لم تطرأ خلالها اي مشكلة معهما، كما ان نسبة الاخطاء في الموافقات تكاد تكون معدومة، والكلفة عليهما مدروسة. كنا اول من طبق خدمات الـ ONLINE وباستطاعتنا القول اننا اعرق شركة عصرية في هذا القطاع، واول من حوّل التعامل بالفواتير الى الانترنت، كما ان الجهاز الطبي يهمه التعامل معنا لاعتمادنا وسائل دفع الكترونية ونظاما ذات معايير عالمية في آلية التدقيق وطريقته، واستخدامنا المعايير نفسها للصناديق وشركات التأمين التي تتعامل معنا، كما ان نسبة الاخطاء في الموافقات الطبية تكاد تكون معدومة لإدخالنا انواع الادوية واسعارها والاجراءات والمعالجات ضمن نظام ذكي يوفر مختلف الحلول ومنخفض التكلفة، الى ذلك فإننا نسمح لاي شركة تأمين او معيد متعاون او اي جهة خارجية تود الاطلاع على معلوماتها في اي وقت. ■


شركة القـــــــدس للتأمين
المساهمة المحـــدودة
ننوّر دربك بالأمان
برامجنا التأمينية:
✓ تأمين الحريق / الحوادث العامة
✓ التأمين الصحي / الحياة
✓ تأمين الطيران
✓ تأمين السفر
✓ التأمين البحري والنقل
✓ تأمين السيارات
✓ التأمين الهندسي
✓ تأمين المسؤولية
✓ التأمين المنزلي الشامل
هاتف: 5693161 6 962+ فاكس: 5671185 6 962+
بريد الكتروني: info@jerco.com
حائزة على شهادة نظام إدارة الجودة
ISO 9001:2000 في جميع أنواع التأمين
SGS
www.jerco.com



جاك بريص (شركة اسيست أميركا ASSIST AMERICA):

نبيع خدماتنا عبر شركات التأمين وهي تشكل قيمة مضافة لها

تتميز خدمات شركة اسيست اميركا ASSIST AMERICA لخدمات المساعدة والطوارئ ببرامجها الشاملة الخالية من اي استثناءات وكفايتها التي تجعلها بمنأى عن منافسة الشركات المثيلة، وتضم الشركة الأم حاليا حوالى ٣٣ مليون منتسب حول العالم.

المدير الاقليمي للشركة جاك بريص ذكّر بخدمة «الرأي الطبي الثاني» وما حققته من انتشار ونجاح في منطقة الشرق الاوسط، ونصح المتعاملين مع الشركات المثيلة بالتعاون مع تلك المطلعة والخبيرة في مجالها لان نطاق عملها هو الانسان، وان يدرسوا الاستثناءات الملحوظة في العقد، مشيرا الى ان «اسيست اميركا» تبيع خدماتها من شركات التأمين دون غيرها وهي تشكل قيمة مضافة للشركات التي تعتمدها.

حوالى ٣٣ مليون منتسب

■ ما هي آخر التطورات في شركة أسيست اميركا؟

– كنا اعلنا بداية العام ٢٠١٥ عن خدمة جديدة هي «الرأي الطبي الثاني» وعملنا على تسويقها وتقديمها بطريقة مميزة شبيهة بكل الخدمات التي نقدمها، وعملنا على ان تكون خالية من الاستثناءات وتطاول كل فئات المجتمع، وألا تكون محصورة بفئة معينة. لقد وجدت هذه الخدمة نجاحا كبيرا وبفضلها حققنا الانتشار بشكل اوسع في منطقة الشرق الاوسط، وقد انضمت الينا مجموعة من شركات التأمين التي اعجبت بهذه الخدمة واعتمدتها خدمة لزبائنها.

■ لوحظ خلال الفترة الاخيرة تزايد عدد الشركات المتخصصة في الحالات الطارئة والحوادث اثناء السفر كشركة اسيست اميركا، إلامَ تعزون السبب؟

– صحيح، تزايد عدد هذه الشركات جاء تلبية لحاجة السوق، كما ان غالبية الشركات العاملة في مجال التأمين تسعى لمواكبة حاجات هذه السوق ومتطلباتها، ومن الطبيعي ازدياد حدة التنافس. في الماضي لم تكن الناس تسافر كثيرا كما هو الحال اليوم اذ تدنت كلفة السفر واصبح بمتناول الجميع، ومن هنا برزت حاجة المسافر لتغطيات في حال تعرض لأي طارئ صحي او حادث اثناء سفره ووجوده بعيدا من بلده. وإزاء هذه الحاجة نشأت الشركات المتخصصة في مجال المساعدة خلال الحالات الطارئة. وانشاء مثل هذه الشركات امر سهل لكن الصعوبة هي ان تتقدم وتواكب انطلاقة شركة اسيست اميركا المميزة والرائدة في خدماتها والتي لا يجاريها احد. هذا وتضم الشركة اليوم حوالى ٣٣ مليون منتسب حول العالم، ولدى برنامجها من الكفاءة ما يجعل من الصعب على الشركات المثيلة ايجاد شبيه له، اذ ان برنامج «اسيست» لا استثناءات فيه نهائيا، والاهم من ذلك ان خدماتها تغطي كل بقاع الارض، بمعنى ان لا استثناءات جغرافية امامها.

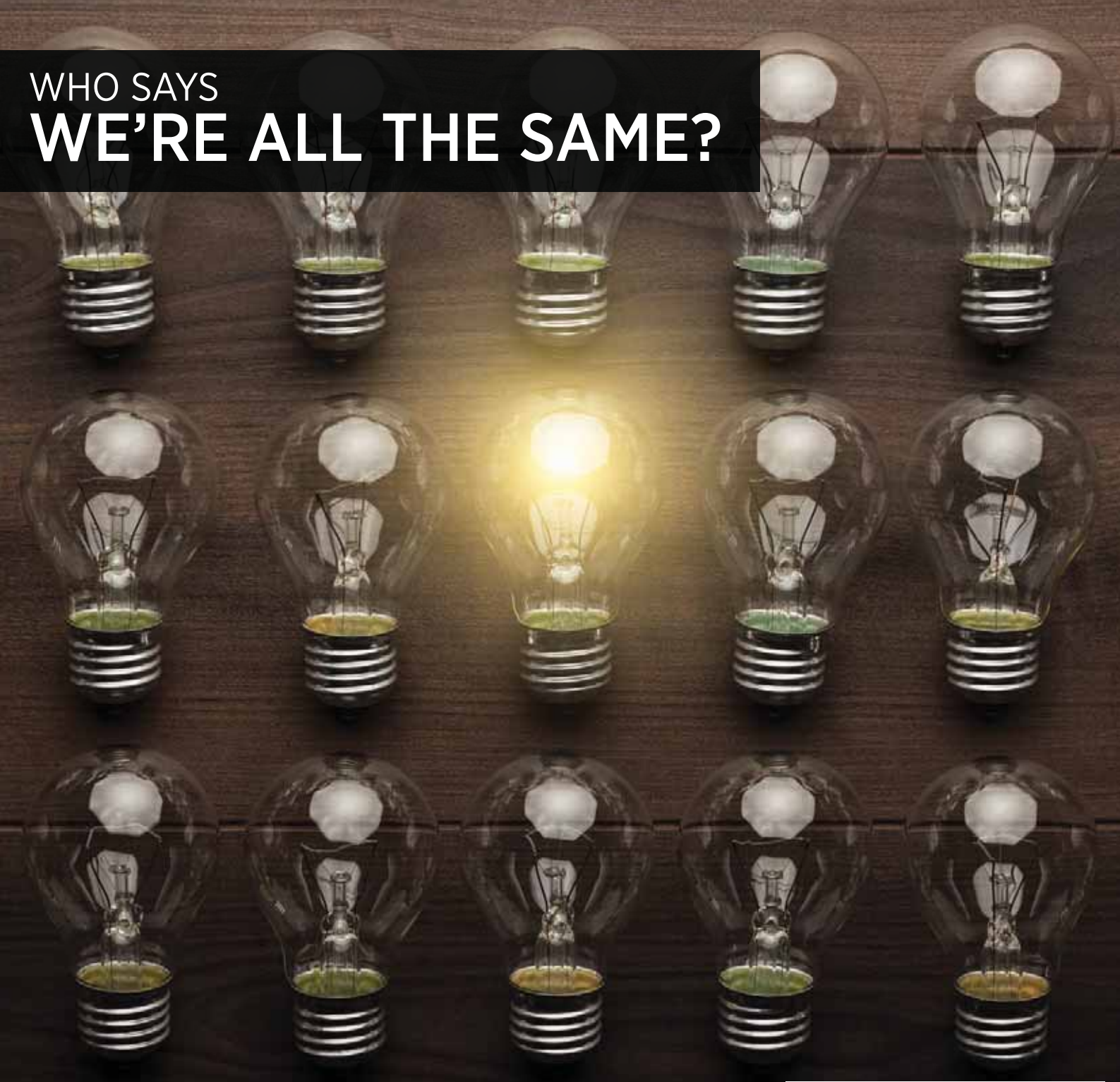
خدمات لشركات التأمين

■ ما هي نصيحتكم لمن يود التعامل مع اي شركة تقدم خدمات للحالات الطارئة؟

– يجب ان تكون الشركة على اطلاع ومعرفة تامّين بمجال عملها، اذ ان نطاق عملها هو الانسان واي خطأ يكون ثمنه حياته، لذا على طالب التغطية ان يبحث في تاريخ هذه الشركة وخلفياتها ومن يدعمها، وان يقرأ جيدا تفاصيل برنامجها حتى في ادق تفاصيله، وان يدرس الاستثناءات الملحوظة وان يبحث جيدا في التغطية المتوافرة ومدى فائدتها بالنسبة اليه. والمعروف عن شركة اسيست اميركا انها تبيع خدماتها من شركات التأمين فقط، وهي الشركة الوحيدة التي تحصر تعاملها بشركات التأمين دون غيرها وتعدُّ خدماتها قيمة مضافة للشركات التي تعتمدها.

■ لماذا تحصرون عملكم بشركات التأمين فقط؟

– عندما اسس **جورج هوارد** الشركة عام ١٩٩٠ اراد ان تكون هذه الوسيلة متوافرة للمجموعات تنشيطا لحركة الاعمال، كما ان شركة التأمين عندما تتعامل مع «اسيست اميركا» فهي تحقق التميز بخدماتها عن سائر الشركات وتكتسب قيمة مضافة ولهذا حصرنا العمل بها. ■



WHO SAYS
WE'RE ALL THE SAME?

At AMAN Insurance, we're not just different.

We're the first Takaful Insurer making a difference.
From new ideas about risk management to customer care, we provide unparalleled peace of mind to our customers.

Want to know more about the pioneers who have changed the landscape of Takaful in the region?

Visit us online at www.aman.ae or call 800 4998

أمان

AMAN

Samuel Wakerley

(Partner of Holman Fenwick Willan):

Understanding the local nuances in the way the markets operate is challenging



Al Bayan Magazine met Samuel Wakerley, Partner of Holman Fenwick Willan, who gave us an idea about his firm and what it provides for the markets. He further evaluated the insurance market in the UAE and gave an advice to all the insurance companies. Following is an extract from the interview:

Our commitment to our clients, total and determined, shines through

*** Can you give us an idea about your law firm?**

- Holman Fenwick Willan LLP is an international law firm headquartered in London, United Kingdom. It specializes in international commerce, acting predominantly for airlines, shipping companies, insurers, reinsurers, commodity and energy companies, construction contractors and developers, banks and large corporates. HFW currently has 151 partners. With 450 lawyers operating worldwide, we provide a global and seamless service 24 hours a day. We are also delighted to announce our regional expansion and establishment of associated offices in Riyadh, Kuwait and Beirut. These associations extend our regional coverage and enable us to continue to service our clients with a high quality, efficient and flexible service to address all their legal needs across the MENA region.

We are dynamic, entrepreneurial and leaders in our specialist areas. Many of our Partners are recognized experts. Our approach to client relationships is built on a wide-ranging and inclusive perspective of each business, its unique strategies and market risks. On that foundation, we deliver fast, effective and creative solutions. With practicality as a guide, we rapidly provide clear and unequivocal advice, free of jargon-heavy language. Our commitment to our clients, total and determined, shines through. Giving back to society is also a priority at Holman Fenwick Willan with Partners and Associates encouraged to spend time on our various worldwide pro bono initiatives.

New entrants into the UAE insurance market

*** How do you evaluate the insurance market in UAE going forward?**

- In terms of the themes, we hope to see new foreign insurance interests coming into the UAE (including the DIFC). The UAE and DIFC insurance markets have seen significant growth over the last few years with many entrants from Europe and the United Kingdom. I suspect that this growth will continue and that over time, we will see more entrants coming from other territories, such as China and India. I also believe that as the insurance market in the region is growing, many existing insurance entities in the UAE will increase their regional footprint and establish operations in other countries in the region.

*** You operate in different countries, is it easy to understand each market?**

- Understanding the local nuances in the way the markets operate is challenging at times. However, we have lawyers who have been practising in the region for many years and have become familiar with the unique requirements of the different countries in which our clients undertake business. We also try to focus on employing more Arabic-speaking lawyers in our offices in the Middle East to assist in liaising with regulators when necessary and interpretation of the relevant laws and to handle local disputes. In order to understand the market in each country, I think it is also important to have experienced lawyers "on the ground". Therefore, as part of our commitment to the region in 2016, we are expanding into Riyadh, Beirut and Kuwait through associations with local law firms.

*** What will you offer the new markets in which you will expand?**

- There are obviously many law firms operating within these jurisdictions but if you look at the firms specialized in insurance, they are actually very few. You need to understand insurance, how clients operate, what they require, etc. The Middle East is a big growth area, when compared to more traditional insurance markets, such as London and Singapore, which are becoming more and more saturated. There is a massive opportunity in Saudi Arabia, which is currently the second-fastest growing insurance market in the GCC, after the UAE. Due to low insurance penetration levels and an increased awareness of the need for, and benefits of, insurance, we see the Saudi insurance market continuing to grow significantly. Experts have recently stated that by 2020, the Saudi Arabian insurance market is likely to account for over 50% of the GCC insurance market (compared to 36% in 2014). We've teamed up with existing Partners in Saudi Arabia who are already established in the region, and have been operating in Saudi for a long time, therefore offering their experience of the particular challenges of the Saudi market.

*** What is your advice as a law firm to all the insurance companies?**

- I think one of the common problems we see is contract certainty. Compared to more developed insurance markets such as the United Kingdom, United States and Singapore, there has been a general lack of contract certainty in the Middle Eastern insurance markets. As a result, we see a lot of disputes, particularly on the coverage side, because the underlying policy wording isn't always clear. Therefore, I would strongly recommend that insurers operating in the Middle East undertake a review of their policy wordings and that insureds, brokers and insurers work together to set key timelines for the negotiation and conclusion of policies.



المتحدة للتأمين | UNITED INSURANCE

188 Zahran Street
P.O. Box: 7521
Amman 11118 Jordan
Tel. +962 6 200 3333
Fax +962 6 200 3334
uic@united.com.jo
www.united.com.jo

Safder Jaffer (Managing Director for Middle East & Africa - Milliman)

It will also be key to develop good enterprise and to maintain technical and profitability focus and not be distracted simply by big premiums coming in



In a Q & A with Al Bayan Magazine, Safder Jaffer, Managing Director & Consulting Actuary for Milliman's Middle East & Africa office, evaluates the insurance market in the UAE discussing the factors affecting the insurance sector in the region. Safder predicts that the current period of instability will not last very long and advises companies to focus on their bottom lines and underwriting profitability. He also speaks on the work Milliman is doing in helping insurance companies in the region grow into mature and profitable organisations with strong performance management and operational excellence.

*** How do you evaluate the insurance market in UAE for this year?**

This year has been a challenging year for the insurance industry in the UAE. The Insurance Authority introduced much needed new rules to tighten up a number of areas of insurance regulation, which, in the long term, will lead to more robust organisations. Companies have found it difficult to cope with some of the new requirements, but many have already embarked upon doing what needs to be done to meet these. It has also been a challenging year for both the motor and medical lines of business, but companies with strong capital bases, good management, and a focus on profitability have survived.

The insurance industry is going to grow, regardless of the issues

*** What are other factors, that are affecting the insurance sector in the region?**

There are always ups and downs in any economy. I am very confident that insurance industry in the region is going to grow regardless of the issues. The falling oil prices in 2015 have played a large role, but the UAE has a much more diversified economy than many other countries. This, together with the compulsory medical & motor insurance requirements, the ongoing infrastructure projects, and the increased 2016 Dubai budget spend are all positive factors. As such, I am confident that insurance industry in the region is going to grow. The main concern however is profitability and there are far too many players in the market. As such, it is the time for some companies to get together and find the right partners to consolidate and seek operational efficiency. It would not surprise me to see M&A activity in the insurance sector in 2016 and beyond.

We want to play two roles in the market

*** How do you see Milliman's role in the industry?**

We want to play two roles in the market. Clearly the first is to continue to provide the sound technical actuarial advice and service that Milliman is renowned for, in order to improve the operational & management efficiency and profitability of the clients we serve. Milliman has been very successful in 2015 in attracting both regulatory work as well work for the private sector. It was also proud year for us – Milliman won a number of awards - to have been recognized by the industry for the work we do.

The second role that we take pride in is contributing to the education, growth, maturity and stability of the insurance industry in the region. We established the Milliman Academy a number of years ago with this very intention in mind. This year, with the introduction of the new regulations, the Academy organized two workshops for the industry - one in Abu Dhabi and one in Dubai – in order to explain the new regulations and how they impact companies.

*** To what extent should insurance companies be creative in introducing new products?**

Creativity and innovation in new products will largely be driven by reinsurers to make sure all risks and challenges are being covered. This is because insurers are more focused on the key personal lines (medical & motor) and cede most of the other risks to reinsurers.Reinsurance companies have a good role in bringing innovative new products to tackle some of these challenges and cover it where as insurance companies focus on the lines they are comfortable with.Another area where innovation and new products would work well is life insurance business due to the current lack of penetration in the region.

It takes time to find the right actuary

*** Do you have any expansion plans?**

Insurance companies in the region have realized the value of getting quality actuarial advice to ensure growth and profitability. As such, despite competition, Milliman is certainly expanding and looking for good quality actuaries. It is very important to Milliman to find actuaries with the right skill set and experience to serve the region and uphold the Milliman quality and professionalism. As such, it takes time to find the right actuary.

Don't be deterred by market competition

*** What is your advice to the companies in 2016?**

Don't be deterred by market competition. The period of instability will not last very long. Focus on your bottom lines and underwriting profitability and certainly don't depend on investment income to boost profitability. In addition, manage to retain your portfolio, continually service your clients in the best way and focus on service orientation. It will also be key to develop good enterprise management practices and to maintain technical and profitability focus and not be distracted simply by big premiums coming in. Companies should also consider looking at acquiring or merging with other companies due to the excess of players in the market.

NAZARENO CERNI (الرئيس التنفيذي لشركة SIAT ASSICURAZIONI):

نعدُّ مشاريع بالتعاون مع B & P PARTNERS للإنطلاق بعملياتنا في دول مجلس التعاون



الرئيس التنفيذي لشركة SIAT ASSICURAZIONI لإعادة التأمين نازارينو سيرني NAZARENO CERNI عرّف باختصاصها في مجال إعادة تأمين أخطار الشحن البحري على مستوى العالم، وكشف عن مشاريعها المعدّة للتوسع نحو دول مجلس التعاون الخليجي، وشراكتها مع B & P PARTNERS للإنطلاق بعملياتها، مبرزاً قدرات الشركة على طرح منتجات مبتكرة تخدم مختلف الأسواق.

■ **مـا الهـدف مـن عقدكـم شراكـة مع شركة B & P PARTNERS للاستشارات؟**

– تـعـد SIAT ASSICURAZIONI من الشركات المتخصصة والرائدة في مجال إعادة تأمين أخطار الشحن البحري على مستوى العالم. ولديها قاعدة عملاء واسعة خارج السوق الايطالية. كما وتقوم بعمليات اكتتابية في العديد من الأسواق منها بلجيكا، فرنسا وهولندا، وتسعى الشركة للحصول على فرصة الدخول الى أسواق البلدان التي تعتبر طليعية في الأعمال التجارية والمالية.

وكشركة إعادة تلحظ ضمن مشاريعها المستقبلية التوسع نحو دول مجلس التعاون الخليجي والاستفادة من قدراتها وخياراتها في أسواق جديدة، لذا قررنا توحيد الجهود مع B & P PARTNERS، والانطلاق في هذا المشروع الذي يعد الاول بالنسبة الينا في منطقة الشرق الأوسط.

الى ذلك، نحرص أيضاً على توسيع عملياتنا لتشمل أسواق أميركا الجنوبية.

■ **ما هي مميزات هذا المشروع؟**

– يهدف المشروع الى تقديم خياراتنا ومهاراتنا في مجال إعادة التأمين البحري لاسنادات الشركات العاملة في منطقة الشرق الأوسط وإبراز قدرتنا على طرح منتجات مبتكرة تخدم مختلف الأسواق.■

GRAS SAVOYE Insurance Broker

Your Partner In Growth



Our inherent understanding of RISK
combined with
in-depth local KNOWLEDGE
enables us
to deliver WORLD CLASS SOLUTIONS
in challenging business environments.

- GRAS SAVOYE is a strongly established integrated network familiar with your local conditions with an exclusively dedicated team for the management of all your risks.
- GRAS SAVOYE RE INTERNATIONAL provides you with facultative reinsurance placement solutions with the most competitive and secure terms and conditions.
- Our Consultants in GRAS SAVOYE RISK SOLUTION bring together a full range of functional and industry skills to help you deal with the complexifying relations between customers, shareholders, partners, to define and limit the risks your company may encounter.

GRAS SAVOYE

3 Al Mansour Mohamed St., Zamalek, Cairo, Egypt
E-mail: info@gsegypte.com | Hotline: 16473
www.gsegypte.com | www.grassavoye.com

نداء لمن يرغب في اتخاذ قرار

حل مشاكل المواطنين مع التأمين الإلزامي

يعتبر قطاع التأمين من أهم القطاعات الاقتصادية بعد قطاع البنوك وهو يعاني منذ عشرات السنين من مشاكل التأمين الإلزامي وأثره السلبي على شركات التأمين مما جعل شركات التأمين تطالب برفع الأسعار أو تعويمها، ولما لم تستجب إدارة التأمين في وزارة الصناعة والتجارة لطلب شركات التأمين، عملت بعض شركات التأمين على طرح وثيقة تأمين الخسارة الكلية بشكل خاطئ لتتجاوز أسعار التأمين الإلزامي وذلك بإضافة تأمين خسارة كلية بمبلغ رمزي لوثيقة التأمين الإلزامي مما زاد من مشاكل التأمين الإلزامي أمام إدارة التأمين في الوزارة .

يتم حالياً إصدار وثائق التأمين الإلزامي عن طريق اتحاد شركات التأمين حيث أن لهذا الإجراء إيجابيات أهمها تحصيل الاتحاد لأقساط التأمين نقداً وبتكلفة معقولة من مصاريف إدارية وإنتاجية على شركات التأمين وكذلك قيام الاتحاد بفتح مكاتب لإصدار وثائق التأمين نيابة عن شركات التأمين في جميع مكاتب الترخيص وتلك الموجودة على حدود المملكة .

كما وأن هناك سلبيات لإصدار وثائق التأمين الإلزامي عن طريق الاتحاد منها عدم الأخذ بأسس الاكتتاب السليمة في قبول التأمين تتناسب مع الأخطار والظروف التي تخص التزامات المؤمن له في العملية التأمينية وكذلك توزيع أقساط التأمين على جميع شركات التأمين بالتساوي بغض النظر عن ترخيص الشركة للتأمينات العامة والحياة أو تأمينات عامة فقط ووقف حصتها من التأمين الإلزامي إذا تجاوزت حصتها ٧٥٪ من جميع حقوق المساهمين .

يعاني المواطن المتضرر من المشاكل في تسوية مطالبته، إذ تدفع بعض شركات التأمين التي لديها التأمين الشامل تكاليف إصلاح مركبته وتطلب منه مراجعة شركة التأمين المسؤولة عن الحادث للمطالبة بحقوقة الأخرى الواردة في التأمين الإلزامي .

كما وأن بعض شركات التأمين الإلزامي تطلب منه مراجعة شركات التأمين الشامل لتعويضه ، وقد تأخذ المحاكم بفرض التزامات التأمين الإلزامي على شركة التأمين الشامل حتى ولو كانت المسؤولية على شركة التأمين الإلزامي ، مخالفة بذلك شروط التأمين الشامل. وكثيراً ما تضيع حقوق المتضرر بين شركات التأمين.



بقلم داود حسن الكرد
خبير تأمين

● إجراءات حل مشاكل التأمين الإلزامي:

أ. فصل وثيقة التأمين الإلزامي عن التأمين الشامل وتكون وثيقة التأمين الإلزامي هي الوثيقة التي يتم ترخيص السيارة بموجبها .

ب. يكون دفع التعويض للمتضرر من الشركة المصدرة لوثيقة التأمين الإلزامي أما شركة تأمين التكميلي أو الخسارة الكلية لجسم السيارة فلا تدفع التعويض إلا إذا كان المتضرر مؤمناً تكميلياً أو خسارة كلية مع الشركة المصدرة لوثيقة التأمين الإلزامي أو المسؤولية تقع على نفس الشركة أو عدم وجود طرف ثالث والمسؤولية عليها .

ج. يتم إصدار وثائق التأمين الإلزامي من مكاتب شركات التأمين أو الوكلاء أو الوسطاء وبالتنافس بينها ضمن الحد الأعلى المعين من إدارة التأمين .

د. تتوقف شركة التأمين عن الاكتتاب بالتأمين الإلزامي عند بلوغ نسبة أقساطها من التأمين الإلزامي ٧٥٪ من حقوق المساهمين للتأمينات العامة .

هـ. يتم إصدار وثائق التأمين الإلزامي في مراكز الحدود من قبل اتحاد شركات التأمين بالحد الأعلى للأقساط وموزع بين شركات التأمين للتأمينات العامة بنسبة أقساطها الإجمالية للسنة السابقة .

الإحصائيات الدقيقة الناتجة عن تطبيق هذه الإجراءات تساعد على وضع تصور لأسس فنية سليمة لاحتساب أسعار التأمين الإلزامي وذلك باعتماد معدل موحد للنتائج الفنية الفعلية لجميع شركات التأمين مضافاً إليها معدل موحد للمصاريف الإدارية والإنتاجية ومعدل ربح معقول لشركات التأمين واحتساب الإحصائيات كنسبة من إجمالي الأقساط المكتسبة .

ويتم تعديل الأسعار خلال شهر حزيران من كل عام بعد أن تكون نتائج شركات التأمين للعام السابق قد تم اعتمادها من إدارة التأمين في الوزارة وذلك برفع الأسعار أو تخفيضها كما هو معمول به في تحديد أسعار المشتقات البترولية ويطبق السعر الجديد اعتباراً من أول تموز كل عام .

● هذه الإجراءات سوف تزيل كثيراً من مشاكل التأمين الإلزامي وأهمها :

١. لا يوجد مستردات بين شركات التأمين سواء للتعويضات المدفوعة أو الموقوفة أو المتوقفة وبالتالي تظهر الإحصائيات نتائج التأمين الإلزامي بشكل دقيق حيث أن المستردات بين شركات التأمين يشوبها كثير من المغالطات والمشاكل عند تسويتها بينها.

٢. كما وأن المستردات تؤدي إلى ارتفاع الذمم بين شركات التأمين وضياع حقوق بعض الشركات نتيجة تعثر البعض الآخر مما يزيل كثيراً من المشاكل أمام إدارة التأمين .

٣. هذه الإجراءات تلغي أهمية وثيقة تأمين الخسارة الكلية وتتوقف شركات التأمين عن إصدار هذه الوثيقة التي تسعى إدارة التأمين جاهدة الى التخلص منها ولم تجد لذلك سبيلاً .

٤. التزام شركة التأمين الإلزامي بدفع التعويض يزيل المشاكل التي يتعرض لها المواطن المتضرر من التنقل بين شركات التأمين للحصول على كامل حقوقه .

٥. تتحمل إدارة شركة التأمين مسؤولية خسائر التأمين الإلزامي نتيجة مضاربتها في أسعار التأمين ، وبذلك ينتهي الادعاء بأن إدارة التأمين في الوزارة هي المسؤولة عن خسائر شركات التأمين لعدم تعويم الأسعار أو رفعها بشكل عشوائي .

● تشكيل لجنة من عدة أطراف أهمها إدارة التأمين في الوزارة ومندوب اتحاد شركات التأمين ومندوب وزارة النقل وأحد الخبراء الاكتواريين لدراسة هذا الاقتراح والخروج بنظام متكامل يخدم جميع الأطراف التأمينية من المواطنين وشركات التأمين وإدارة التأمين وشركات النقل. ■

SAFEHOUSE®
CONNECT



INSURANCE AT YOUR CONVENIENCE

SAFHOUSE CONNECT is a full turnkey service that enhances the way you interact with the world's first insurance retail showroom SAFEHOUSE and Arab Insurance.

At Arab Insurance we continue our journey towards face-lifting our insurance services placing our clients at the forefront of everything we do.

Qoute. Renew. **Connect**.

QOUTE | RENEW | CLAIM | CONNECT

SOCIALIZE | DISCUSS | CHAT | WATCH

SFH CONNECT

POWERED BY arab insurance العرب للتأمين

خالد ابو نحل (الرئيس التنفيذي لمعهد التأمين العربي):

ضرورة توافر الخبرة العملية والتطبيق المساعدين على تخطي العقبات



عضو مجلس الإدارة وعضو مجلس الأمناء والرئيس التنفيذي في معهد التأمين العربي خالد أبو نحل أكد فاعليته وتقديره من قبل جميع الاطراف، ورأى في عدم توافر الموارد البشرية المدربة بشكل صحيح تحدياً يعترض صناعة التأمين العربية، عازياً تفوق المعهد الى تأسيسه من قبل أشخاص يتمتعون بخبرات طويلة في الشركات العربية، مشدداً على ضرورة توافر الخبرة العملية والتطبيق المساعدين على تخطي الكثير من العقبات.

من جهته الأمين العام للاتحاد العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل اعتبر التكريم للمعهد دفعاً لمجلس الإدارة ومجلس الامناء لأن يكون عطاؤهما أفضل في المستقبل والعمل على تكثيف حضوره ودوره على مستوى العالم العربي.

■ بم تعلقون على نيلكم جائزة افضل معهد تدريب في المنطقة مؤخرا؟

– تعتبر هذه الجائزة بالنسبة الينا نقطة انطلاق وان نشاط معهد التأمين العربي فاعل ومقدر من جميع الاطراف، وهذا يشكل بالنسبة الينا تحديا كبيرا للمستقبل يدفعنا الى تحقيق المزيد من النجاح.

■ ما ابرز التحديات التي تواجه صناعة التأمين في العالم العربي؟

– اهم التحديات التي تعترض صناعة التأمين العربية عدم توافر الموارد البشرية المدربة بشكل صحيح.

وفي ظل حدة المنافسة الشرسة بين الشركات كان لا بد لها من اللجوء الى استثمارات اكبر في النواحي الفنية المرتبطة بأعمالها، بما يساعدها على تقليص معدلات الخسائر.

حاجة الى الخبرة العملية والتطبيق

■ ما الذي يميز برامجكم عن نظرائكم في المعاهد الاخرى؟



خالد ابو نحل و SOLVEIG NICKLOS
مع جائزة افضل معهد تدريب

– يعود تفوق معهد التأمين العربي الى تأسيسه من قبل اشخاص يتمتعون بخبرات طويلة في شركات تأمين عربية وعلى علم بمختلف الاحتياجات والثغرات التي تعانيها الاسواق، ففي الوقت الحالي لا نحتاج في عالمنا العربي الى المعرفة النظرية فقط، لا بل من الضروري توافر الخبرة العملية والتطبيق المساعدين على تخطي الكثير من العقبات واتخاذ القرارات الصحيحة، بالاضافة الى تطوير الكوادر لمستقبل مهني افضل.

عبد الخالق رؤوف خليل:
تكريم المعهد محفز لتكثيف حضوره على مستوى العالم العربي

وفي مداخلة للأمين العام للاتحاد العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل** اعتبر فيها ان فوز معهد التأمين العربي بجائزة افضل معهد تدريب هو لكل العالم العربي ومختلف شركات التأمين العربية، وبالتالي سيعطي هذا التكريم دفعا لمجلس الإدارة ومجلس الامناء في المعهد لان يكون عطاؤهما افضل في المستقبل وتكثيف حضور المعهد ودوره على مستوى العالم العربي. ■

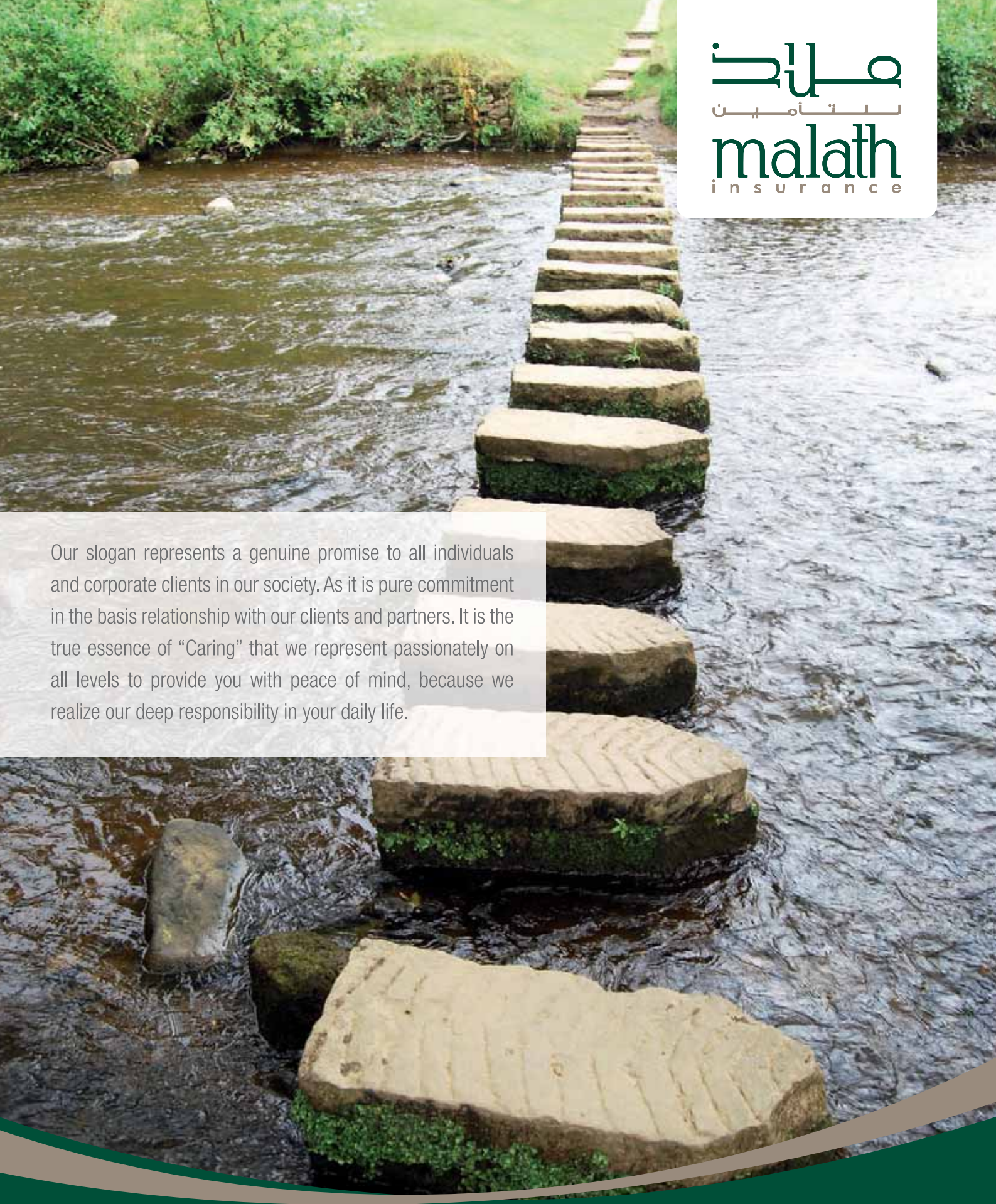
سومبو SOMPO تراجعت عن قرارها الاستحواذ على ١٥ في المئة من اسهم سكور SCOR الفرنسية
الشركة الفرنسية توضح ان التراجع غير ناتج عن اعادة تقييم لقدراتها المالية او موقعها في الاسواق

اعلنت مجموعة سومبو SOMPO اليابانية انها تراجعت عن الاتفاق الذي كانت عقدته في وقت سابق مع شركة سكور SCOR الفرنسية لاعادة التأمين والذي كان يقضي بأن تستحوذ على ١٥ في المئة من اسهم الشركة الفرنسية.

وتوضيحا لما جرى اصدرت شركة سكور SCOR بيانا اعلنت فيه انها تحترم قرار الشركة اليابانية بالتراجع عن الاتفاق الذي كانت عقدته معها خلال شهر آذار (مارس) ٢٠١٥، والذي ينص على ان تستحوذ شركة سومبو SOMPO على ٨,١ بالمئة من اسهم سكور SCOR وعلى ان يكون لها الحق برفع حصتها الى ١٥ في المئة. وذكرت شركة سكور SCOR انه يهمها ان توضح ان قرار شركة سومبو SOMPO اليابانية بالتراجع عن الاتفاق لم يأت نتيجة لاعادة تقييم لنظرتها للقدرات المالية لشركة سكور SCOR او لموقعها في اسواق اعادة التأمين او المستقبل الذي ينتظرها THIS DECISION IS NOT THE RESULT OF REASSESSMENT BY SOMPO OF SCOR'S FINANCIAL OUTLOOK BUSINESS OR PROSPECTS اضافت شركة سكور SCOR ان سومبو SOMPO هي من اهم الزبائن الذين يتعاملون معنا، ولنا معها علاقات قديمة، ونحن نحرص على الابقاء على علاقات جيدة معها.

كما اوضحت ان الاتفاق الموقع بين الشركتين لم يكن ينص على فرض عقوبة مالية في حال تراجع اي من الفريقين عنه.

نذكر ان شركة سومبو SOMPO تحتل المرتبة الثانية بين شركات التأمين في اليابان ولديها انتشار واسع على المستوى العالمي بما فيه اميركا الشمالية.



ملاذ للتأمين
malath insurance

Our slogan represents a genuine promise to all individuals and corporate clients in our society. As it is pure commitment in the basis relationship with our clients and partners. It is the true essence of "Caring" that we represent passionately on all levels to provide you with peace of mind, because we realize our deep responsibility in your daily life.

كل الإهتمام
ULTIMATE CARE

800 128 0088
malath.com.sa

Enrique Ballesteros

(General Manager Middle East Business Unit MAPFRE Assistance):

Our target for the next three years is to develop specialty risks



Al Bayan Magazine met Enrique Ballesteros, General Manager Middle East Business Unit MAPFRE Assistance who talked about the recent realizations of MAPFRE and their new products. He further gave us an idea about how they are dealing with bancassurance and what makes MAPFRE unique and special. Below is the Q & A.

*** What is new at MAPFRE?**

- Now our commercial head office is based in Dubai, We have created a big Middle East unit. So, the head office, management and commercial people are all now in Dubai.

*** What do you have new products for the market?**

- We are pretty much interested in developing what we call specialty risks which are basically bancassurance products and products related to automotive industry (used car warranty, Extended warranty, etc...). This is our target for the next three years.

*** As you are not an insurance company, how can you deal with bancassurance?**

- We are dealing with local insurance companies and MAPFRE Assistance is a reinsurance company. We have as well shareholders who are pretty much involved in the insurance industry in the region. Also, we know the insurance companies and brokers in the Middle East.

*** What makes MAPFRE unique and special?**

- Financial security, quality of service and knowledge. We have built a range of unique off the shelf solutions that can be quickly and effectively applied to the clients' business. In addition, we can design tailor made solutions to meet the individual needs of your business. No matter how you choose to work with us, our partnership approach ensures you not only have best of breed insurance solutions but also the backing and support that comes with working with a true pioneer in the market.

*** There are too many established assistance companies these days, what is your comment?**

- This will definitely lead to a big competition but this is good for all and we will survive and grow.

اندره عنحوري

(رئيس ومدير عام مجموعة CST - لبنان):

نسعى للتوسع نحو ايران والقارة الافريقية



اندره عنحوري رئيس مجموعة CREDIT SYSTEMS & TECHNIQUES (CST) **ومديرها العام كشف عن سعي للتوسع في قارة افريقيا، ولم ينف تأثيرات الأوضاع غير المستقرة في المنطقة على تراجع حجم ألاعمال، آملاً بالاستمرار على المنوال نفسه في تحقيق الأرباح.**

سعي للتوسع في افريقيا

■ ما هي آخر المستجدات في شركتكم؟

– نتطلع حالياً نحو التوسّع في إيران بعد رفع العقوبات نهائيا عنها لكن لا شيء تحقق لغاية الآن على أرض الواقع، بالإضافة الى سعينا للتوسّع في أفريقيا، وثمة مفاوضات جارية على قدم وساق مع أحد المصارف في مصر بهدف التعاون معه مع بداية العام المقبل، كما أطلقنا بوالص الإئتمان التجاري TRADE CREDIT INSURANCE في لبنان ومصر.

تأثيرات سلبية للأوضاع

■ ما أبرز المعوقات والعراقيل التي تواجه عملكم؟

– لا شك في ان الأوضاع غير المستقرة على الصعد كافة والتي تعانيها المنطقة العربية كان لها تأثيراتها السلبية، ففي العراق مثلاً تراجع حجم الأعمال بسبب عدم توافر التدفق النقدي من قبل المصارف.

أرباح ملحوظة

■ كيف تقوّمون العام ٢٠١٥؟

– عام ٢٠١٥ كان جيداً إذ حققنا فيه أرباحاً ملحوظة، ونأمل ان نستمر على المنوال نفسه خلال ٢٠١٦.■

PENSEZ-VOUS ESSENTIEL DE

CAPITALISER

POUR VOTRE AVENIR ?

Valoris EST LE VRAI COMPTE D'ÉPARGNE MULTISUPPORT RÉSERVÉ
À TOUS CEUX QUI SE PRÉOCCUPENT DES LENDEMAINS.

GAT
ASSURANCES
AUJOURD'HUI POUR DEMAIN

www.gat.com.tn



نديم محشي

(العضو المنتدب لشركة موتور كير ايجيبت MOTOR CARE EGYPT)

نعتمد مفهوماً جديداً يؤمن تقدماً نوعياً في سرعة وكفاءة معاينات السيارات في السوق المصرية

وضع العضو المنتدب لشركة MOTOR CARE EGYPT نديم محشي العام ٢٠١٤ في خانة الأعوام الجيدة تأمينياً، وأكد ان الشركة تعتمد مفهوماً جديداً لمعاينات السيارات يهدف الى تحسين خدمة ونتائج فرع تعويضات السيارات وتطويره، منوهاً بنجاح المؤتمرات والمنتديات التأمينية، كاشفاً عن تأسيس شركة جديدة تعنى بتوفير الحلول والخدمات المكملة للتأمين على المركبات.

مفهوم جديد

■ تشهد السوق المصرية نوعاً من الاستقرار، كيف تقرأون تطور الأوضاع السياسية والاقتصادية وانعكاسها على قطاع التأمين المحلي؟

– يصنف العام ٢٠١٤ ضمن خانة الأعوام الجيدة نظراً لاستقرار الأوضاع المحلية وانطلاق الحركة الإقتصادية في الاتجاه الصحيح و بالاخص مع دخول شركات اقليمية وعالمية الى السوق المصرية ما ادى الى تنشيط السوق المحلية. في ما يتعلق بقطاع التأمين فقد نجح في تحقيق نتائج ايجابية مع استمرار العمل على تطوير هذه الصناعة.

■ هل لشركات إدارة معاينات وتقدير الأضرار الناتجة عن حوادث السيارات المؤمن عليها مطالب معينة؟

– تعد «موتور كير ايجيبت» من ابرز الشركات في السوق المصرية في مجال معاينة أضرار حوادث السيارات، وقد تأسست عام ٢٠٠٨ كأول شركة متكاملة متخصصة في إدارة معاينات السيارات لشركات التأمين في مختلف محافظات الجمهورية، وتحمل مفهوماً جديداً يسعى الى تطوير وتحسين النتائج في قطاع هو في أمسّ الحاجة اليه. كما اننا تمكنا من تحقيق نتائج ايجابية والدليل اتساع دائرة نشاطنا وزيادة عدد شركات التأمين المتعاملة معنا. مع العلم ان معظم الدول العربية تعاني مشكلات في فرع التأمين على المركبات. يبقى ان الحلّ يكمن في سلسلة اجراءات منها مسؤولية شركات التأمين نفسها و/او الهيئات الرقابية و/او المعاينين انفسهم. بالاضافة الى تضافر الجهود للنهوض بمستوى السوق.

شركة حلول وخدمات

■ في رأيكم، ما هي القيمة المضافة التي توفرها المؤتمرات المتخصصة لشركات التأمين والقطاع ككل؟

– تكمن أهمية انعقاد المؤتمرات والمنتديات المتخصصة في التأمين في مناقشة موضوعات متنوعة وطرح حلول للتحديات التي تعترض هذا القطاع.

وبالنسبة الينا نحرص على المشاركة للتواصل مع شركات التأمين والإعادة وتبادل وجهات النظر معها، وبالتالي تنجح هذه المؤتمرات في الوصول الى أهدافها المرسومة.

■ كلمة أخيرة؟

– أسسنا مؤخراً شركة جديدة تحت اسم «موتور كير سيرفس» MOTOR CARE SERVICE والهدف منها توفير حلول وخدمات جديدة ومكملة لخدمات التأمين على السيارات، وتندرج ضمن نطاق الإدارة والصيانة واستخدام التقنيات الحديثة.

هذا وتعتبر شركتنا الوحيدة في السوق المصرية التي تقدم هذا النوع من الحلول للشركات والأفراد، حيث أظهر المواطن المصري اهتماماً كبيراً بالتطبيقات والخدمات التكنولوجية الحديثة ولذلك نسعى دائما الى تطوير خدماتنا للوصول الى افضل مستوى للخدمات. ■

اتفاقية ربط الكتروني لتبادل البيانات بين شركات التأمين وادارة الترخيص



وقّع الاتحاد الاردني لشركات التأمين وادارة ترخيص السائقين والمركبات «الامن العام» اتفاقية تعاون ربط الكتروني ما بين الفريقين لتبادل المعلومات حول بوالص التأمين الالزامي وتبادل بيانات المركبات الخاصة بعد اجراء الفحص الفني.

رئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين الدكتور **علي وزني** اشار الى ان هذه الاتفاقية ستساهم بشكل فعال بتبادل المعلومات والبيانات التي تهدف بمجملها الى تسريع الاجراءات في المعاملات من قبل الاتحاد وادارة الترخيص للمواطنين.

بدوره رأى مدير ادارة ترخيص السائقين والمركبات العميد **احمد الكفاوين** ان المشروع سيعمل في حل عدد من المعوقات التي كانت تواجه الفريقين.

وتنص الاتفاقية على تبادل البيانات بين الفريقين والتي ستزود بها ادارة الترخيص اتحاد التأمين وتشمل عشرات المعلومات حول المركبة.



جورج قبان (الرئيس التنفيذي في شركة UIB DIFC):

خطتنا المعتمدة هي نفسها المرتكزة على التطوير والنمو والتنويع لبناء محفظة متوازنة

الرئيس التنفيذي لشركة يو آي بي في مركز دبي المالي العالمي UIB DIFC لوساطة التأمين وإعادة التأمين جورج قبان ركّز على خيار استخدام التكنولوجيا لمساعدة شركات التأمين على ان تكون أكثر فعالية وابتكار منتجات تلبي احتياجات ومتطلبات الأسواق، وتوقف عند مشكلة عدم قيام الشركات بتسخير أقنية التسويق لزيادة الطلب على منتجاتها، لافتاً الى الاستعانة بمعيدين أجانب لتسعير أخطار العنف السياسي في السوق المحلية، مؤكداً اعتماد الاستراتيجية نفسها المرتكزة على التطوير والنمو والتنويع.

التكنولوجيا للابتكار

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– ثمة خيارات عديدة يمكن ان تلجأ اليها الشركات من بينها استخدام التكنولوجيا التي تساعدها على ان تصبح اكثر فعالية وابتكار منتجات تأمينية تلبي احتياجات ومتطلبات اسواقها في المرحلة الحالية، في وقت بدأنا نشهد بروز مخاطر جديدة نحاول مواجهتها في عالمنا المعاصر كالارهاب والاعتداءات الالكترونية، ولكن مشكلتنا تكمن في اننا لا نقوم بتسخير أقنية التسويق بشكل فعال لزيادة الطلب على منتجاتنا.

الاستعانة بمعيدين للتسعير

■ ترى أسواق التأمين العالمية في الكوارث التي تعيشها منطقتنا باباً يفتح أمامها أبوابا جديدة لتسويق أنواع مستحدثة من عقود التأمين، ومن بينها على سبيل المثال التأمين ضد العنف السياسي والربح الفائت جراء توقف العمل تحت وطأة العنف. هل أتيح لشركات التأمين والإعادة العربية ان تسوّق ذلك النوع من العقود؟ وإذا كان الجواب كلا، بمَ تفسرون ذلك؟

– حاليا وباستثناء الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS لا تقوم اي شركة تأمين بدور المكتتب في تقييم الخطر وتسعيره في مجال التأمين ضد العنف السياسي، حتى ان بعض الشركات مثل «مصر للتأمين» عقدت اتفاقيات تسمح لها بالتسعير في السوق المصرية، ويبقى العنف السياسي كمعظم الاخطار، حيث يتم الاستعانة بمعيدين اجانب لتسعيرها في السوق المحلية.

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوّقة هي نفسها؟

– ارى ان السبب الرئيسي لغياب عمليات الدمج والاستحواذ في دولنا هو انعدام الثقافة.

■ ما هي آخر مستجدات شركتكم؟

– لا نزال نعتمد الاستراتيجية نفسها المرتكزة على التطوير والنمو والتنويع لبناء محفظة متوازنة.■

LA NATIONALE
Insurance Consultants & Brokers

LA NATIONALE S.A.R.L. - R.C. 27585 - Sin El Fil
Fouad Chehab Avenue - St. Georges Center
Tel.: +961 1 494 421 / 483 405 / 482 373 • Mob.: +961 3 443 990
Fax: +961 1 500 338 • Email: national@dm.net.lb

زهير العطعوط (رئيس مجلس إدارة شركة ابكس APEX - الاردن):



شركات المنطقة تستخدم السيولة الفائضة من دون دراسة جدوى واضحة

تعمل شركة «ابكس» لوساطة التأمين واعادة التأمين APEX حاليا على زيادة عدد كوادرها المتخصصة والمؤهلة وعلى زيادة حصتها السوقية، وآخر مستجداتها افتتاح مكتب تابع في مركز دبي المالي العالمي.

رئيس مجلس ادارة الشركة زهير العطعوط انتقد ارتفاع هامش الربحية لدى شركات المنطقة واستخدامها السيولة الفائضة من دون دراسة جدوى واضحة، عارضا للمشكلة العامة التي يعانيها قطاع التأمين، مشترطا لقيام عمليات دمج سليمة ان تكون مدروسة وتتمتع بقيمة مضافة، مبديا تشاؤمه من الاوضاع التي تشهدها المنطقة.

هامش ربحية مرتفع

■ حملت السنوات الخمس الماضية الى المنطقة العربية حروباً ومآسي، وتقلبات في أسعار النفط والغاز. الى أي مدى تأثرت سوق التأمين المحلية بذلك؟

– صناعة التأمين جزء لا يتجزأ من اقتصاد دول المنطقة الذي تدهور نتيجة لظروفها السياسية والامنية، والمعروف ان اقتصادات دول الخليج مرتبطة بالنفط، وهبوط اسعاره ضرب هذه الاقتصادات واوجد معاناة حقيقية لديها. وبما ان اقتصادات معظم دولنا العربية مرتبطة بدول الخليج فقد امتد هذا التأثير اليها، كما وصلت التداعيات الى قطاعات التأمين فيها خصوصا في ظل المنافسة الشديدة التي ادت الى تراجع اسعار الاقساط لدى كل الشركات، بما فيها شركات الاعادة التي اضطرت ايضا لخفض او الحد من حجم حصتها حفاظا على اسواقها. لكن المشكلة ان اغلبية الشركات لا تأخذ في حسبانها هامش الربحية الذي لا يزال مرتفعا قياسا بما هو عليه في دول اميركا واوروبا واي منطقة اخرى.

لا منتجات جديدة

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– ما يقوله **بوفيت** ينسحب على المنطقة العربية اكثر من اي منطقة اخرى، لان الكلفة لدينا عالية جدا، والطاقة الاكتتابية موجودة بشكل غير طبيعي ويوميا تظهر شركات تأمين واعادة جديدة في السوق في ظل تضخم هائل بالسيولة المستخدمة عشوائيا ومن دون دراسة جدوى واضحة، في الوقت الذي لا توجد فيه منتجات تأمين جديدة، حيث الجميع ينافس على المنتجات والاقساط نفسها.

زيادة اقساط القطاع

■ انتشرت خلال الفترة الأخيرة ظاهرة القرصنة الالكترونية CYBER ATTACK بعضها يتم لأغراض السطو على الأموال والبعض الآخر للإرهاب، هل تلمسون اقبالاً من المؤسسات المالية العربية لاسيما المصارف على هذا النوع من عقود التأمين؟

– لا يزال الطلب على هذه العقود خجولاً. لكننا سنحاول تسويقها، غير اننا نعاني مشكلة غياب الوعي التأميني فحتى المنتجات العادية لا تباع كما يجب. نتمنى ان نستطيع القيام بخطوة ملموسة وان نتمكن من زيادة أقساط القطاع. يبقى ان المشكلة التي نعانيها ليست فقط في قطاع التأمين لا بل بالبطالة التي ازدادت بشكل هائل بغياب الفرص الوظيفية الكافية في ظل الأوضاع السياسية المتقلبة في المنطقة وبالتالي قدرة شرائية اقل، لذا أتوقع ان تكون الأوضاع سيئة خلال السنوات الخمس المقبلة.

دمج مدروس وذو قيمة مضافة

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– لا بد من حدوث حالات دمج لما لها من فائدة في جعل الشركات أكثر قوة وصلابة. لكن هذا الدمج يجب ان يكون مدروساً ويتمتع بقيمة مضافة. لقد منحت الحكومة الأردنية عدداً من المزايا والإعفاءات الضريبية للتشجيع على الدمج، وهذه الخطوة مهمة إذ تساعد على ايجاد كيانات مليئة تستطيع المنافسة وتوسيع حصصها في السوق، وممارسة عملها التأميني الفني كما يجب.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– نعمل على زيادة عدد كوادرنا المتخصصة والمؤهلة وكذلك زيادة حصتنا السوقية. كما سنفتح خلال شهر نيسان (ابريل) المقبل مكتباً للشركة في مركز دبي المالي العالمي كي نكون أكثر قرباً من زبائننا في المنطقة.

■ كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠١٥؟

– كانت ممتازة، لكننا نرى ان الأوضاع في المنطقة لا تبشر بالخير، لذا علينا جميعاً ان نتحضر للمواجهة والتعامل مع المشكلات المقبلة بأسلوب حرفي وشفاف. ■

عماد الحسيني (عضو مجلس الادارة المنتدب المدير العام لشركة الوسطاء السعوديون SAUDI BROKERS):

غياب عمليات الاستحواذ بين شركات الوساطة مرده الى انها في طور التأسيس والتكوّن



عضو مجلس الادارة المنتدب والمدير العام لشركة الوسطاء السعوديون عماد الحسيني توقع مستقبلا مشرقا لقطاع الوساطة في المملكة، ورأى ان المشكلة الوحيدة الواقعة بين الوسطاء والشركات المسندة تتعلق بطريقة العمل والمسؤولية ومتى تستحق العمولات والطريقة التي تطرح فيها، آسفا لغياب عمليات الاستحواذ بين شركات الوساطة باعتبارها في طور التأسيس والتكون، معلنا هدف الشركة زيادة حصتها السوقية.

مشكلة العمولات

■ **كيف تقيمون مستقبل قطاع وساطة التأمين في المملكة العربية السعودية في ظل ما تشهده المنطقة من انخفاض في اسعار النفط؟**

– في اعتقادي ان قطاع وساطة التأمين في المملكة سيشهد مستقبلا مشرقا برغم الاوضاع الاقتصادية المتردية.

■ **ما هي التحديات التي يواجهها وسطاء التأمين في المملكة في ظل القوانين الجديدة المعمول بها؟**

– لا تطاول القوانين الجديدة الوسطاء انما شركات التأمين.

وفي رأيي المشكلة الوحيدة الواقعة بين شركات التأمين والوسطاء تتمثل بطريقة العمل والمسؤولية ومتى تستحق العمولات والطريقة التي تطرح فيها، وهناك العديد من المسوقين غير المرخصين يتعاملون مع شركات تأمين معينة، الا ان هذا الوضع لن يستمر طويلا وسيتم تنظيم الاوضاع.

لا عمليات استحواذ

■ **تكثر عمليات الدمج والاستحواذ في العالم بما فيها بين شركات وساطة. في رأيكم هل بامكان ذلك حصوله في دول المنطقة؟**

– للاسف في الوقت الحالي لن يكون هناك عمليات استحواذ، بحيث ان شركات الوساطة في صدد التأسيس والتكوّن وعندما تصبح صاحبة خبرات واسعة وارقام ميزانيات كبيرة من الممكن طرح عروض شراء عليها او عمليات دمج.

■ **ما هي آخر المستجدات في شركتكم؟**

– نحن في شركة الوسطاء السعوديون في تطور مستمر وهدفنا المعلن تحقيق نتائج افضل في الاعوام المقبلة وزيادة حصتنا السوقية، ولهذه الغاية ننشط ونستثمر الكثير في مجال تدريب كوادرنا لتحقيق ما نصبو اليه والوصول بمستوى شركتنا الى العالمية. ■

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 -

Mrs. Yolla El Khoury (Executive Group Vice President - ACE):

A vibrant insurance sector addressing the needs of different customer groups is needed to ensure the insurance companies achieve full benefits



Al Bayan Magazine met Mrs. Yolla El Khoury, Executive Group Vice President- ACE who expressed her opinion regarding the effect of war and tragedies as well as fluctuations in oil & gas prices on the local insurance market. She further commented on the phenomenon of Cyber attacks and gave us an idea about their latest realizations and developments. El Khoury said that Mergers & Acquisitions have increased in the Middle East since last year but lesser in comparison with the rest of the world. She also assured that there is a growing demand for insurance products due to increased awareness among customers.
Below is an account of the interview:

*** The last five years have had war and tragedies in the Arab region, as well as fluctuations in oil and gas prices. To what extent the local insurance market was affected by this?**
- Events of the last few years have created bigger demand for political violence and terrorism coverage in many Middle Eastern countries. Insurance companies understand the extreme volatility in the political situations and an increase in enquires and submissions coming from various war-torn and terrorism stricken territories has shown that Insured assets in these countries are looking to extend coverage to include perils such as political violence.
As for the impact of Oil prices, there has been a steady fall in oil prices but most insurers in the Middle East are adequately capitalized and well positioned to absorb the impact that lower oil prices will have on the insurance sector. However, if oil prices were to remain low for a prolonged period, then the operating environment could prove challenging for the insurance market. High oil prices have previously led to high level of government spending on infrastructure and investment activity from oil-rich countries into the wider Middle East region. Oil remains the most significant contributor to Middle Eastern economic development which may have a direct impact on the regional dynamics of the GCC, where there is a high expatriate population; with employment within the Middle East becoming less attractive, expatriates may return to their home countries. This could be a major concern for primary insurers, resulting in a possible contraction in the core personal lines of motor and medical. Coupled with this, reduced volumes of infrastructure projects may reduce the generous inward reinsurance commission as well.

Insurers should be creative

*** American billionaire Warren Buffett, who heads Berkshire Hathaway (GEN RE), expected that the next ten years will be awful for the insurance markets because of over capacity, inflation of capital and the continuous decline of return on investment. Do you agree and what are the available options for the companies to ride the wave and get out of the crisis?**
- I agree to some extent that it is predicted that Insurers are likely to confront declining economic conditions. However, growth prospects remain solid and rising real estate and financial asset values are enabling insurers throughout the region to produce higher premium volume from the increased protection levels. There is a growing demand for insurance products due to increased awareness among customers, compulsory insurance in some of the GCC countries and rising income levels at all levels of the society.
To ensure the insurance companies achieve full benefits, a vibrant and well-diversified insurance sector is needed that addresses the needs of different customer groups and segments. Insurers should be creative with new solutions,/products for customers and policymakers, regulators and market participants must make a rigorous effort to address a number of market and regulatory challenges.

Cyber attacks

*** Lately, the phenomenon of Cyber attacks has spread, some of which are for robbing money and others for terrorism. Is there a demand from the Arab Financial institutions, particularly banks for this type of insurance contract?**
- Cyber insurance or Cyber Data Breach Insurance helps to significantly reduce the cost of a cyber attack and/or data breach by offering coverage for financial institutions, and other companies that deal with critical investigations and sensitive data /information.
In light of recent cyber attacks on government and private organizations in other parts of the world, it may be probable that companies in the Middle East may hasten to include Cyber/data breach insurance policy as part of their insurance requirements in the near future considering that a large number of financial institutions have a huge presence in the Middle East region and do store a lot of sensitive data and information. Actually we have been approached by some of our clients to arrange cyber risks cover due to the increase risk spread all over the world.

Mergers and Acquisitions

*** Cases of mergers & acquisitions are intensified around the world, while it seems to be absent regionally. In your opinion, is this due to the same constraining reasons?**
- Mergers and Acquisitions in the Middle East have actually increased since last year but definitely lesser in comparison with the rest of the world. The value of announced Mergers and Acquisitions (M&A) transactions with any Middle Eastern involvement touched $33.7 billion during the first nine months of 2015, a rise of 23 per cent compared to the value registered during the same period in 2014 (according to Thomson Reuters /Freeman Consulting and reports)
The growth of Middle East and North African Mergers and Acquisitions is expected to continue at a normalized year on year growth rate of up to 10 per cent.
It is presumed that we can expect potential investors to continue looking outside the region for investment, particularly in sectors such as real estate and oil and gas.

Prosperous year for ACE

*** What are the latest realizations and developments of your company?**
- 2015 for Ace was a prosperous year, the results exceeded our budgets and shareholders are expecting us to continue on the same path. During the last quarter we secured a preliminary approval from regulators for a branch in DIFC, concentrating more on UAE operation and strengthening our presence. Finally the group has interest to expand into other Arab countries to complete its network of offices.



حلول التأمين على الممتلكات.. على نطاق عالمي.

أصبح التزامنا مع عملائنا أوثق بكثير، حيث تصل الآن قدرتنا في مجال التأمين على الممتلكات إلى ١,٥ مليار دولار أمريكي، ما يجعلنا من بين القلائل في السوق الذين يقدّمون هكذا تغطية. ومع توسيع تغطيتنا، باتت الحاجة إلى أسواق متعددة للتأمين المشترك وإلى التفاوض أقل من السابق، إذ تحد تغطيتنا الحالية من الفروق بين مستويات التغطية التأمينية. يمكنك الاعتماد في جميع الأوقات على الالتزام الكامل للمجموعة الأمريكية الدولية لمساعدتك في تحقيق الأهداف التي تنشدها في مجال إدارة المخاطر في مؤسستك حول العالم، وذلك بفضل ما نتمتع به من خبرات في الحيلولة دون الخسائر، والتميّز في إجراء المطالبات والخبرات المحلية والإقليمية، فضلاً عن خدماتنا رفيعة المستوى. المجموعة الأمريكية الدولية هي شريكتك التي يمكنك الاعتماد عليها في كافة الخدمات المتعلقة بمسؤوليات الممتلكات. لمزيد من المعلومات، يرجى زيارة www.aig.com/globalproperty

الغد أفضل بالتأكيد

AIG

Jamil Bahou

(Group Chairman and Managing Director Crescent Global):

Crescent learns to work with others cooperate in the interests of its clients and its bottom line



Al Bayan Magazine had the opportunity to meet Jamil R. Bahou, Group Chairman and Managing Director- Crescent Global Group who expressed his opinion regarding the cases of mergers and acquisitions in the region. He further gave us an idea about their latest realizations and developments and talked about the disasters & the unstable conditions that the region is witnessing. Bahou said that it is very hard for underwriters to service their shareholders' capital very easily due to over capacity, inflation of capital & the continuous decline of return on investment.
Below is the Q & A:

At the moment it will be very hard for underwriters to service their shareholders' capital very easily or earn a decent rate of return

*** American billionaire Warren Buffett, who heads Berkshire Hathaway (GEN RE), expected that the next ten years will be awful for the insurance markets because of over capacity, inflation of capital and the continuous decline of return on investment. Do you agree and what are the available options for the companies to ride the wave and get out of the crisis?**
- I agree with Warren Buffet, I'm not sure about the next ten years, but until there is significant consolidation of the global insurance market and capital pulled out, it will not be easy for any element of the market. The market remains over capitalized at a level never seen before. The potential increase in interest rates, continued depression of oil prices, and the current M&A activity may contribute eventually towards a withdrawal of excess capital from the marketplace, but at the moment it will be very hard for underwriters to service their shareholders' capital very easily or earn a decent rate of return.
Furthermore, at the current soft market, there will be less premium to cater for major losses. Years of underwriting profit can and will likely be wiped out across multiple classes.

We were amongst the first providers on a regional scale of Political Violence products

*** The global insurance markets see in the disasters and unstable conditions that the region is witnessing an opportunity to market new insurance business, including for example insurance against political violence and loss of profits due to stopping work under the pressure of violence. Did that make it available for the Arab insurance & reinsurance companies to market this kind of contacts? If the answer is No, how do you explain that?**
- We were amongst the first providers on a regional scale of Political Violence products to the Arab and South Asian markets over a decade ago. Political Risks related exposures are a fact of everyday life not only in the Middle East, but anywhere in the world as witnessed by the attacks in Paris and other places. Terrorism is a global business as is war, and whilst rates continue to decline at a rate of 30% year on year, no property programme including loss of profits will be complete in the future without an extension for terrorism and business interruption arising therefrom.

It is only a matter of time before mergers and acquisitions

*** Cases of mergers & acquisitions are intensified around the world, while it seems to be absent regionally. In your opinion, is this due to the same constraining reasons?**
- It is only a matter of time in my opinion before mergers and acquisitions in the region begin to accelerate at a rapid pace. Even the most optimistic of investors would have started to see the decline in pricing and potential impact on returns. With ever increasing regulations and the current level of competition, I believe Middle Eastern companies will eventually find themselves in an M & A environment.
The problem with a potential M & A environment in the region will be the lack of transparency in the technical results or the local and regional insurers, especially in companies that have been family owned for many years or companies that have been family owned for many years or companies that were created overnight by a board of investors disconnected from the day to day running of their operations. If proper due diligence is ever done, we will find in my view many investors disappointed in the eventual value of their investments after proper reserving is forced upon their companies. Massaging results on your medical and motor portfolio by increasing and decreasing IBNRs and motor claims reserves is fine until the book is being audited for eventual acquisition.

*** What are the latest realizations and developments of your company?**
- 2015 has been a very solid year for the Crescent group of companies. The geographical diversification over the past few years which we undertook is starting to pay off. Five years ago we were mainly a Middle Eastern company. Today, we have active footprints on four continents and are looking to expend sustainably in a number of areas.
We are also proud to be founding members of GBN, the world's insurance network where in two years, we have members from every facet of the insurance and risk management industry in 132 countries that came together to create the world's first global insurance ecosystem looking to further the industry in everything from international insurance business, to insurance education, and cause marketing initiatives.
The name of the game in 2016 will also be cooperation and not competition. You cannot grow and view everybody else as a competitor. You need to learn to work with others, and cooperate in the interests of your clients and your bottom line. That is the Crescent way.
It is no secret that this region is in the midst of a potentially significant economic recession should oil prices remain depressed in the midterm. I feel many in the region will wish they looked beyond traditional market offerings and markets. With a little bit of luck and the right planning, we believe the goals we have set for ourselves in 2016 are realistically attainable.
Best wishes to all in 2016.

جميع أنواع التأمين:

حيـــاة. صحـــي. حـــوادث شخصية. سفر. سيارات. بحري. حريق. حوادث عامة. هندسي. بنوك شامل.

شركة الشرق الأوسط للتأمين

تأمينٌ لحياةٍ كريمة.

ص.ب. ١٨٠٢ عمان ١١١١٨. الأردن

هاتف: ٠٠٤١٠٠ ٦ ٥٠٠ ٩٦٢+

فاكس: ٠٠٤١٠١ ٦ ٥٠٠ ٩٦٢+

www.meico.com.jo

info@meico.com.jo

تميّز الخدمة



First green commercial building of it's kind in jordan

شركة الشرق الأوسط للتأمين

Middle East Insurance Co.

قبلان نديم قنطرة (الدرع الاخضر الوطنية للوساطة GREEN SHIELD NATIONAL):

لا زلنا نحقق النجاحات برغم كل الظروف
بعض الشركات تحارب الوسطاء ولا توفر لهم الدعم المطلوب



تستمر شركة الدرع الاخضر الوطنية للوساطة GREEN SHIELD NATIONAL في التوسع وتحقيق ربحية جيدة وأحدث انجازاتها افتتاح فرع في الرياض، كما وانها تستعين بموظفين مؤهلين من أصحاب الكفايات السعودية الشابة.

المدير التنفيذي للشركة قبلان نديم قنطرة شدّد على ضرورة الاستقرار في أي بلد لانتعاش قطاع التأمين، وشكا عدم تعاون بعض الشركات العربية التي تحارب الوسطاء ولا توفر لهم الدعم المطلوب، حتى ان بعضها يحاول إلغاء الوسيط، مقدراً عمل «ساما» لجهة حماية الوسطاء تطبيقاً للقوانين الصادرة، واضعاً مصير الشركات المتعسرة أمام احتمالي الاندماج أو الانسحاب من السوق، واعداً بالتوسع في الدمام والخبر في المرحلة المقبلة.

توسع وربحية

■ كيف تقيّمون وضع قطاع التأمين حاليا في ظل الظروف غير المستقرة التي تعانيها المنطقة، الى جانب انخفاض اسعار النفط، والى اي مدى تأثرت سوق التأمين السعودية بذلك؟

– يتأثر قطاع التأمين كغيره من القطاعات بأي ازمة اقتصادية الى جانب تأثره سلبا بانخفاض اسعار النفط، والمعلوم انه عندما يتوافر الاستقرار في اي بلد فإن العجلة الاقتصادية تدور طبيعيا وتحقق النجاحات، وبالتالي عندما يكون الاقتصاد بخير والحركة التجارية في اوجها ينتعش قطاع التأمين بفعل كثافة المشاريع والعكس صحيح، وهذا ما حصل حاليا وللاسف، لكن شركة الدرع الاخضر برغم كل هذه الظروف الصعبة استمرت بالتوسع وحققت هامش ربحية جيدا وهي تتطور وتفتح المزيد من الفروع كان آخرها في الرياض. كما وتنشط ضمن خطة ثابتة مدروسة وقد استطاعت تحقيق عوائد مجزية، وبالتالي ربحية فنية جيدة.

■ ما هي اهم التحديات التي تواجهكم كوسطاء تأمين حاليا؟

– نعاني عدم تعاون معظم شركات التأمين، في الوقت الذي يفترض بها التعاون معنا في عملياتنا الجديدة، وللاسف ثمة عدد كبير من هذه الشركات تحارب الوسطاء ولا توفر لهم الدعم المطلوب حتى ان البعض من هذه الشركات يحاول الغاء دور الوسيط.

حماية «ساما» للوسيط

■ كيف تقيّمون النتائج الاولية للقرارات الاصلاحية التي اتخذتها «ساما» في مجال تنظيم عمل وسطاء التأمين؟

– تحسنت الامور ونأمل ان يصار الى اصلاح السوق خلال مدة وجيزة وان يتموضع الجميع كل في مكانه الصحيح، سواء كان شركة تأمين او وسيطا، مع علمنا ان حركة الاصلاح لا تتم بين ليلة وضحاها، لكننا بدأنا اولى الخطوات، خصوصا في مجال اصدار القوانين التي توفر حماية مؤسسة النقد السعودي «ساما» للوسيط.

ان الوسيط رغم معاناته يتحدى الصعاب ويشق دربه بقوة وفي النهاية القوي هو من يبقى في السوق، ومن يعمل ضمن استراتيجية مريبة ومتهورة سيخرج منها لا محالة، ولن يبقى الا من عمل بثبات وحقق ربحية معقولة.

الاندماج او الانسحاب

■ ثمة في العالم العربي عدد كبير من شركات التأمين التي تتعرض لتآكل رساميلها وللخسارة، وبينما تزداد حالات الدمج والاستحواذ في العالم، نراها شبه غائبة اقليميا، في رأيكم هل لا زالت الاسباب المعوقة هي نفسها؟

– تتعامل مؤسسة النقد السعودي «ساما» برأفة مع الشركات المتعسرة او المعرضة للافلاس وهي تمهلها بعض الوقت لتسوية اوضاعها، كما تفرض عليها رفع رأسمالها، لكن مع الوقت وبحسب اعتقادي الشخصي ستحدث حالات دمج واستحواذ، اذ لا تستطيع الشركات ان تكمل اعمالها وهي لا تجني سوى الخسارة خلال سنوات متتالية، لذا من الطبيعي ان تلجأ الى حل الاندماج، ومن لا يقدم على ذلك سينسحب من السوق.

■ كانت لديكم في الماضي نية لخوض وساطة اعادة التأمين الى جانب شركة عالمية فأين اصبح مشروعكم؟

– نتعاطى حالياً وساطة إعادة التأمين من خلال الاتفاق الذي ابرمناه مع شركة انكليزية تعد من اكبر الشركات عالميا في مضمار وساطة اعادة التأمين.

فرع جديد في شارع التحلية في الرياض

■ ما هي آخر التطورات في شركة الدرع الاخضر؟

– افتتحنا مؤخرا فرعا في مدينة الرياض في شارع التحلية وتوسعنا في مركزنا الرئيسي واستعنا بالمزيد من الموظفين المؤهلين، مع تركيزنا على توظيف الكفايات السعودية الشابة وقد وصلت نسبة السعودة لدينا الى ٦٥ في المئة. كما نهتم بتدريب كوادرنا وتزويدهم بالخبرات اللازمة.

تعاون بين شركات الوساطة

■ الا تودون فتح فروع جديدة في المنطقة الشرقية؟

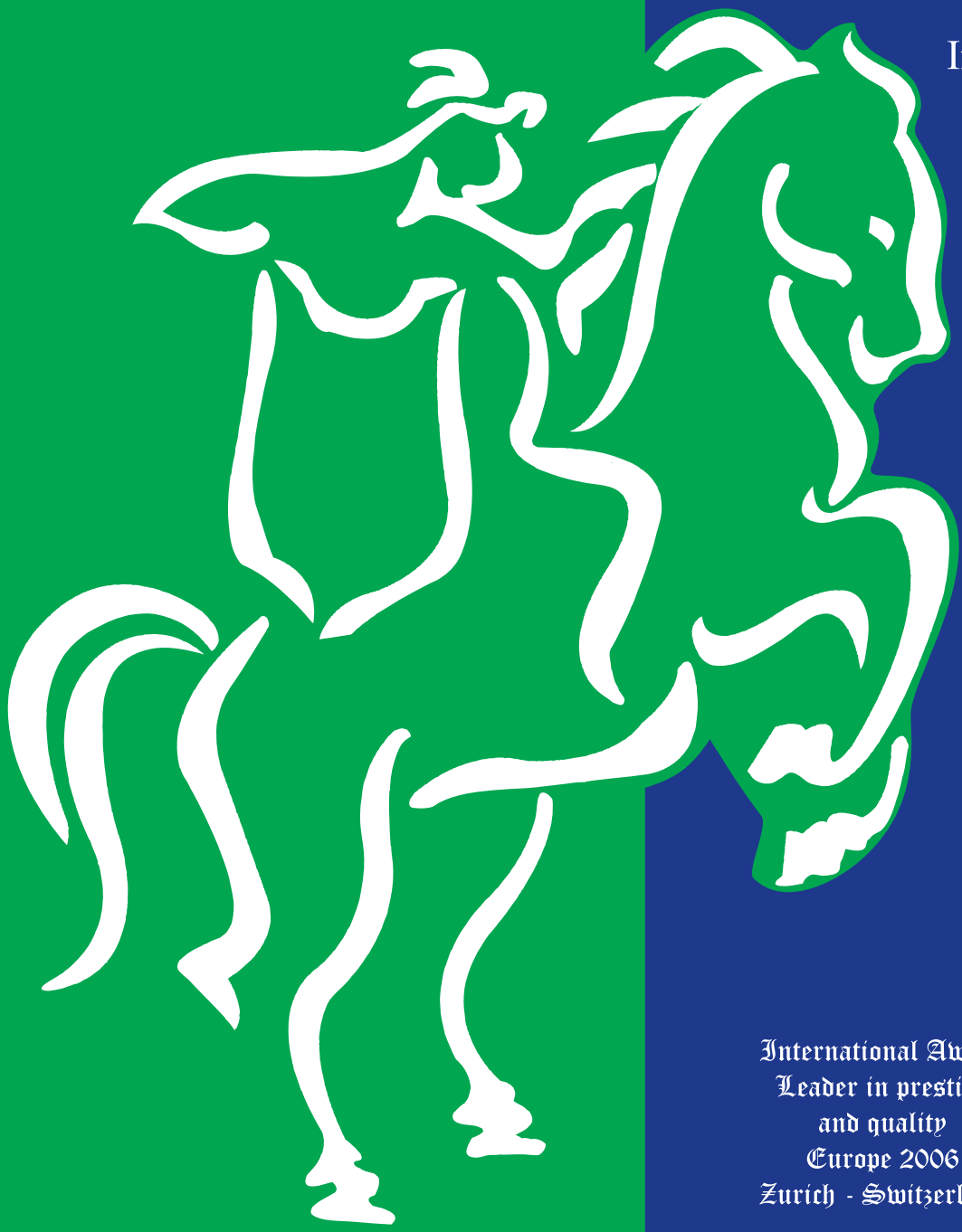
– سنتوسع في المنطقة الشرقية في الدمام والخبر في المرحلة المقبلة اي بعد سنتين.

■ كلمة أخيرة؟

– يتمسك الوسطاء بأعمالهم برغم الضغط الكبير الذي يتعرضون له والعمولات المنخفضة التي يتقاضونها مقابل المصاريف الضخمة التي يتكبدونها. وهنا اتمنى وجود تعاون اكبر بين شركات الوساطة كي تستطيع ايصال رسالتها القائلة بضرورة وجودها واهميته في قطاع التأمين. واود القول ايضا ان شركة الدرع الاخضر لا زالت رغم كل الظروف تحقق النجاحات المتتالية، والبرهان الاكيد على ذلك فتح فرعها الجديد في الرياض. ■

GREEN SHIELD NATIONAL LTD.

Insurance Brokers & Reinsurance





International Award
Leader in prestige
and quality
Europe 2006
Zurich - Switzerland

Head Office: Alireza Tower, 10th Floor, Madina Road
P.O.Box 18386 Jeddah 21415 KSA
Tel: +966 22 653 0143 - 653 4251
Fax: +966 22 657 0548
Riyadh Branch: Aknaz Center - Al Tahliah Street
Email: info@gsniksa.com
www.gsniksa.com

شركة الدرع الأخضر الوطنية لوساطة وإعادة التأمين المحدودة

س.ت ٤٠٣٠١٧٠٩٢٩ - رأس المال ٣,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي مدفوع بالكامل

رقم العضوية بالغرفة التجارية ١٢١٦٧٠

رقم تصريح مؤسسة النقد : و س ط / ش / ٧ / ٢٠٠٨٣

جورج بيطار

(شركة بريميوم لوساطة التأمين واعادة التأمين PREMIUM):

الشركات ذات القدرات الاستيعابية والميزانيات الضخمة أثرت سلباً على أوضاع الوسطاء



الرئيس التنفيذي لشركة بريميوم لوساطة التأمين وإعادة التأمين PREMIUM جورج بيطار لاحظ تواضع حجم أقساط التأمين ضد العنف السياسي وأخطار القرصنة الالكترونية مقارنة بحجم فروع التأمين الأخرى، ورأى في زيادة أعداد الشركات ذات القدرات الاستيعابية والميزانيات الضخمة تأثيراً سلبياً على أوضاع وسطاء التأمين، مشيراً الى سعي الشركة لاستقطاب أعمال من خارج المنطقة بعد حصولها على ترخيص لممارسة أعمال الوساطة في فرنسا.

■ توقع الملياردير الأميركي وورن بوفيت ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي؟

– بالتأكيد نؤيد ما توقعه **وورن بوفيت** لتطابقه مع وضع اسواق منطقتنا العربية، واجد انها من اكثر السنوات التي نشهد فيها منافسة حادة وتراجعا دراماتيكيا في اسعار البوالص.

■ ترى أسواق التأمين العالمية في الكوارث التي تعيشها منطقتنا باباً يفتح أمامها أبوابا جديدة لتسويق أنواع مستحدثة من عقود التأمين، ومن بينها على سبيل المثال التأمين ضد العنف السياسي والربح الفائت جراء توقف العمل . هل أتيح لشركات التأمين والإعادة العربية ان تسوّق ذلك النوع من العقود؟

– لا يزال حجم اقساط التأمين ضد العنف السياسي والقرصنة الالكترونية متواضعاً مقارنة بحجم اقساط فروع التأمين الاخرى مثل التأمين على الممتلكات والطاقة وغيرها، بالاضافة الى تراجع اسعار النفط وتقلص حجم الاستثمارات حول العالم.

الى ذلك، فإن زيادة اعداد الشركات ذات القدرات الاستيعابية والميزانيات الضخمة تؤثر سلبا على اوضاع وسطاء اعادة التأمين في ظل تراجع اسعار الاقساط الحاد.

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– من الصعب تطبيق الدمج والاستحواذ في منطقتنا العربية بسبب تحكم «الانا» بمعظم اصحاب الشركات ومدرائها.

تغيير الاستراتيجية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– بعد حصولنا على ترخيص ممارسة اعمال الوساطة في فرنسا نحاول استقطاب اعمال من خارج المنطقة وتحديدا من اسواق افريقيا واوروبا الشرقية وجنوب شرق آسيا.

وبسبب توقف الاعمال في الاسواق الليبية والسورية والعراقية وتراجع استثمارات الشركة العامة فإننا نعمل على تغيير استراتيجيتنا للسنوات المقبلة بهدف استيعاب تداعيات الازمات الحاصلة. ■

الكابتن ريتشارد شلهوب (رئيس شركة ZARIS):

مستقبل واعد لعمليات الدمج والاستحواذ بين شركات التأمين والإعادة والوساطة في المنطقة



رأى رئيس شركة زاريس ZARIS لوساطة التأمين وإعادة التأمين الكابتن ريتشارد شلهوب ان تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار حالات لا تنسحب على شركات التأمين في العالم العربي، وأوضح ان شركات التأمين والإعادة العربية استفادت من الكوارث في معظم دولها، بحيث سوّقت عقود تأمين ضد أخطار العنف السياسي، متوقعاً مستقبلاً واعداً لعمليات الدمج والاستحواذ في المنطقة، كاشفاً عن مباحثات لدخول ZARIS السوق السعودية.

■ توقع الملياردير الأميركي وورن بوفيت ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– ما يتحدث عنه الملياردير الاميركي **وورن بوفيت** يرتقي الى المستوى العالمي، بحيث اذا اردنا تحديد كل سوق على حدة يصبح هذا الواقع غير صحيح برغم وجود طاقة اكتتابية فائضة في أسواق لها تداعياتها على قطاع التأمين، نظرا لزيادة حدة المنافسة، ولكن هذا الوضع لا يمكن ان ينسحب على عالمنا العربي أو حتى على اسواق آسيا.

■ ترى أسواق التأمين العالمية في الكوارث التي تعيشها منطقتنا باباً يفتح أمامها أبوابا جديدة لتسويق أنواع مستحدثة من عقود التأمين، ومن بينها على سبيل المثال التأمين ضد العنف السياسي والربح الفائت جراء توقف العمل تحت وطأة العنف. هل أتيح لشركات التأمين والإعادة العربية ان تسوّق ذلك النوع من العقود؟

– لا شك في ان شركات التأمين والاعادة العربية استفادت من الكوارث خصوصا ان معظم الدول في المنطقة تعاني اوضاعا غير مستقرة، وبالتالي فقد اتيح للشركات تسويق انواع من العقود الجديدة، لا سيما بوالص تأمين ضد اخطار العنف السياسي.

مستقبل واعد لعمليات الدمج

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– لا تقتصر حالات الدمج والاستحواذ فقط على شركات التأمين والاعادة بل تتعداها الى شركات الوساطة ايضا، وارى ان هناك مستقبلا واعداً لمثل هذه العمليات في المنطقة، لا سيما ان الشركات الصغيرة ستبقى تصارع ولن تضمن استمراريتها ما لم تندمج مع شركات اخرى.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– نسعى الى التوسع في دبي والاعداد لتنفيذ مشاريع عدة في افريقيا، وهناك مباحثات مع احدى الشركات لدخول السوق السعودية، اما بالنسبة الى نتائجنا خلال عام ٢٠١٥ فكانت جيدة. ■



حامد مبروك (مجموعة غرا سافوا GRAS SAVOYE EGYPTE – مصر):

نشر الوعي التأميني من خلال إصدار تأمينات إلزامية

العضو المنتدب لمجموعة غرا سافوا – مصر GRAS SAVOYE حامد مبروك تحدث عن ازدياد الوعي التأميني بشكل كبير بعد الثورة وقال «اما بالنسبة للنمو واذا كان سيستمر فالصورة غير واضحة»، وعزا موجة الاندماجات داخل شركات الوساطة الى تراجع الأقساط، مشدداً على نشر الوعي التأميني من خلال إصدار بعض التأمينات الإلزامية، مبدياً اطمئنانه الى الاندماج مع «ويليس WILLIS»، متوقعاً ان يؤدي إنشاء شركات تأمين جديدة الى تفاقم المشكلة، واجداً ان هناك حاجة لادخال منتجات غير نمطية الى السوق.

ترقب نمو القطاع

■ **تشهد السوق المصرية نوعا من الاستقرار، كيف تقرأون تطور الامور السياسية والاقتصادية وانعكاسها على قطاع التأمين المحلي؟**

– شهد قطاع التأمين المباشر في مصر طفرة خلال الثورة لم يشهدها من قبل على مدى عشرين عاماً، إذ ازداد الوعي التأميني بشكل كبير. أما حالياً فالصورة غير واضحة وإذا ما كان النمو سيستمر على ما هو عليه أم سيشهد تراجعاً.

■ **كيف أثر تراجع الأقساط على وضع وسطاء التأمين والإعادة؟**

– لا شك في ان تراجع الأقساط أثّر على الوسطاء عالمياً، فشركة غراسافوا مثلاً اندمجت مع شركة «ويليس» التي بدورها اندمجت مع TOWERS WATSON.

أما على المستوى المصري فنحن في مرحلة تأسيس شركات وساطة ستدخل في اندماجات خلال فترات لاحقة.

تأمينات إلزامية

■ **ما هي الاجراءات الواجب اتخاذها ليتمكن قطاع التأمين من إحداث نقلة نوعية على كل المستويات؟**

– لا بدّ من نشر الوعي التأميني من خلال إصدار بعض التأمينات الإلزامية، والعمل بقانون يسمح بسهولة توزيع تغطيات التأمين على أفراد وفئات المجتمع.

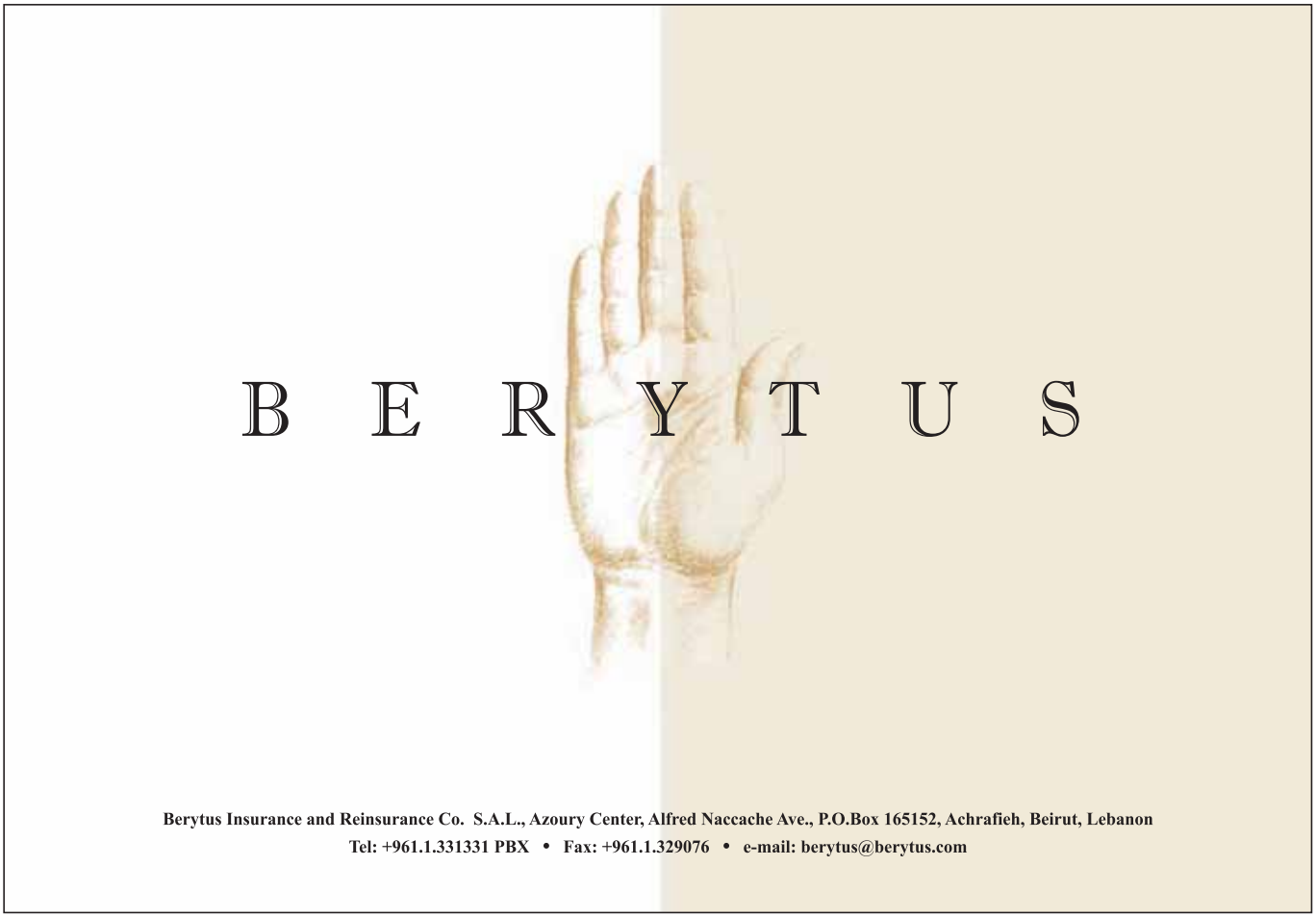
■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على شركتكم؟**

– حققت الشركة الميزانية المتوقعة حيث نمت بنسبة ٢٧ في المئة مقارنة بالعام الماضي، كما اننا توسعنا في المنطقة ونسعى للقيام بعمليات في الكويت قبل نهاية السنة، ولا شك في ان الإندماج الذي تم بين «غرا سافوا» و«ويليس» سيدعم موقعنا في المنطقة بشكل أكبر.

منتجات غير نمطية

■ **في رأيكم هل نحن بحاجة الى مزيد من شركات التأمين في مصر؟**

– شركات التأمين الحالية لم تعد قادرة على القيام بدورها على أكمل وجه بسبب عددها الكبير وتشبع السوق، وبالتالي فإن إنشاء شركات تأمين جديدة سيؤدي الى تفاقم المشكلة، ولا شك في ان القدرات موجودة لزيادة إجمالي الأقساط، إلا أننا بحاجة الى من يدخل منتجات غير نمطية الى السوق. ■





ايلي غفري

(شركة الآفاق لوساطة التأمين وإعادة التأمين والاعادة ALAFAQ - السعودية):

نستبشر خيراً بطرح تأمينات إلزامية جديدة تؤدي الى تكبير حجم السوق

المدير التنفيذي في شركة الآفاق لوساطة التأمين وإعادة التأمين ايلي غفري سلط الضوء على معاناة الوسيط لغياب دعمه من قبل شركات التأمين، وعرض للتحديات التي يعانيها قطاع الوساطة لجهة العمولة التي يتقاضاها الوسيط في ظل المنافسة الشرسة بين الشركات المسندة، مستبشراً خيراً بما سيؤول اليه بطرح تأمينات إلزامية جديدة ستؤدي الى تكبير حجم السوق، مستبعداً الاندماج بالنسبة الى الوسطاء مطمئناً الى النتائج التي حققتها «آفاق».

قطاع الوساطة يواجه تحديات

■ كيف تنظرون إلى مستقبل شركات وساطة التأمين محلياً ، و هل أخذت حقها بالفعل؟

– مستقبل شركات وساطة التأمين محلياً مثمر ويجب أن يكون أكثر مما هو عليه حالياً، إذ أن العملاء بدأوا يلمسون مدى إفادة وجود وسيط تأمين لإدارة محفظتهم التأمينية ونظراً لازدياد أقساط التأمين في المملكة والملموسة سنة بعد أخرى بفضل قرارات مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» الإلزامية لبعض أنواع التأمين. هذا وما زال هناك بعض أنواع التغطيات سوف يصبح التأمين عليها إلزامياً أيضاً كما هو حاصل بالنسبة للسيارات والتأمين الصحي في الوقت الحالي.

أما إذا أخذت شركات وساطة التأمين حقها، أستطيع القول بأن هذا الموضوع مازال يعاني بعض الشيء من ناحية العمولات المحددة لأنواع البوالص أو من ناحية دعم شركات التأمين لوسيط التأمين وهذا مازال فيه الكثير والكثير من المعاناة.

■ ما أبرز التحديات التي تواجه قطاع وساطة التأمين؟ وهل تأثرت شركات الوساطة بالمتغيرات الدولية والإقليمية في المجالات الاقتصادية وغير الاقتصادية؟

– هناك العديد من التحديات التي تواجه قطاع وساطة التأمين وعلى سبيل المثال لا الحصر، هناك بعض العملاء لم يتوصلوا إلى القناعة الكافية في اعتماد وسيط واحد كي يقوم بدوره كما يجب إذ أن هناك عملاء يقومون بتعيين أكثر من وسيط.

أضف إلى ذلك ان العمولات الممنوحة للوسيط ليست كافية وخصوصاً في حال وجود منافسات شرسة بين الشركات مما يؤدي في بعض الأحيان إلى عدم الحصول على العمولة بالكامل من أجل ضمان العميل كي يتمكن الوسيط من القيام بدوره كما يجب نظراً للمتطلبات المفروضة على وسطاء التأمين من قبل المشرع، وهذا ما يجب أن يكون موجوداً من خبرات جيدة لتقديم أفضل الاستشارات والخدمات إلى العميل.

إن من يتأثر بالمتغيرات الدولية والإقليمية في المجالات الاقتصادية وغير الاقتصادية هي شركات التأمين بالدرجة الأولى إذ أن دور الوسيط يجب أن يتكيف بما هو موجود لدى شركات التأمين .

الاندماج مستبعد

■ كيف تقيمون النتائج المبدئية للقرارات الإصلاحية التي اتخذتها هيئة الرقابة لتنظيم سوق التأمين عموماً والوساطة تحديداً ؟

– النتائج المبدئية تبشر بالخير نظراً لما سبق وذكرناه في سؤالكم الأول إذ أنه ينمو كلما أصبح هناك إلزامية جديدة لأنواع بوالص معينة، ما يؤدي إلى تكبير حجم الأسواق وهذا طبعاً يجب أن ينتهي في نهاية المطاف إلى نتائج مقبولة ومرضية لشركات التأمين وثم لشركات الوساطة.

■ تعاني الكثير من شركات التأمين تآكل رؤوس أموالها، ماذا عن شركات وساطة التأمين، وهل من المتوقع أن نرى اندماجات أو استحواذات بين شركات الوساطة؟

– إن كثرة عدد الوسطاء المرخص لهم سوف يؤدي إلى استهلاك رأس مال البعض منهم نظراً لمتطلبات وإلزامية الوظائف المفروضة والخبرات المطلوبة من قبل المشرع، خصوصاً إذا كان هناك وسطاء تنقصهم الخبرة اللازمة من أجل الإدارة الصحيحة ولتتكيف مع طريقة التعاطي مع العملاء وشركات التأمين.

وأتوقع أن يكون هناك نسبة انسحاب من السوق لبعض الوسطاء الذين يعانون مما سبق وذكرناه. أما فكرة الاندماجات بالنسبة لوسطاء التأمين فهي مستبعدة في الوقت الحاضر، إذ أن الوسيط الناجح ليس بحاجة لاندماج مع وسيط آخر ، كما وأن المؤشر جيد جداً وخصوصاً في حال ثبت تأكيد الاقتراح المتداول بأنه سيصبح تأمين العملاء لدى شركات التأمين بواسطة وسيط أو وكيل.

نتائج جيدة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– في مثل هذه الأيام يكون قد مضى عامان على تأسيس شركة الآفاق لوساطة التأمين وإعادة التأمين والنجاح ولله الحمد أحسن مما هو متوقع، إذ أن نشاط وساطة إعادة التأمين بدأ يثمر نتائج جيدة لا تقل شأناً عن نتائج شركات القطاع وذلك بفضل ثقة شركات التأمين المحلية بقدرتنا على تقديم خدماتنا لهم ولما لدينا من خبرة وعلاقات جيدة مع معظم شركات إعادة التأمين حول العالم.

أخيراً نتقدم من عملائنا كافة بالشكر الجزيل على الثقة التي منحونا إياها، ومن إدارة مجلة «البيان الإقتصادية» الرائدة، متمنين للجميع دوام الصحة والعافية بمناسبة حلول العام الجديد أعاده الله على الجميع بالخير والبركات.■

جهاد غانم (الرئيس التنفيذي شركة لينك لوساطة التأمين وإعادة التأمين LINK):

الوضع المضطرب وتراجع أسعار النفط في المنطقة لم يمنعا شركات التأمين وهيئات الرقابة من البحث في سبل تحفيز وايجاد أسواق جديدة



الشريك والرئيس التنفيذي في شركة لينك لوساطة التأمين وإعادة التأمين LINK جهاد غانم لمس فائدة مرجوة من بعض المؤتمرات والندوات التأمينية، ولاحظ حضور شركات إعادة جديدة في هذه المؤتمرات تهدف الى تكوين فكرة وافية عن أسواق المنطقة، ورأى ان الوضع السياسي المضطرب وتراجع أسعار النفط لم يمنعا شركات التأمين وهيئات الرقابة من البحث في سبل تحفيز وايجاد أسواق جديدة، مذكراً بتخصّص شركة لينك ببعض فروع التأمين.

حضور شركات إعادة

■ ما مدى أهمية وفائدة المؤتمرات في إحداث تفاعل بين شركات التأمين وإعادة التأمين والوسطاء؟

– لا شك في ان هناك فائدة مرجوة من المؤتمرات تتمثل في المحادثات واللقاءات التي تتم بين شركات التأمين والإعادة والوسطاء. ومن المؤكد ان ليس لكل المؤتمرات الأهمية ذاتها، لكن مؤتمراً مثل FAIR ولقاء «مونتي كارلو» أو سواه تستقطب دائماً عدداً كبيراً من شركات التأمين والإعادة نلتقي فيها دائماً بوجوه جديدة، والأهم في هذه المؤتمرات حضور شركات إعادة جديدة تهدف الى تكوين فكرة وافية عن السوق، وبما انه من الصعب عليها ان تأتي وتزور كل المنطقة فإنها تختار عادة أهم المؤتمرات لحضورها وعرض خدماتها خلال فعالياتها. ومن هنا أهمية هذا المؤتمر. ناهيك عن ان الكثير من الأشخاص المتعاونين لا نجد المناسبة الملائمة لنتبادل الزيارات معهم بسبب زحمة العمل وهنا دور المؤتمرات التي تساعدنا على الإجتماع بهم والتباحث معهم في موضوعات وقضايا ومسائل عالقة.

بروز فروع تأمين جديدة

■ ما هو الموضوع الأساسي الذي تم التباحث به في هذه الإجتماعات؟

– تأثرت المنطقة بأمرين أساسيين، الاول هو الوضع السياسي المضطرب والثاني تراجع أسعار النفط التي أثرت سلباً على تطور قطاع التأمين. لكن هذا لم يمنع شركات التأمين وهيئات الرقابة من البحث عن سبل أخرى للتحفيز وايجاد أسواق جديدة، ولهذا لاحظنا التطور الكبير في فرعي الصحة والمركبات. كما برز الاهتمام الكبير بتأمينات الحياة والتركيز على فروع أخرى بحاجة الى تطوير ولا تتأثر بالسلبيات السياسية أو الإقتصادية من بينها التأمينات الشخصية. يبقى ان أهم أنواع التأمين تتأثر بالظروف مثل التأمين الهندسي، الطاقة والبنية التحتية، وقد برزت فروع أخرى كما سبق وذكرت لتحل محلها. الى ذلك لا تزال المنطقة برغم ما تعرضت له من اضطرابات تجذب العديد من المعيدين، وذلك دليل على انها أفضل مناطق العالم تأمينياً.

مسيرة ناجحة

■ تحقق شركة «لينك» رغم حداثتها في السوق نجاحات واسعة. ما هي أبرز انجازاتها الأخيرة؟

– تأسست الشركة قبل ثلاث سنوات وتسير وفق خطة مدروسة معتمدة رؤية واضحة للسوق. وللشركة خطها الخاص وهي متخصصة ببعض فروع التأمين التي تركز على علاقات معينة، وهي لا تعمل مع كل شركات التأمين إنما مع عدد محدد حرصاً على الإبقاء على نوعية خدماتها العالية، وهذه الطريقة أفادت الشركة وعملاءها، والأرقام المحققة تثبت ذلك. بدأنا العمل قبل ثلاث سنوات بشخصين فقط، أصبحنا الآن ١٢ موظفاً والعدد الى ارتفاع. الشركة في نمو مستمر وحصلت مؤخراً على ترخيص في دبي حيث افتتحنا فرعاً لها هناك، وبالإضافة الى مكتبنا الرئيسي في برمودا، لدينا مكتب تمثيلي في لبنان وشركة في السعودية ومكتب اتصال في سويسرا. وبالإجمال مسيرة الشركة ناجحة. ■

Souheil Sabella
Brokerage Co. s.a.r.l

IMAGINE IN EVERYDAY'S LIFE
HOW MANY THINGS COULD GO WRONG

MAKE SURE
YOU HAVE A BACKUP PLAN

INSURE

Sehnaoui Building, Charles Helou Avenue, P.O.Box: 165086, Beirut - Lebanon
Tel. +961 1 445 959 | 583 417 | 584 378 | Fax. +961 1 444 828
Email: info@sabellabrokerage.com | Website: www.sabellabrokerage.com

سمير ابي سلوم (المدير العام لشركة لونسدال LONSDALE - السعودية):

نترقب عمليات دمج واستحواذ بين شركات الوساطة المحلية



تعدّ شركة لونسدال لوساطة التأمين وإعادة التأمين LONSDALE من اللاعبين الأساسيين في أسواق الوساطة في المملكة العربية السعودية، وتركز من ضمن برامجها على تدريب موظفيها وتأهيلهم، الى جانب إقدامها على تجديد منتجاتها وخدماتها.

المدير العام للشركة سمير أبي سلوم توقع اتجاه قطاع التأمين السعودي نحو التحسن، وطالب ببعض الإجراءات التي توفر الدعم للوسيط، مرتقباً عمليات استحواذ واندماج بين شركات الوساطة العاملة في السوق المحلية، كاشفاً عن خطط ترتكز على الإنتاج الى جانب تحقيق المزيد من التطور والتقدم.

دعم الوسيط

■ في ظل الاوضاع الاقتصادية والسياسية غير المستقرة في المنطقة وانخفاض اسعار النفط كيف تقرأون مستقبل قطاع التأمين؟

– في اعتقادي ان قطاع التأمين سيتجه نحو التحسن لان الدولة توليه اهتماما خاصا من حيث تنظيمه وفرض اعمال الرقابة الصارمة عليه، الى جانب التسهيلات التي توفرها له وتتيح له اجواء التقدم والازدهار.

■ هل القوانين التي وضعتها مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» كافية للقطاع، وكل الشركات تلتزم بها، ام المطلوب المزيد من الخطوات لتحسين وضع قطاع الوساطة؟

– كل القوانين الموضوعة واللوائح التنفيذية على قدر المطلوب والشركات تلتزم بها تماما. على صعيد آخر لا تسمح «ساما» لاي كان ان يثير اي مشكلة او يرتكب خطأ في سوق التأمين، لكن يبقى المطلوب بعض الاجراءات التي توفر الدعم للوسيط مثل شرط اتمام البيع عن طريق الوسيط. لقد شكلت لجنة تحمل مطالبنا وتتواصل مع «ساما» وتبحث معها وفي كل المشكلات التي يعانيها الوسطاء. والحقيقة ان «ساما» تنظر بمطالبنا وتأخذ وقتها لدراستها والبت بها ، وهي مشكورة على ما قامت به حتى الآن، خصوصا في ما يتعلق بمنح العديد من الوسطاء التراخيص المطلوبة لممارسة عملهم. بالنتيجة الجميع متفق على ان متطلبات السوق تتغير بين حين وآخر مما يحتم ايجاد حلول جديدة للمشكلات الناشئة.

ضرورة اتخاذ بعض الإجراءات التي توفر الدعم للوسيط

٢٠١٦ عام صعب

■ تزداد حالات الدمج والاستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة اقليميا، في رأيكم هل يمكن اللجوء للاستحواذ او الدمج لحل مشكلات الوسطاء في السوق المحلية؟

– من الممكن حدوث دمج او استحواذ بين شركات الوساطة في المستقبل القريب اذ انها تنشط بطريقة متفاوتة، ما يحتم على بعضها التفكير بالاندماج، كما وهناك بعض الشركات التي اندمجت مع اخرى بشكل غير رسمي ولم تخرج الى العلن، مع العلم ان عددا قليلا من كبار الوسطاء يسيطرون على السوق السعودية التي تضم نحو مئة وسيط.

يبقى ان «ساما» ستفرض الاندماج على بعض الشركات المتعسرة والتي لا تستطيع تطبيق كل الشروط.

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، فهل توافقونه الرأي؟

– بالتأكيد، فالعالم يعيش الظروف ذاتها، لذا من المتوقع ان يكون العام ٢٠١٦ صعبا.

تجديد المنتجات والخدمات

■ ما هي آخر التطورات في شركة لونسدال؟

– كان العام ٢٠١٥ جيدا على الشركة، وقد حققت الكثير من النتائج الطيبة، وللشركة سمعتها واحترامها في اوساط التأمين وتعد من اللاعبين الاساسيين في اسواق الوساطة، وقد قامت بتدريب موظفيها وتأهيلهم، الى جانب اقدامها على عدد من الخطوات التي ساعدتها على تثبيت اسمها في السوق بشكل افضل، ناهيك عن تجديد المنتجات والخدمات التي تقدمها، وهي تعد لخطط تحقق لها المزيد من التطور والمكانة المرموقة في السوق.

■ ما هي خططكم للعام ٢٠١٦؟

– معظم خططنا لعام ٢٠١٦ تركز على الانتاج، الى جانب التشديد على تأهيل الموظفين بشكل اكبر لتحسين ادائهم وتحقيق المزيد من التطور والتقدم. ■

جورج الفرزلي (رئيس ومدير عام شركة PMC RE):

ننمو ونتطور بفضل كفاءة كوادرنا ومواكبتهم لمستجدات صناعة إعادة التأمين



رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة PMC RE لوساطة التأمين وإعادة التأمين جورج الفرزلي لاحظ بدء الشركات التركيز على تحقيق الأرباح التقنية، واستبعد عمليات الدمج والاستحواذ في المنطقة بسبب «الأنا» المتحكمة بأصحاب الشركات ومديريها، متطلعاً الى نمو في الشركة تصل نسبته الى ١٠ في المئة خلال ٢٠١٦، مؤكداً نمو الشركة وتطورها المستمرين بفضل كفاءة كوادرها ومواكبتهم لمستجدات صناعة إعادة التأمين.

لا امكانية لعمليات الدمج والاستحواذ

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقونه الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– بالتأكيد نوافق **وورن بوفيت** الرأي وقد بدأت الشركات تركز على تحقيق ارباح تقنية في ظل غياب العوائد المالية، فضلا عن خفض النفقات العامة وادارة المخاطر بشكل مدروس.

■ تعاني الكثير من شركات التأمين من تآكل رؤوس اموالها، ماذا عن شركات وساطة التأمين، وهل من المتوقع ان نرى اندماجات او استحواذات في سوق الوساطة؟

– لا ارى ان هناك امكانية لعمليات دمج واستحواذ في المنطقة طالما ان كل صاحب شركة يرغب بأن يكون الرئيس والمدير للشركة الجديدة وان يمتلك الحصة الاكبر من اسهمها، لذا عندما يتخلص مسؤولو الشركات من «الانا» والعمل وفق قواعد ومعايير علمية معينة نستطيع عندها الوصول الى حلول تؤدي الى تكاثر حالات الدمج والاستحواذ اقليميا.

نمو وتطور مستمران

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

– ليس هناك من مستجدات خلال الفترة المنظورة لكن اعمالنا تسير على قدم وساق في المنطقة ونتطلع لنمو تصل نسبته ١٠ في المئة خلال سنة ٢٠١٦ .

■ كيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠١٥؟

– منذ تأسيس الشركة ونحن نعتمد خطة عمل واضحة نسير في تنفيذها على خطى ثابتة كوننا لا نسعى الى تحقيق ارباح ضخمة، وانما نتائج ملموسة والاستمرار في خدمة عملائنا بأفضل شكل، ويمكن وصف نتائجنا المحققة خلال ٢٠١٥ بالجيدة اسوة بالعام الذي سبق ونحن دائما في نمو وتطور مستمرين بفضل تدريب كوادرنا وتأهيلها لمواكبة كل المستجدات في صناعة اعادة التأمين.■

بي.أم.سي.ري. ش.م.ل.

الميزانية العمومية الموقوفة بتاريخ 31 كانون الأول 2014

2013 ل.ل.	2014 ل.ل.	
		الموجودات
25,816,559	22,055,069	الموجودات غير المتداولة
		الموجودات المتداولة:
4,587,566,370	3,772,281,761	شركات تأمين و اعادة تأمين
4,049,854	11,447,699	مدينون مختلفون
1,488,996,747	1,914,134,836	حسابات مالية
3,391,875	3,750,000	اعباء محتسبة مسبقا"
6,084,004,846	5,701,614,296	
6,109,821,405	5,723,669,365	مجموع الموجودات
		المطلوبات وحقوق المساهمين
		حقوق المساهمين:
30,000,000	30,000,000	رأس المال
10,000,000	10,000,000	احتياطي قانوني
1,120,373,984	335,648,595	ارباح مدورة
1,160,373,984	375,648,595	
		المطلوبات غير المتداولة:
184,720,236	228,911,786	موؤنات لمواجهة اخطار و اعباء
		المطلوبات المتداولة:
4,027,849,514	4,218,497,681	شركات تأمين و اعادة تأمين
8,746,628	8,695,500	ديون اجتماعية
54,150,697	46,792,426	ضرائب متوجبة
576,908,919	742,442,950	دائنون مختلفون
97,071,427	102,680,427	ذمم دائنة خارج الاستثمار
4,764,727,185	5,119,108,984	
6,109,821,405	5,723,669,365	**مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين**

اعضاء مجلس الادارة:

جورج الفرزلي	رئيس مجلس الادارة
فاديا يزبك	عضو
نقولا الفرزلي	عضو
مفوض المراقبة:	"سمعان غلام و شركاهم"
مفوض المراقبة الاضافي:	سليم لوقا

أسامة عبد العال

(مدير عام شركة الحماية - PROTECTION - البحرين):

استراتيجيتنا في انتقاء الأخطار حققت لنا عوائد عالية



قدّر مدير عام شركة الحماية لوساطة التأمين والاعادة PROTECTION أسامة عبد العال عالياً مؤتمرات التأمين المتخصصة لتوطيدها أواصر العلاقات بين شركات التأمين والإعادة والوساطة، ولاحظ خللاً في توازي طاقة السوق مع الطاقة الاستيعابية لدى الشركات، مشيراً الى ازدياد عدد الشركات المباشرة واحتدام المنافسة في ما بينها، كاشفاً عن استراتيجية انتقاء الأخطار والتي أدت الى تحقيق عوائد عالية للشركة.

المؤتمرات توطد العلاقات

■ كيف تقوّمون مؤتمرات التأمين التي تعقد وما مدى أهميتها وهل تعزز العلاقات بين شركات التأمين والإعادة والوساطة إن لجهة الأقساط أو الأعمال والنشاطات؟

– للمؤتمرات دورها الفعّال في توطيد أواصر العلاقات بين شركات التأمين والإعادة والوساطة. وقد اختبرنا ذلك من خلال مشاركتنا المتكررة في هذه المؤتمرات ولمسناه واقعاً، بحيث نلتقي في المؤتمرات ونتعارف ونتبادل الأعمال مع غيرنا من الشركات لإيجاد المشاريع الواعدة، لقد تعرفنا منذ سنوات عدة على عميل أصبح اليوم أحد أهم زبائننا. لأن اللقاءات المتكررة بيننا عززت علاقاتنا وجعلته يثق بنا أكثر فأكثر ويطمئن لطريقة عملنا وصدقيتنا وهكذا أصبح من عملائنا المهمين. ان تكرار هذه المؤتمرات وبهذا الشكل الضخم يوطد أواصر العلاقة الإنسانية التي تؤدي الى علاقة عمل جيدة ومهمة.

تراجع الطاقة الاستيعابية

■ كيف تقرأون تراجع أسعار تغطيات إعادة التأمين مؤخراً؟

– قاعدة العرض والطلب أساسية في العمل التأميني وهي التي تحدد الأسعار. عام ٢٠٠٦ كانت الطاقة الاستيعابية أقل مما هي عليه الآن، وقد تضاعفت ثلاث أو اربع مرات، لكن طاقة السوق لم تتضاعف بالمستوى نفسه. في السابق كنا كوسطاء تأمين نلبي طلب شركات التأمين المباشر ونقوم بتغطية كل المخاطر. لكننا اليوم لا نلبي إلا ٢٠ في المئة من هذه المخاطر لفقداننا الطاقة الاستيعابية اللازمة. لقد تم تأسيس شركات إعادة جديدة في السوق ودخل مستثمرون جدد ما أثّر على طاقة الاستيعاب التي جاءت أكبر من المتوقع وانعكست على الأسعار وحرّكتها الى ما دون المستوى. كما ان شركات التأمين المباشر ازداد عددها واحتدمت المنافسة في ما بينها مما أسهم أيضاً في تراجع الأسعار أكثر. هذا كله لا يزال يضغط على أسعار التأمين ويؤثر عليها. لقد قررنا هذه السنة ان نحصر الأخطار التي نتولى تغطيتها وبالتالي العمل على اختيار الأخف وطأة منها، وذلك للمحافظة على علاقتنا الجيدة مع المعيدين. ومن الأخطار التي نرفض تغطيتها تلك المتعلقة بالممتلكات ومصانع الكيماويات التي لا تتخذ احتياطات السلامة العامة.

انتقاء الأخطار

■ ألا تجدون ان معيد التأمين الأجنبي شديد الدقة في ممارسة تغطياته؟

– نعم، وكذلك معيد التأمين العربي مهتم جداً بهذه الأمور، ولا يقدم على تغطية أخطار فيها مجازفة كبيرة.

■ متى قررتم ان تكونوا اختياريين في عملكم؟

– منذ بداية السنة، لقد التزمنا بميزانية معينة وعملنا بجهد كبير لتعويض العمليات التي استغنينا عنها في بيئات لا نرتاح لها.

■ وماذا عن النتائج التي حققتموها؟

– جاءت النتائج جيدة بحسب ما توقعنا. لقد صنفنا الأخطار بطريقة انتقائية، وانتقلنا الى تغطيات تحقق عوائد عالية، وقد نجحنا في مساعينا ورسخنا موقعنا بشكل أفضل. ■

■ ■ ■

قاعدة العرض والطلب أساسية في العمل التأميني وهي التي تحدد الأسعار

■ ■ ■

عصام لحام

(المنارة لوساطة التأمين AL MANARA -الإمارات):

ضرورة دعم الحكومات ورجال الأعمال الكبار شركات الإعادة العربية



كشف الرئيس التنفيذي لشركة المنارة لوساطة التأمين AL MANARA عصام لحام عن نقص في اكتتاب أنواع محددة من المخاطر في الأسواق العربية، ما يدفع الشركات العربية الى التعاون مع نظيراتها العالمية، وشدّد على توافر دعم الحكومات وكبار رجال الأعمال لشركات الإعادة العربية، عازياً استقدام قدرات بشرية متمكنة من خارج الإمارات الى شروط قانون التأمين الخاص بالوسطاء القاسية والمجحفة.

نقص اكتتابي

■ **ما مدى أهمية فعاليات مؤتمرات التأمين العربية؟**

– تتيح مثل هذه المؤتمرات الفرصة أمام رجالات التأمين الاجتماع مع بعضهم البعض، إذ من النادر ان يلتقوا في مكان واحد، بهدف التعارف وتبادل الخبرات والمعلومات والآراء والأفكار وبناء شبكة من العلاقات والوقوف على آخر المستجدات التي طرأت على القطاع ومناقشة التحديات التي تواجهها مختلف الأسواق.

■ **ما أبرز المشكلات التي يواجهها قطاع التأمين وكان على المؤتمر التطرق اليها؟**

– نعاني نقصاً في اكتتاب أنواع محددة من المخاطر في الأسواق العربية، ما يجعلنا مجبرين على التعاون مع شركات عالمية تفرض في الغالب شروطاً قاسية. لذا لا بدّ من ايجاد أسواق بديلة لحل هذه المشكلة في الشرق الأوسط وآسيا وأفريقيا.

استقدام قدرات بشرية من الخارج

■ **هل تجدون ان شركات الإعادة العربية مقصرة في نواحٍ معينة؟**

– تمتلك شركات الإعادة العربية قدرات وإمكانات كبيرة، لكنها تحتاج الى دعم من الحكومات وكبار رجال الأعمال، كما ولا بدّ من امساكها برساميل واحتياطات ضخمة.

■ **بمَ تعلقون على القانون الخاص بشركات وساطة التأمين في الإمارات؟**

– فرض هذا القانون على القطاع شروطاً قاسية ومجحفة، منها ما لم نتمكن من تنفيذه لاسباب عدة، من بينها خضوع فريق العمل لدورات تدريب، في وقت نفتقد في الإمارات لمعهد خاص بالتدريب، الأمر الذي يدفعنا الى استقدام قدرات بشرية متمكنة وذات خبرة من الخارج، ولا سيّما من الهند.■



حمدي عبد المجيد

(المدير التنفيذي لشركة الطيار لوساطة التأمين - السعودية):

نقترح يوماً للتأمين في المملكة يعمل جميع المعنيين خلاله على نشر الوعي والثقافة التأمينية بين المواطنين



المدير التنفيذي لشركة الطيّار لوساطة التأمين حمدي عبد المجيد استنكر لجوء شركات التأمين بالمملكة الى محاربة زميلاتها شركات الوساطة، واعتبر عمليات الدمج بين شركات الوساطة في السوق السعودية ملحّة وضرورية، متمنياً تحقيق هذه الشركات أداء أفضل، مقترحاً تنظيم يوم للتأمين في المملكة لنشر الوعي والثقافة التأمينية بين المواطنين.

■ كيف تقيّمون وضع قطاع وساطة التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– في الواقع نحاول تنظيم أوضاعنا وتحسينها وسط محاربة العديد من شركات التأمين للوسطاء.

■ ما الأسس التي تعتمدونها في اختياركم لشركات التأمين والتعامل معها؟

– تربطنا علاقات وثيقة مع شركات التأمين في السوق المحلية كون شركتنا من الشركات المميزة في مجالها، ونبحث عن الشركات ذات الملاءمة الفنية والمالية وذات الكفاءة الفنية العالية والمتفهمة لاعمال التأمين.. والعمل بروح التأمين وليس حرفيتها. لكن عموماً تلجأ شركات التأمين الى محاربة شركات الوساطة.

الدمج ملحّ

■ هل من الممكن وجود عمليات دمج بين شركات الوساطة في السوق السعودية؟

– تعتبر عمليات الدمج من الأمور الملحة الضرورية نظراً لوجود ما يزيد على ٦٥ شركة وساطة في السعودية والعدد الأكبر منها لا يؤدي عمله بالشكل المطلوب.

■ ما هي أهداف دخولكم الى السوق المصرية، وما هي القيمة المضافة التي قدمتموها هناك؟

– يعود قرار التوجه نحو السوق المصرية الى كونها تضم عدداً كبيراً من الشركات السعودية التي تستثمر فيها، وقد حققنا بخطوتنا الأخيرة نجاحاً كبيراً كذلك تقديم خدماتنا الى شركات مجموعة الطيار بمصر والتي تتعدد أنشطتها وخدماتها وسوف نفتتح قريبا فرعاً للشركة بمنطقة قناة السويس للمساهمة في النشاط الانشائي والتجاري والازدهار المرتقب بمنطقة القناة خلال السنوات القادمة بإذن الله.

■ ما هي آخر مستجدات شركة الطيار لوساطة التأمين في السعودية؟

– نحاول قدر الإمكان توفير الدعم والتعاون مع شركات الوساطة كي تتمكن من الاستمرار في عملها وخدمة السوق.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى تنظيم عمل شركات الوساطة ودعمها .. لتحقيق أداء أفضل بالسوق في خدمة العملاء، كما اننا نقترح اقامة يوم للتأمين في المملكة يعمل جميع المعنيين خلاله على نشر الوعي والثقافة التأمينية بين المواطنين. كما يقام يوم للمرأة. ■

حسني حلومي

(مدير عام شركة الاتحاد للوساطة ITTIHAD - السعودية):

شركات الوساطة لم تأخذ حقها بتأثير من منافسة زميلاتها في مجال التأمين



مدير عام شركة الاتحاد للوساطة حسني حلومي اكد ان شركات الوساطة لم تصل الى حقها بتأثير من المنافسة الشرسة بين شركات التأمين والوسطاء، مشيرا الى ان شركة الاتحاد من أوائل شركات الوساطة الناشطة في السوق السعودية وهي في تطور دائم من حيث مستوى خدماتها وانتاجيتها.

■ ■ ■

نحن في تطور دائم على مستوى الخدمات والإنتاجية

■ ■ ■

دعم الشركات للوسطاء

■ هل ترون ان شركات الوساطة أخذت حقها وموقعها داخل القطاع؟

– في الحقيقة لم تحصل شركات الوساطة على حقها، وستحصل عليه عندما تصبح مبيعات الوثائق محصورة بالوسطاء والوكلاء دون غيرهم، حيث لا تزال المنافسة شرسة وعلى أشدها بين الوسطاء وشركات التأمين.

■ ما هي أبرز التحديات التي يواجهها قطاع وساطة التأمين، وهل انعكست على مسار تطبيق الشركات للمعايير الدولية والإقليمية؟

– لم نتأثر في ما يتعلق بالمعايير على المستويين الدولي والإقليمي، ولكن تحتاج شركات الوساطة الى اهتمام أكبر كونها تؤدي دوراً حيوياً، وتستثمر في العديد من المجالات، وهنا على شركات التأمين دعم الوسطاء والابتعاد عن تأدية دور المنافس لهم.

نتائج ممتازة

■ يعاني الكثير من شركات التأمين تآكل في رؤوس أموالها، ماذا عن شركات وساطة التأمين وهل من المتوقع ان نشهد اندماجات في سوق الوساطة؟

– تختلف شركات الوساطة عن شركات التأمين في السوق السعودية، ثم ان تحديد نسب معينة للعمولات يؤثر على أرباح شركات الوساطة. وفي ما يتعلق بشركة الاتحاد للوساطة فإننا من أوائل الشركات على مستوى المملكة ونتائجنا ممتازة ونحقق أرباحاً، في حين ان شركات الوساطة التي لا يزال حجم أعمالها محدوداً ستجد صعوبة في الاستمرار.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– لم تطرأ أي متغيرات على الشركة، فنحن في تطور دائم على مستوى الخدمات والإنتاجية ونصبو دائماً لتحقيق الأفضل والوصول الى أهدافنا المنشودة. ■

جوسلين شاهين (الشريكة والمديرة العامة في شركة NRIS لوساطة التأمين - الإمارات):



في ظروف اقتصادية صعبة تكبدّنا نفقات ومصاريف إضافية

الشريكة والمديرة العامة في شركة الموارد الوطنية لخدمات التأمين NRIS جوسلين شاهين نبّهت من وضع شركات الوساطة بعد صدور القوانين الجديدة التي رتبت الكثير من التحديات، ولفتت الى ان NRIS وسواها تكبدت نفقات ومصاريف اضافية في ظل علاقة مشوّشة مع شركات التأمين المباشر، مشيرة الى استحالة في تطبيق عملية الاستحواذ أو الدمج بين شركات الوساطة.

■ كيف تقيمون وضع قطاع وساطة التأمين في ابو ظبي تحديدا، وهل استطاعت شركات الوساطة اخذ حصتها من السوق؟

– اضحى الوضع اكثر صعوبة بالنسبة لمستقبل شركات الوساطة محليا، فقد صدرت مؤخرا قوانين جديدة رتبت بنتيجتها الكثير من التحديات ما انعكس سلبا على قطاع الوساطة وحتى على قطاع التأمين عموما. لقد انسحب عدد من شركات الوساطة من السوق بعد صدور هذه القوانين بتأثير من التحديات التي نتجت عن الاوضاع السيئة في المنطقة والتي انعكست سلبا على اوضاع الاسهم والعقارات وقطاع التأمين والاقتصاد ككل.

■ لكن الا تعتبر القوانين التي اطلقتها هيئة التأمين بمثابة اصلاحات؟

– من المفروض ان تصدر هذه القوانين في سبيل تحسين العلاقة بين الوسطاء والزبائن وشركات التأمين، وجعل الممارسة في السوق اخلاقية واكثر تنظيما، فقد اضطررنا نحن وسوانا من الوسطاء الى تكبد نفقات ومصاريف عدا عن رفع رأس المال في ظروف اقتصادية صعبة. وبرغم كل ذلك لم تتحسن العلاقة مع شركات التأمين بل على العكس اشتدت المنافسة وساهمت بالمزيد من التأثير السلبي على الوسيط وجعلته احيانا يلجأ لخفض عمولته بسبب التحديات الكبيرة والمنافسة الشرسة. وذلك ادىّ الى انخفاض عمولة الوسطاء والارباح.

استحالة الاندماج

■ لقد ذكرتم انسحاب بعض شركات الوساطة من سوق العمل، لكن الم يكن هناك فرصة لحدوث اندماج او استحواذ في ما بينها؟

– عملية الاستحواذ او الاندماج صعبة في الامارات، اذ ان غالبية الشركات عائلية او تعود لمجموعة من رجال الاعمال، وهؤلاء جميعا من الصعب ان يتقبلوا الموضوع، لذا يفضل العديد من الشركات المتعسرة انهاء اعماله على قبول الاندماج.

الهيئة لا تشجع الوسطاء

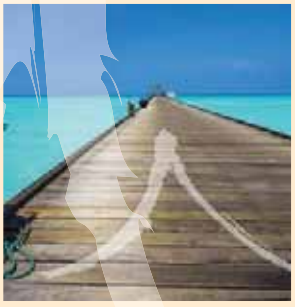
■ أليس لديكم مطالب معينة ترفعونها الى هيئة التأمين؟

– عقدنا اجتماعات عدة كمجلس وسطاء ودخلنا في نقاش مع الهيئة حتى توصلنا لتغيير الكثير من الاجراءات المقترحة. لقد كانت زيادة نسبة رأس المال خمسة اضعاف وتمكنا من خفضها الى ثلاثة، وكذلك الامر بالنسبة للضمانة المصرفية، لقد غيرنا امورا كثيرة، الا اننا ألزمنا ببعضها والتي لم تكن لمصلحتنا كوسطاء. لقد رأت الهيئة ان عدد الوسطاء كبير جدا وهو ١٧٥ وسيطا ولا بد من تخفيضه. لذا وضعت الكثير من الشروط وبالنتيجة لا ارى ان الهيئة تشجع الوسطاء المحليين.

■ ما هي اهم انجازات الشركة خلال العام ٢٠١٥؟

– من يستطيع الاستمرار في السوق في ظل الظروف الاقتصادية الحالية يسجل اكبر انجاز يحسد عليه، وعموما الظروف الحالية صعبة على كل الوسطاء وشركات التأمين.■

LEAVING THE GATEWAY MARK
ON THE WORLD
OF PROFESSIONAL INSURANCE


Gateway International
Assurance L.L.C.

Agent for
Arabia INSURANCE
Preserving your lifestyle...Simply.

Al Reem Tower, 15th Floor, P.O. Box 4942, Dubai, U.A.E
T: +971 4 236 9000 F: +971 4 236 9090
E: info@gia-arabia.com

ايلي زيادة (رئيس شركة AIMS لوساطة التأمين):

الجهوزية التامة وابتكار منتجات جديدة أبرز التحديات



يكشف رئيس شركة آيمز AIMS لوساطة التأمين النقيب ايلي زيادة عن مؤشرات لصعوبة سنة ٢٠١٦ بالنسبة الى قطاع التأمين ككل، واعتبر البقاء في جهوزية تامة وابتكار منتجات جديدة أبرز التحديات عازياً صعوبة تحقيق الدمج والاستحواذ الى عدم قدرة تعاون اصحاب الشركات في ما بينهم، لافتاً الى درس خطط توسعية نحو دول شمال افريقيا علّنا نجد آفاقا واسواقا جديدة.

٢٠١٦ سنة صعبة

■ كيف تقيّمون وضع قطاع وساطة التأمين على مستوى المنطقة؟

– بحسب المؤشرات الأخيرة ستكون ٢٠١٦ سنة ركود على المستوى العام وقطاع التأمين تحديداً، وهذا ما يستوجب ضرورة تنبه الشركات للنفقات والمداخيل. وثمة من يتوقع ان تكون ٢٠١٦ أكثر صعوبة مما كان عليه العام ٢٠١٥.

■ ما هي التحديات التي تواجهونها؟

– البقاء في جهوزية تامة وابتكار منتجات جديدة، الى جانب البحث عن أسواق جديدة، كما وان المنافسة بطريقة مختلفة تشكل أبرز التحديات بالنسبة الينا.

توسع نحو شمال افريقيا

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– بشكل عام، تعود الصعوبة في تحقيق حالات دمج واستحواذ في منطقتنا العربية الى عدم القدرة على تعاون أصحاب الشركات والتفاعل في ما بينهم.

■ ما هي آخر مستجدات شركتكم؟

– نبحث في الوقت الحالي عن خطط توسعية نحو دول شمال افريقيا، ونحن في صدد دراسة بعض الأسواق في القارة وكيفية تقديم خدماتنا اليها، الى جانب حضورنا في السوق السعودية أيضاً.

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٥؟

– تعتبر نتائجنا المحققة مقبولة في شكلها العام في ظل الظروف الراهنة الصعبة والمنافسة غير المشروعة التي ما زلنا نعاني منها. ■

ايلي حنا

(رئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان ومدير عام شركة ACAIR):

مطمئنون الى الاهتمام الرسمي بقطاع الوساطة



أبدى رئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان ومدير عام شركة ACAIR لوساطة التأمين ايلي حنا اطمئنانه الى الاهتمام الرسمي بقطاع الوساطة، وأيد وجود كيانات عملاقة في مختلف القطاعات لتمتعها بحرفية ومهنية، كاشفاً عن جهد مبذول من قبل النقابة لتحديث النظام الداخلي للنقابة، لافتاً الى التحضير لعدة لقاءات لجمع العاملين في القطاع من شركات تأمين ووسطاء برعاية وزير الإقتصاد والتجارة ألان حكيم.

■ كيف تقيمون وضع قطاع وساطة التأمين في ظل الاحداث التي تدور من حولنا؟

– قطاع الوساطة واعد، واتوقع ان يكون عام ٢٠١٦ الافضل بالنسبة اليه في ظل المبادرات الجدية لتطويره وتحسينه، الى جانب الوعود التي تقدم بها وزير الاقتصاد والتجارة **ألان حكيم** والتي تشير الى اهتمام بالنهوض بالقطاع وكلنا امل في تحقيق هذه الوعود بأقرب فرصة ممكنة.

■ هلا وضعتنا في صورة التحديات التي تواجهونها؟

– نعاني تحديات سياسية نتمنى تراجع حدتها الى جانب المشكلات الامنية التي تؤثر سلباً على قطاع التأمين ككل.

كيانات عملاقة

■ تزداد حالات الدمج والإستحواذ وتتكثف حول العالم، بينما نراها شبه غائبة إقليمياً، في رأيكم هل لا زالت الأسباب المعوقة هي نفسها؟

– انا من الاشخاص الذين يؤمنون بوجود كيانات عملاقة في مختلف القطاعات وعلى وجه الخصوص في قطاعي التأمين والوساطة، اذ لطالما عادت بالفائدة القصوى على الاقتصاد عموما، ثم ان الشركات العملاقة تتمتع بحرفية ومهنية عاليتين في عملها.

■ ما هي آخر المستجدات في شركة ACAIR؟

– تشهد الشركة مرحلة نمو مستمر ومن المتوقع ان تتوسع خلال ٢٠١٦ في انتظار تحسن الاوضاع واستقرارها.

الصندوق التعاضدي

■ بصفة كونكم رئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان ماذا اعددتم من خطط للنهوض بقطاع الوساطة؟

– نعمل على تنفيذ الخطط الموضوعة، الى جانب بحث ومناقشة مشروعات جديدة وعدد من المواضيع المهمة ذات التأثير الايجابي في قطاع الوساطة ومنها العمل على الاسراع في اطلاق الصندوق التعاضدي وتقديم المستندات المطلوبة لوزارة الزراعة، بالاضافة الى العمل على تحديث نظام النقابة الصادر منذ خمس سنوات، بعدما تبين وجود بعض الثغرات فيه ظهرت بالممارسة العملانية وتتطلب ازالتها وتحسين بنود النظام، بما يواكب متطلبات المنتسبين والمهنة . الى جانب اطلاق نشاطات تثقيفية ومحاضرات علمية حول شؤون التأمين وشجونه، إننا نهدف مع أعضاء مجلس النقابة الى تنظيم عدة لقاءات تجمع العاملين في القطاع من شركات ووسطاء برعاية وحضور الوزير **ألان حكيم**، وتفعيل التواصل بين النقابة وكافة الوسطاء وجمعية شركات التأمين. ■



☑ Property

☑ Engineering

☑ Liability

☑ Auto

☑ Medical

☑ Life

☑ Travel

COVERAGE YOU CAN COUNT ON.
SERVICE YOU CAN TRUST

service . coverage . protection

دلتا للتأمين
Delta Insurance

شركة دلتا للتأمين م.ع.م.
Delta Insurance Company plc
+962 6 4640008 +962 6 4654631
P.O.Box 3055 Amman 11181, Jordan
www.delta-ins.com info@delta-ins.com

قيس المدرس بعد تقديمه كتاب استقالته رسمياً: دام عملي اليومي في الاعادة والصندوق ٤٨ عاما



يرى القارئ في صفحة اخرى من هذا العدد خبرا عن قرار استقالة قيس المدرس رئيس الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب بعد ٤٨ سنة من العمل، وبعد نشر الخبر تلقينا من العزيز قيس الكتاب القيم التالي نصه:

السيد **اميل زخور** المحترم
مجلة البيان
تحية طيبة،

أكتب لكم هذه الاسطر وارسل لكم الكتاب المرفق الذي بعثته الـــى الاخـــوان والاصـــدقـــاء لأخبركم باقتراب موعد تقاعدي بعد ان قررت الاستراحة من العمل اليومي الذي دام ثمانية واربعين عاما، ثلاثون منها في الاعادة العراقية والثمانية عشر الباقية في الادارة التنفيذية للصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب.

لقد كانت الفترة اعلاه مليئة بالتحديات والانجازات الا ان اهم ما فيها هو كسب الاخوان والاصدقاء والذكريات الطيبة.

ان البيان هي مجلة كل ضامن عربي سواء أكان في الخدمة او خارجها، لذلك فإنني سأستمر في التواصل معكم ومن خلالكم مع الاخوان العاملين في قطاع التأمين العربي من خلال البحوث والذكريات التي سوف ارسلها لكم مستقبلا لتساهم في اغناء المكتبة العربية التأمينية بوجهات نظر متواضعة لضامن عربي.

مجلة «البيان» مصدر المعلومات التأمينية الدقيقة

لقد كانت ولا زالت مجلة «البيان» مصدر المعلومات التأمينية الدقيقة والمتواجدة دائما في مقر الحدث والعارضة بأمانة لما يدور في المؤتمرات والاجتماعات التي يتواجد فيها مندوبوها وهذه الميزات لا نجدها متوفرة في العديد من وسائل الاعلام هذه الايام.

ارجو لكم المزيد من التقدم والتوفيق وللوالد العزيز انطوان زخور دوام الصحة ولقرائكم الكرام كل التوفيق والى الامام.

قيس محمود المدرس

ويقول **قيس** في كتاب الاستقالة ما اشرنا اليه في الخبر ويضيف: «ان يوم ٢٨/ ١/ ٢٠١٦ سيكون آخر يوم عمل فعلي لي في الصندوق.

لقد عملت جاهدا خلال فترة عملي في الصندوق على تهيئة الخط الثاني والخط الثالث من الموظفين الأكفاء للنهوض بالمسؤولية. وكان السيد **مهدي صالح العرادي** نائب الرئيس التنفيذي ملما وحريصا اشد الحرص على تحمل المسؤوليات اثناء غيابي، وبذلك فقد استحق وبجدارة ثقتي التامة بكفاءته واخلاصه بالعمل وبعلاقاته المتينة مع الاعضاء ووسطاء التأمين ومعيدي اعمال الصندوق، وكذلك الحال بالنسبة لباقي المسؤولين الرئيسيين. واني على ثقة بأنهم سيدفعون بالصندوق مع الادارة الجديدة خطوات اضافية للامام مستقبلا متمنيا لهم جميعا كل التقدم».

سميح العيساوي وعزام تيسير

(ليدرز انشورنس بروكرز LEADERS - الامارات):

بعيدون عن المشكلات والعثرات ونلبي مختلف المتطلبات



من اليسار: سميح العيساوي وعزام تيسير

المدير العام لشركة ليدرز انشورنس بروكرز LEADERS سميح العيساوي ومديرها التنفيذي عزام تيسير وفي حديث مشترك مع مندوب «البيان الإقتصادية» طمأنا الى نأي الشركة عن المشكلات والعثرات وهي تلبي مختلف متطلبات المؤمن لهم، وأشارا الى تأثر أعمال شركات الوساطة بالمنافسة الحادة بين الشركات المباشرة، كاشفين عن انتقائية في اختيار الشركات المتعاونة.

لا مشكلات

■ **هلا بيّنتم لنا الآثار السلبية والايجابية لقانون وساطة التأمين الجديد على الشركات في السوق الإماراتية؟**

– لم يشكل القانون أي تحدّ بالنسبة الينا، بحيث ان حجم أعمال شركة «ليدرز انشورنس بروكرز» يساهم في تلبيتها لمختلف المتطلبات ويواكب تطبيق القرارات والتعليمات الصادرة عن هيئة التأمين، وبالتالي لا نواجه أي مشكلات أو عثرات وأمورنا تسير بشكل جيد، وقد حصلنا على الموافقة المطلوبة من الهيئة من دون ان تعترضنا أي إشكالية.

سياسة اختيار انتقائية

■ **ما هي طبيعة عمل الشركة التي أسستموها حديثاً؟**

– تعمل الشركة الجديدة في مجال الإدارة ولكن لا تربطها أي علاقة بشركة «ليدرز إنشورنس بروكرز» سوى ان مؤسسها هو رئيس مجلس إدارتها.

■ **كيف تصفون علاقتكم وأسلوب تعاملكم مع شركات التأمين؟**

– تعاني شركات التأمين منافسة حادة في ما بينها، ممّا ينعكس سلباً على شركات الوساطة. لذا، فإننا نولي أهمية كبرى لدى اختيار شركة التأمين وما يمكن ان توفره من خدمات الى جانب صدقيتها في التعامل مع المؤمن لهم، كما واننا نتبع سياسة انتقائية لاختيار الشركات والتعامل معها.

نتائج جيدة

■ **هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة خلال هذا العام؟**

– نحقق نتائج جيدة ونسب نمو مقبولة، والمعروف عنا اننا نستهدف قطاعات معينة ناشطة في السوق المحلية. ■

شركة التأمين المتحدة
United Insurance Company

One of the oldest Insurance companies in UAE offering general Insurance products, striving to provide our clients with special care and value–added solutions through effective and efficient underwriting and risk management services.

"On your side"…

Your Trusted Insurance Company since 1978



UIC R.A.K
P.O. Box 1010
Al Khaima, UAE
Tel: +971 7 2351584
Fax: +971 7 2353213



UIC Dubai
P.O. Box 1888
Dubai, UAE
Tel: +971 4 2502501
Fax: +971 4 2502504



UIC Abu Dhabi
P.O. Box 721
Abu Dhabi, UAE
Tel: + 971 2 6263312
Fax: +971 2 6263526



UIC Sharjah
P.O. Box 5333
Sharjah, UAE
Tel: +971 6 5682277
Fax: +971 6 5681586



UIC Fujairah
P.O. Box 4417
Fujairah, UAE
Tel: +971 9 2222302
Fax: +971 9 2220294



Email & Web
www.uic.ae
uic@emirates.ae

طارق الفايز (رئيس اللجنة العامة لوسطاء التأمين واعادة التأمين وشركة النخبة ELITE - السعودية):

عدد الوسطاء في السوق المحلية الى تراجع في ظل المعايير الجديدة وارتفاع النفقات التشغيلية ومتطلبات الحوكمة والسعودة



تتميّز شركة النخبة لوساطة التأمين وإعادة التأمين ELITE بخبرة معمقة في تغطية مجموعة واسعة وكبيرة من الأخطار المختلفة وغير الاعتيادية من خلال خبرتها في تمثيل مجموعة من العملاء من مختلف القطاعات الحكومية وشبه الحكومية والقطاع الخاص.

ومع انضمام مجموعة ساهام فايننس الى الشركة بداية ٢٠١٥ من خلال الاستحواذ على حصة فيها بنسبة ٣٠ في المئة تعزز موقعها وزادت مصداقيتها تجاه العملاء والأسواق كافة.

رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة والشاغل لمنصب رئيس اللجنة العامة لوسطاء التأمين في المملكة وهو سفير النوايا الحسنة في الاتحاد الأوروبي والحاصل على جائزة أفضل رئيس تنفيذي في قطاع التأمين بالشرق الأوسط طارق الفايز توقع تراجع عدد الوسطاء في السوق المحلية في ظل المعايير الجديدة وارتفاع النفقات التشغيلية ومتطلبات الحوكمة وسعودة الوظائف وغيرها، وأوضح ان الشركة أضحت تنظر الى الملاءة المالية لشركات التأمين المتعاونة لاستمرار العمل معها، مبرزاً مشكلة التسعير، منوهاً بتعامل «ساما» مع لجنة وسطاء التأمين.

■ كيف تقيّمون وضع وسطاء التأمين في المملكة السعودية؟

– ثمة حالياً ٨٨ وسيطاً عاملاً في المملكة، جميعهم مرخصون من مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما)، لكن في ظل المعايير الجديدة التي بدأت المؤسسة بتطبيقها سيتقلص العدد لا محالة خلال السنة المقبلة. وفي اعتقادي انه الوقت المناسب لحدوث عمليات اندماج في ظل ارتفاع النفقات التشغيلية على الوسطاء، بموازاة انفتاح سوق التأمين السعودية بحسب منظمة التجارة العالمية. والمعروف أيضاً ان الملك سلمان بن عبد العزيز حفظ الله ورعاه أثناء زيارته الأخيرة للولايات المتحدة الأميركية فتح سوق التجزئة للشركات الأميركية مباشرة. وهذه الخطوة ستتبعها خطوات مماثلة في عدد من الدول العربية الأخرى، ما سيجعل المنافسة أكثر شراسة بحيث لن يتمكن من البقاء في السوق المحلية أكثر من ٤٠ وسيطاً باعتقادي.

■ ألا ترون انها توقعات لا تصح بحق الوسطاء إذ انهم لا يتكبدون نفقات عالية في ممارستهم لأعمالهم؟

– من قال هذا؟ الوسيط يتحمل نفقات مرتفعة جداً بفعل المعايير الجديدة التي وضعتها «ساما» والخاصة بحوكمة الشركات وتطبيق المعايير الفنية واشتداد المنافسة للحفاظ على رأس المال البشري (Human capital)، وكلها عوامل ترتب عليه مصاريف طائلة.

أضاف **الفايز**: الوسيط الذي أسس شركته منذ عام ٢٠٠٨ مثلاعليه ان يحافظ على موظفيه السعوديين، لذا يضطر الى رفع رواتبهم، وذلك للحفاظ على نسبة السعودة المطلوبة ٧٥٪ وخاصة في المناصب القيادية حيث من النادر ايجاد الكفاءات المناسبة.

■ في ظل الأوضاع السيئة للكثير من شركات التأمين وتآكل رساميل بعضها الآخر، هل أنتم متخوفون من وضعها وكيف تواجهونه؟

– بتنا ننظر في شركة النخبة الى الملاءة المالية لكل شركة، وعلى أساس ذلك نتعاون معها، فإذا وجدنا ان وضعها مشكوك فيه نخفف ارتباطنا بها وننسحب تدريجياً. لقد سبق وتأذينا من احدى شركات التأمين نتيجة تآكل رأسمالها.

مشكلة التسعير

■ اعترض عدد كبير من الوسطاء على نسبة العمولة المحددة لهم باعتبارها لا تغطي مصاريفهم، فما رأيكم بذلك، وهل أنتم مستعدون لنقل هذا الاعتراض الى «ساما» بوصفكم رئيس اللجنة العليا لوسطاء التأمين في مؤسسة النقد؟

– لقد حُلَّت هذه المسألة نوعاً ما بعد ارتفاع الأقساط، لكن المشكلة التي لم تُحل بعد هي السماح لشركات التأمين بأن تسعّر بطريقة مختلفة في حال وجود وسيط أو لا. ثمة في المملكة شركتان احترمهما جداً لأن أسعارهما محددة سواء عن طريق وسيط أو مباشرة. هاتان الشركتان تعيان تماماً ان الوسيط قيمة مضافة.

لقد سبق واجتمعنا مع معالي محافظ المركزي وشرحنا له الموضوع، لا سيّما العمولات المنخفضة في ظل زيادة الرواتب والسعودة والتدريب وغيرها من المصاريف الأخرى المترتبة على الوسيط، خصوصاً بعدما رفعت هيئة الاستثمار الأجنبي قيمة رسوم تجديد الرخصة. الى جانب الكثير من الإجراءات الأخرى التي يتحمل تكاليفها الوسيط. وقد وعدنا بإصدار قرار أو إعادة تشريع قيمة العمولات في حدها الأقصى وثمة احتمال لزيادتها مابين ٢ الى ٤ في المئة.

دفع من ساهام

■ ماذا عن أعمال شركة النخبة لوساطة التأمين وإعادة التأمين وما آخر التطورات فيها؟

– بداية العام ٢٠١٥ انضمت مجموعة ساهام للتأمين الى الشركة. (هذه المجموعة مملوكة من معالي الوزير مولاي حفيظ العلمي وزير التجارة والصناعة المغربي والبنك الدولي وأبراج كابيتال الإماراتية ومجموعة ويندل الفرنسية) وقد استحوذت على نسبة ٣٠٪ من حصص الشركة، بالإضافة الى الشريك الأخر بنك عوده الذي يمتلك حصة ٣٠ في المئة وأنا شخصياً حصة ٤٠ في المئة. دخول المجموعة في الشركة عزّز موقعها وزاد مصداقيتها تجاه العملاء والأسواق كافة، إذ ان كل معيدي التأمين يدركون تماماً حجم مجموعة ساهام وقوتها في السوق، وهي تضم تحت لوائها ٣٥ شركة تأمين وشركتي إعادة تأمين، بالإضافة الى ان بنك عوده يمتلك أيضاً شركتي تأمين ما يجعل من «النخبة» ضمن مجموعة من ٣٧ شركة تأمين تمتلك المعرفة التامة بصناعة التأمين وتقنياتها. وقد أضافت مجموعة ساهام الى الشركة الكثير وأعطتها دفعاً قوياً وساعدتها على التقدم الى الأمام بخطوات سريعة ومتقدمة في مختلف أنشطتها كما فعل بنك عودة عند دخوله. ■

We don't aim to meet expectations. We strive to exceed them.

At ACE Insurance, we know that there is enough to occupy your mind without insurance being something to worry about. That's why we strive to make it as easy as possible. We will be there at all times to look after all your insurance needs quickly and with the minimum bureaucracy. So relax and let ACE take the weight off your shoulders.

For more information, email **info@ace-ins.com**

ACE

Insurance & Reinsurance Brokers
Insurance Consultants



www.ace-ins.com

Part of MIG

جمال الحمود (شركة المشرق العربي لوسطاء التأمين ARAB ORIENT قطر):

الترخيص لوسطاء ووكلاء لا يعملون ضمن المعايير المهنية خطأ فادح



حافظت شركة المشرق العربي لوساطة التأمين ARAB ORIENT على دورها كوسيط ناشط في السوق القطرية وحققت نمواً جيداً برغم الأوضاع الصعبة التي تشهدها المنطقة العربية.

الرئيس التنفيذي للشركة جمال الحمود توقع ان تكون تأثيرات الظروف المحيطة أقل وطأة على قطر باعتبارها تعتمد على تنويع مصادر الدخل ولا تزال جاذبة للاستثمارات من الخارج، ودعا شركات التأمين العربية الى التعلم من تجارب الماضي ومحاولة الخروج من الأزمات بأقل أضرار ممكنة وان تقوم بخطوات استباقية للتقليل من تداعيات السنوات العجاف. حاضاً على تنظيم عمل الوسطاء داخل السوق القطرية بحيث يقوم على أسس فنية سليمة ويكون مكملاً لدور شركات التأمين، معتبراً الترخيص لوسطاء ووكلاء لا يملكون الخبرة الفنية خطأ فادحاً، متوقعاً ان تكون سنة ٢٠١٦ صعبة على قطاع التأمين.

■ تمر المنطقة حاليا بظروف غير مستقرة لها تأثيرها الكبير على الاوضاع الاقتصادية، بالاضافة الى انخفاض سعر النفط. كيف تقيمون تأثير ذلك على شركات التأمين في قطر؟

– تتأثر السوق القطرية بالظروف الاقليمية من حولها، كما كان لانخفاض اسعار النفط تأثير كبير على منطقة الخليج قاطبة مشكلا اكبر تحد لها. ثم ان تأثير هذه الظروف سيبقى مستمرا على المنطقة بسبب ضبابية المواقف السياسية فيها، بالاضافة الى استمرار تراجع اسعار النفط وتداعياته على مشاريع التنمية، وبالتالي سيكون لهذه التداعيات تأثيرها السلبي على قطاعي التأمين والوساطة، لكن رغم كل شيء فإن قطر ستكون اقل تأثرا من بقية الدول المحيطة باعتبارها تعتمد على تنويع مصادر الدخل، بالاضافة لاعتمادها على الغاز، كما انها نجحت خلال السنوات الماضية بجذب الاستثمارات من الخارج، الا ان التأثير رغم هذا سيكون موجودا لكننا نتمنى ان يكون في حدّه الادنى.

■ اعلن وزير المال القطري مؤخرا بأن قطر هي الاسرع نموا اقتصاديا بين دول الخليج خلال سنتين، فهل توافقونه الرأي؟

– ثمة فرص كبيرة في قطر ولديها الكثير من المشاريع الاستراتيجية، لا سيما المشاريع المخصصة للحدث الرياضي بطولة العالم لكرة القدم سنة ٢٠٢٢، هذه المشاريع سيكون لها تأثيرها الايجابي في نمو السوق القطرية المحلية، لكن التطورات الحاصلة في المنطقة وفي الدول المجاورة سيكون لها تأثير سلبي ايضا على قطر، نأمل ان يكون هذا التأثير محدودا وان يعود الاقتصاد الى نموه كما كان.

خطوات استباقية

■ الملياردير الأميركي وورن بوفيت توقع ان تكون السنوات العشر المقبلة سيئة بالنسبة لأسواق التأمين بسبب تعاظم الطاقة الاكتتابية الفائضة وتضخم الرساميل والتراجع المستمر لعوائد الاستثمار، هل توافقون الرأي وما هي الخيارات المتاحة أمام الشركات لركوب الموجة والخروج من الأزمة؟

– الصعوبات الموجودة عالمية وليست اقليمية فقط، وثمة مشكلات اقتصادية ضخمة تعانيها دول اوروبا، الولايات المتحدة والصين وستكون كما قال **بوفيت** السنوات العشر المقبلة بالفعل سنوات عجافا، لذا على الشركات العربية ان تتعلم من تجارب الماضي وتحاول الخروج من هذه الازمات بأقل اضرار ممكنة، ولا تنتظر الكارثة حتى تقع. على هذه الشركات ان تستبق الامور وان تقوم بخطوات استباقية فتحاول اصلاح المسار والتقليل من تأثير السنوات العجاف قدر الامكان. لدى معظم الشركات العاملة في المنطقة احتياطات كبيرة وقاعدة استثمارية ممتازة، لذا نرجو ان تحافظ على الاقل على مكانتها الحالية، وان تتجاوز الازمة المقبلة بأقل خسائر ممكنة.

■ هل تعتقدون ان قطاع الوساطة نال حقه كاملا؟ وهل يواجه منافسة من شركات التأمين المباشر وكيف كان وضعه خلال العام ٢٠١٥؟

– قطاع الوساطة في قطر حديث ولم يكتمل حتى الآن،قطاع الوساطة هو جزء مهم من صناعة التأمين لذا يجب تنظيم عمل الوسطاء في قطر بحيث يقوم على اسس فنية سليمة ويكون مكملا لدور شركات التأمين وليس منافسا لها. أما بالنسبة الى عمل الوسيط فيتمحور على توضيح الخدمات وتطويرها وهو ليس معنيا بأسعار التأمين او بانخفاضها الى ما دون الاسعار الفنية، ثم ان اسعار التأمين حاليا هي في الحضيض.

كما ان بعض الوسطاء والوكلاء لا يعملون ضمن المعايير المهنية فهم لا يملكون الخبرة التأمينية ولا دراية لهم بها، والخطأ الفادح هو في الترخيص لهم للعمل في السوق. من هنا ضرورة اعطاء الترخيص للوسطاء او الوكلاء استنادا الى اسس فنية على ان يكونوا ملمين بصناعة التأمين والمشكلات التي تواجهها وماهية القيمة المضافة التي يمكن ان يقدموها للسوق والمؤمن لهم.

٢٠١٦ سنة صعبة

■ ما هي الانجازات التي حققتها شركة المشرق العربي لوكلاء التأمين خلال العام ٢٠١٥؟

– حافظت الشركة على دورها القيادي كوسيط تأمين قطري وحققت نموا جيدا برغم صعوبة الاوضاع في المنطقة وتعقيدات السوق، كما حققت نموا جيداً بالارباح والأقساط مقارنة بالعام الماضي.

■ هل توقعاتكم ايجابية بالنسبة لعام ٢٠١٦؟

– لا ليست ايجابية. ان ضبابية المواقف السياسية حولنا والمشكلات التي تعيشها المنطقة اقتصاديا وسياسيا تجعل الامور تتجه نحو السلبية اكثر. نتمنى ان تكون التأثيرات السلبية خلال العام ٢٠١٦ اقل من تلك المسجلة في العام ٢٠١٥ على الصعيد الاقتصادي. اما بالنسبة لقطاع التأمين فستكون ٢٠١٦ صعبة أيضا، لكننا نأمل ان تمر بخير وبأقل ضرر ممكن. لقد مررنا في المشرق العربي خلال العام ٢٠١٥ بتحديات كثيرة واستطعنا الحفاظ على مستوى الاداء نفسه، فإذا استمررنا على هذا النحو خلال العام ٢٠١٦ فسيكون امرا جيدا. نتمنى الا تتدهور الامور اكثر لاننا نراها سنة صعبة ونأمل ان نخرج منها بسلام، وان تتحسن اوضاع قطاع التأمين، الا اننا نبقى متفائلين وكلنا امل بأن يعم الخير والسلام على الجميع. ■





1965 – 2015

أفق عالمي
في سوق محلي

+962 6 5681979
www.natinsurance.com.jo

مابيل رياشي كرم (رياشي غروب RIACHI GROUP):

المضاربات اللاأخلاقية والتأمين عبر المصارف تحديان يواجههما قطاع الوساطة



المديرة في شركة رياشي غروب لوساطة التأمين مابيل رياشي كرم كررت طلبها وجوب تعامل الشركات مع وسطاء أكفياء ومرخص لهم، وأسفت لعدم صدور أي قرار أو قوانين منظمة لعلاقة الوسيط بالشركات، معتبرة المضاربات اللاأخلاقية والتأمين عبر المصارف BANCASSURANCE أهم التحديات التي تواجه قطاع الوساطة، مقترحة رفع قيمة الايداع المفروض على الشركات المباشرة أقله ثلاثة أضعاف حفاظاً على حقوق المضمونين والوسطاء، ورفع كفالة الوسيط المالية من ٢٥ مليون ليرة الى ١٠٠ مليون حماية للمضمونين والشركات المتعاونة، عازية المعاناة التي تشهدها الشركات الى وتيرة المنافسة وحدتها وعدم التزامها بالتشريعات والأنظمة والقوانين الراعية للقطاع.

ضرب استقلالية وخبرة الوسيط

■ كيف تنظرون الى مستقبل شركات وساطة التأمين محليا، وهل أخذت حقها بالفعل؟

– بادئ ذي بدء نعود ونكرر ما جاء في كتاباتنا السابقة عن وجوب حصر شركات التأمين تعاملها مع الوسطاء الذين يتمتعون بالكفاءة اللازمة والمنتسبين فقط الى نقابة وسطاء التأمين، والذين سددوا الضمانات المتوجبة عليهم الى وزارة الاقتصاد الخ... وفي ضوء ذلك نستطيع ان نحدد التطلعات المستقبلية لشركات وساطة التأمين.

من المؤسف انه حتى الآن لم يتم اصدار اي قرارات او قوانين لتنظيم علاقة الوسيط بشركات التأمين، فلا يزال الوسيط يعتبر موظفا او بائعا او شخصاً ملتزما بتسديد ما يعود لشركات التأمين من اقساط تعود لزبائنه، ضاربين بعرض الحائط كيان واستقلالية وخبرة وكفاءة الوسيط، وفي كثير من الاحيان تجريده من التزامات محقة تجاه زبائنه.

تحدي المضاربات

■ ما أبرز التحديات التي تواجه قطاع وساطة التأمين؟ وهل تأثرت شركات الوساطة بالمتغيرات الدولية والاقليمية في المجالات الاقتصادية وغير الاقتصادية؟

– تندرج التحديات التي تواجه قطاع وساطة التأمين في نقطتين:

أ) المضاربات اللااخلاقية بين وسطاء التأمين بغياب البروتوكول الادبي نتيجة الانتشار الكثير للوسطاء غير المؤهلين الذين يساهمون في تراجع مستوى وساطة التأمين في لبنان، ليبقى الحل على عاتق نقابة وسطاء التأمين ونقابة شركات التأمين ووزارة الاقتصاد، إذ عليها ان تمارس ضغوطاً على هؤلاء الوسطاء واتخاذ تدابير جذرية بحقهم تبدأ بتوجيه انذارات وتنتهي بتوقيفهم عن ممارسة أعمالهم.

ب) بالاضافة الى الوسطاء المذكورين اعلاه برز تحد اشد شراسة هو التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE وبدأت الصراعات صامتة حينا ومكشوفة احيانا بين المصارف من جهة ووسطاء التأمين من جهة اخرى حتى بلغت الذروة، وبرغم المحاولات للتخفيف من حدة هذه المنافسة للأسف لا زالت قائمة وشرسة، مع ان دور الوسيط لا يقتصر على قبض العمولة بل هو مستشار ووكيل المضمون كما اقرت المحاكم اللبنانية.

رفع قيمة ايداع الشركات

■ كيف تقيمون النتائج المبدئية للقرارات الاصلاحية التي اتخذتها هيئة الرقابة لتنظيم سوق التأمين عموماً والوساطة تحديدا؟

– القرارات التي اتخذت من قبل هيئة الرقابة كانت نتيجة تعثّر عدة شركات تأمين ادت الى مشكلات مالية انعكست سلبا على المضمونين ووسطاء التأمين، وقد ادت هذه المشكلات الى إعطاء وزير الاقتصاد والتجارة صلاحيات الى لجنة مراقبة هيئات الضمان تخولها مراقبة وضع شركات التأمين المالي. ونتيجة المراقبة التي اجرتها اللجنة قررت رفع قيمة الايداع المفروض على شركات التأمين من ٥٠٠,٠٠٠ دولارالى عشرة ملايين دولار اميركي. برأيي ان هذا الايداع لا يزال غير كاف لذا اقترح رفع قيمة الايداع المفروض على شركات التأمين اقله ثلاثة اضعاف ليبقى مستوى التأمين في لبنان محترماً، وبالتالي تبقى شركات التأمين المليئة لتحفظ حقوق المضمونين والوسطاء.

وبرغم ان المسؤولية في عقود التأمين تبقى بين شركة التأمين والمضمون ولا يتوجب في حال وقوع نزاع بينهما اي التزام مادي على الوسيط، نطالب برفع الكفالة المالية لوزارة الاقتصاد من خمسة وعشرين مليون ليرة الى مئة مليون ليرة ليبقى مستوى وساطة التأمين في لبنان محترما. فهذا الارتفاع يشكل حماية للمضمونين ولشركات التأمين كي يلتزم الوسيط بتسديد الاقساط المستحقة لزبائنه ضمن المهل المتوافق عليها.

تمتع الوسيط بالوعي

■ يعاني الكثير من شركات التأمين من تآكل رؤوس اموالها، ماذا عن شركات وساطة التأمين، وهل من المتوقع ان نشهد اندماجات او استحواذات في سوق الوساطة؟

– المعاناة التي تشهدها شركات التأمين عائدة الى وتيرة المنافسة وحدّتها في ما بينها. لذا تآكلت رؤوس اموالها وتراجعت ارباحها وهذا عائد لغياب البروتوكول الادبي وعدم التزام بعض شركات التأمين بالتشريعات والانظمة والقوانين التي ترعى قطاع التأمين في لبنان. ولتلافي الخسارة الحالية التي يمكن ان تلحق بها نتيجة ارتفاع اسعار الادوية المستوردة يجب على جميع شركات التأمين الالتزام بزيادة الاقساط التي تقرها جمعية شركات الضمان.

ان عمل وساطة التأمين لا يحتاج الى رساميل، وبالتالي لا ارى ضرورة للاندماج انما ان يتمتع الوسيط بالوعي التأميني الكافي مع منح الثقة الكافية لشركة التأمين والالتزام بتسديد مستحقات بوالص زبائنه ضمن المهل المعطاة له، بالاضافة الى ضرورة حماية حقوق شركة التأمين من اي ضرر يمكن ان يقع.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

– المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتنا تبقى ذاتها. نحن نواكب كل القوانين التي تصب في مصلحة المضمونين. ولا يهمنا العدد بل نوعية زبائننا وقد انعكس ذلك ايجابا على ارباح الشركات المتعاملين معها.

كما نسعى للحفاظ على مسيرتنا المستقيمة وحفظ حقوق المضمونين ضمن الشروط المحقة والحفاظ على اسم شركتنا وهذا النهج اعتمده الوالد منذ ٤٦ عاماً. ■



سيلفيا حاج (المديرة العامة لشركة BIS):

نحرص على تلبية الاحتياجات التأمينية لكل فرد

المديرة العامة لشركة BROKERAGE INSURANCE SERVICES سيلفيا حاج أملت بتنظيم عمل شركات وساطة التأمين في لبنان اسوة بما تم في العديد من الدول العربية، واشارت الى تعرض الوسيط لجملة تحديات ابرزها غياب المهنية في العديد من شركات الوساطة في ظل غياب القوانين والضوابط الراعية، مشددة الحرص على تلبية الاحتياجات التأمينية لكل فرد، مبدية تفاؤلا بالعام ٢٠١٦ .

غياب المهنية

■ **كيف تقيّمون وضع قطاع وساطة التأمين على مستوى المنطقة؟**

– تعتبر وساطة التأمين من المهن الحيوية، ولكن هذا القطاع لم يأخذ حقه في لبنان مقارنة بالدول العربية الأخرى، حيث تم تنظيم عمل شركات الوساطة بطريقة مهنية. نأمل ان تتحقق هذه الخطوة في السوق المحلية بحيث تؤدي شركات الوساطة دوراً جوهرياً أساسياً بين المؤمن له وشركة التأمين.

■ **ما هي التحديات التي تواجهونها في مجال عملكم؟**

– تعترض الوسيط في لبنان تحديات كثيرة أبرزها غياب المهنية في العديد من شركات الوساطة، في ظل غياب القوانين والضوابط المنظمة للمهنة، الى جانب استفحال المنافسة وتردي الأوضاع الإقتصادية. كل هذه العوامل تقف عائقاً أمام تطور أعمالنا.

خطط واستراتيجيات

■ **ما الذي يميّز شركتكم عن مثيلاتها من شركات الوساطة؟**

– نحرص في عملنا على التدقيق في مختلف التفاصيل والاطلاع على احتياجات كل عميل ومتطلباته وتقديم وثيقة تتناسب واحتياجات كل فرد، بالإضافة الى توفير أعلى مستويات الخدمة.

■ **كيف تقيمّون أداءكم خلال العام ٢٠١٥؟**

– يعتبر العام الحالي من الأعوام الصعبة حيث مررنا خلاله بظروف معقدة، ولكننا نضع دائماً خططاً مستقبلية واستراتيجيات جديدة. ونحن متفائلون بالعام المقبل أسوة ببقية المهن والقطاعات المحلية التي تأثرت سلباً بالمتغيرات والمستجدات الداخلية والخارجية. ■

Brokerage Insurance Services

Change Happens, we create solutions

BIS sarl was founded in 2003 as an expert brokerage, consultancy firm in all types of insurance. BIS offers you the broadest range of tailored- made services , cover & plans…

خطوة وثابة لـ«الأهلية للتأمين الكويتية» على مستوى تكثيف استثماراتها

سليمان الدلالي: نستثمر بالشباب أساس التنمية في المجتمع



كشف رئيس مجلس إدارة الشركة الأهلية للتأمين الكويتية AHLEIA الضامن الجريء **سليمان الدلالي** عن تسجيلها خطوة وثّابة على مستوى تكثيف استثماراتها في حقل إعادة التأمين، حيث اشترت كافة اسهم شركة إعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE .

وفي مجال المسؤولية الاجتماعية أوضح **الدلالي** ان الشركة جددت شراكتها السنوية مع «لوياك» مضاعفة بذلك رعايتها السنوية إيماناً منها بمسؤوليتها الاجتماعية تجاه المجتمع، وأشار الى ان الشركة تهتم بشكل كبير بتنمية الشباب وغرس قيم التطوع لديهم والذي يعتبر من اهم الأولويات التي تتبعها سياسة المسؤولية الاجتماعية للشركة.

وأكد: «اننا كشركة نرى ان أهم استثماراتنا هي في الشباب، الذين هم أساس التنمية في المجتمع وهذا ما لمسناه في البرامج التي تقدمها لوياك مما دفعنا الى الاستمرار وزيادة دعمنا لهذه الأنشطة التي تنمي الجانب التطوعي والتنمية المهنية والشخصية للشباب».

هذا وأظهرت نتائج الشركة تحقيقها ٨,٥٢ ملايين دينار كويتي أرباحاً في نهاية كانون الاول ٢٠١٤. وبلغ إجمالي حقوق المساهمين حوالى ٩٧,٩ مليون دينار للسنة المالية المنتهية في ٣١ كانون الاول ٢٠١٥ مقابل حقوق مساهمين بلغت نحو ٩٢,٢ مليون دينار للفترة ذاتها عام ٢٠١٣. وبلغت موجودات الشركة ١٦٣,٣ مليون دينار مقابل مطلوبات بلغت ٦٥,٤ مليون دينار مقارنة بمطلوبات بلغت حوالى ٦٧ مليون دينار.

جاد معوض (مدير عام شركة غلوب مد GLOBEMED – السعودية):

نمتلك كل أدوات النجاح والخبرة التي تساعدنا على المنافسة بتميز



رأى مدير عام شركة غلوب مد GLOBEMED في السعودية **جاد معوض** ان بعض الأسواق العربية بحاجة ماسّة الى تطوير التشريعات والقوانين أسوة ببعض الدول الأخرى. وان توحيد تشريعات التأمين في العالم العربي يشكل احدى أهم الخطوات التي يمكن للاتحادات القيام بها والتي من شأنها تسهيل تعاون المستثمرين واللاعبين في العالم العربي في إطار منظومة تشريعية موحدة، وأمل بالوصول الى مقاربة هذا المطلب وتفعيل العمل العربي المشترك على مستوى صناعة التأمين، نظراً للقدرات والإمكانات التي تتمتع بها الأسواق العربية.

ونوّه **معوض** بوضع منظومة حوكمة متكاملة في السعودية للتأكد من التزام الشركات بقرارات الاكتواريين، واصفاً الخطوة بأنها أحدثت نقلة نوعية في صناعة التأمين السعودية، مبيناً هدف «غلوب مد» الاستحواذ على محافظ شركات تأمين جديدة والاستمرار في تطوير المنتجات والبرامج لتقديم أفضل الخدمات للعملاء، مؤكداً امتلاك الشركة كل أدوات النجاح والخبرة التي تساعدها على المنافسة وبشكل متميز من خلال طرح منتجات جديدة وفريدة من نوعها.

قطاع التأمين في البحرين يواصل نموه في عام ٢٠١٤

٢٧٠,٧٦ مليون دينار الاقساط الاجمالية حصة الصحي منها ١٩ في المئة

اعلن مصرف البحرين المركزي عن تحقيق قطاع التأمين في المملكة نسبة نمو سنوية خلال ٢٠١٤ بلغت ما يقارب ٥ في المئة مقارنة بعام ٢٠١٣ حيث حققت اقساط التأمين الاجمالية في سوق التأمين البحرينية ٢٧٠,٧٦ مليون دينار بحريني في ٢٠١٤.

وتعزى هذه الزيادة بشكل اساسي الى زيادة اجمالي اقساط التأمين الصحي من ٤٠,٨٣ مليون دينار في ٢٠١٣ الى ٤٨,٥٩ مليوناً في ٢٠١٤.

كما ارتفع إجمالي أقساط التأمين على السيارات من ٦٨,٠٥ مليون دينار بحريني في عام ٢٠١٣ ليصل إلى ٧٢,٢٥ مليون دينار بحريني في عام ٢٠١٤، أي بزيادة قدرها ٦ في المئة. مع الإشارة الى أن التأمين على السيارات ما زال يحتل الصدارة من حيث الأقساط المحققة حيث يساهم بنسبة ٢٧ في المئة من إجمالي أقساط سوق التأمين لعام ٢٠١٤.

ومع نهاية عام ٢٠١٤، وصل عدد الشركات المرخصة في سوق التأمين في البحرين إلى ٢٥ شركة وطنية و ١١ فرعاً لشركات تأمين أجنبية تزاول أعمال التأمين، إعادة التأمين، التكافل، إعادة التكافل وأعمال شركات التأمين التابعة الخاصة داخل مملكة البحرين حيث تشتمل الشركات المؤسسة محلياً على ١٤ شركة تأمين تقليدية، ٦ شركات تكافل، وشركتي إعادة تأمين، وشركتي إعادة تكافل، وشركة تأمين تابعة خاصة. في حين تشتمل فروع شركات التأمين الأجنبية على ٨ شركات تأمين تقليدية و٣ شركات إعادة تأمين، كما تشتمل سوق التأمين على العديد من شركات التأمين الخارجية وخدمات التأمين المساندة.



عبدالرحمن الباكر

رقابة المؤسسات المالية

وللمناسبة صرح **عبدالرحمن الباكر**، المدير التنفيذي لرقابة المؤسسات المالية «إن قطاع التأمين في مملكة البحرين يحتوي على العديد من فرص النمو الواعدة وذلك كما يتبين من الأداء القوي والنمو السريع الذي حققه قطاع التأمين في مملكة البحرين خلال عام ٢٠١٤ والسنوات الخمس السابقة».

وأضاف: «ان البحرين باتت مقراً لكبرى شركات إعادة التأمين وإعادة التكافل الإقليمية والعالمية»، موضحاً «أن هناك عدداً من الشركات المرخصة لمزاولة تلك الخدمات في مملكة البحرين».

في حين بلغ عدد شركات إعادة التأمين التقليدية ٥ شركات وشركتين لإعادة التكافل في البحرين بنهاية عام ٢٠١٤، حيث وصل إجمالي أقساط شركات إعادة التأمين والتكافل إلى ٤١٢,٥٢ مليون دينار بحريني عام ٢٠١٤ مقارنة بـ ٣٣٦,٥٧ مليون دينار بحريني في ٢٠١٣ أي بمعدل نمو يقارب ٢٣ في المئة.

وعلق **فؤاد عبد الواحد عبدالله**، مدير إدارة مراقبة التأمين «لقد ساهم إنشاء نظام رقابي فعّال في مملكة البحرين بجذب العديد من شركات التأمين وإعادة التأمين الرائدة والعالمية سواء التقليدية منها أو التكافلية والتي عمدت إلى إتخاذ البحرين مركزاً لأعمالها مما عزز من مكانة البحرين كمركز مالي عالمي. كما أن المصرف يستهدف زيادة وتوسيع قاعدة مقدمي الخدمات التأمينية المساندة في البحرين لأنها تعد من أهم الروافد لصناعة التأمين التي تتطلع لها مثل هذه الشركات العالمية».

شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE في تقويم جديد لوكالة ا.ام.بست:
توزع ارباحا سخية على مساهميها ومع ذلك تحتفظ برسملة قوية


الشيخ خلدون بركات

بعد تقييم جديد اجرته وكالة ا.ام.بست A.M.BEST حول اوضاع شركة التأمين العربية ARAB RE اصدرت وكالة بست BEST بيانا تعلن فيه ان تصنيفها للقدرة المالية FINANCIAL STRENGTH لشركة اعادة التأمين العربية ش.م.ل. باق في مرتبة بي بلوس (+B) التي تعني جيد.

كما ابقت تصنيف قدرتها الائتمانية CREDIT RATING في مرتبة تريبل بي (BBB) مع نظرة مستقبلية مستقرة. واوضحت الوكالة ان الشركة وزعت العام الماضي على مساهميها عائدا سخيا بلغت قيمته ٤,١ ملايين دولار اميركي ومع ذلك فقد بقيت رسملة الشركة قوية مقارنة بالاخطار التي تأخذها الشركة لحسابها RISK ADJUSTED CAPITALIZATION.

وجاء في بيان وكالة ا.ام.بست A.M.BEST ان متوسط العائد على حقوق المساهمين الذي وزعته الشركة خلال السنوات الماضية RETURN ON EQUITY بلغ خمسة بالمئة.


رونالد شدياق

وقد امكن للشركة ان توزع تلك العوائد بالاستناد الى الارباح التي تحققها سنويا والاستقرار الذي تتسم به محفظتها من الاقساط. وذكرت الوكالة ان الاموال الخاصة للشركة EQUITY بلغت ٩٢,٦ مليون دولار اميركي، وان ارباح الشركة تأتيها من الاستثمار على نحو رئيسي وهي تتبع في المجال الاكتتابي سياسة الاحتفاظ بنسبة متدنية من الاخطار.

وذكرت الوكالة ان الاوضاع الامنية والسياسية في العالم العربي تشكل عنصرا سلبيا في مجال تقويم شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE، اما العنصر الذي ينعكس ايجابا على وضع الشركة فهو انها اسست لتكون شركة الاعادة التي تعتمد عليها اسواق التأمين العربية بالاضافة الى سجل الشركة التاريخي وربحيتها الدائمة، يضمن لمحفظتها نوعا من الاستقرار.

يذكر ان رئيس مجلس ادارة الشركة هو **الشيخ خلدون بركات** والمدير العام هو السيد **رونالد شدياق**.

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 -



فرنسوا فاراني
GRAS SAVOYE



نبيل بزاري
COGENT



جورج صغبيني
SOGECAP LIBAN



جان فرنسوا جابولاي
SOGECAP LIBAN



روجيه تابت
UNITED



ايلي شبلي
LIBERTY

غراسافوا GRAS SAVOYE تحتفظ باسمها بعد ان تم دمجها بمجموعة ويليس

اعلنت مجموعة ويليس WILLIS لوساطة التأمين واعادة التأمين انها استكملت اجراءات الاستحواذ على اسهم شركة غراسافوا GRAS SAVOYE الفرنسية بالكامل، وذلك بعد ان استحصلت على موافقة السلطات المختصة في فرنسا وبريطانيا. كما اعلنت ان شركة غراسافوا GRAS SAVOYE سوف تحتفظ باسمها بكونها شركة الوساطة الاولى في فرنسا وهي تحتل مركزا متقدما في اسواق التأمين في اوروبا الوسطى وفي المناطق الفرنكوفونية (ومن بينها لبنان).

وتعليقا على هذا الحدث المفصلي في تاريخ الشركة قال **فرنسوا فاراني** FRANCOIS VARAGNE المدير العام لشركة غراسافوا «هذا خبر مميز نرسله الى العاملين في شركتنا وعددهم ٣٩٠٠ شخص».

اضاف: «وهذه الصفقة تفتح امامنا وامام ويليس WILLIS فرصا جديدة في مجالات عديدة وفي عدد كبير من الدول. كما ان موقعنا الرائد، سوف يتوسع ليشمل اسواقا جديدة وسوف نقدم عبر الاسواق كافة حلولا جديدة. واني انتهز هذه المناسبة لأشكر فريق العمل في شركتنا وكذلك شركة ويليس على الدعم الذي قدمته لنا منذ ان بدأنا العمل معا وحتى الآن».

وكنا قد اشرنا في اعداد سابقة الى ان ويليس WILLIS استحوذت على حصة اضافية نسبتها ٣٠ في المئة من اسهم غراسافوا GRAS SAVOYE وهي كانت قد استحوذت قبل ذلك على ٧٠ بالمئة من الاسهم، ما يعني ان شركة غراسافوا GRAS SAVOYE باتت مملوكة بالكامل من ويليس. كما سبق ان ذكرنا ان ويليس انجزت اتفاقية اندماج مع شركة واتسون WATSON المتخصصة في إعداد الدراسات الاستراتيجية وتقديمات ارباب العمل للمواطنين EMPLOYEE BENEFITS. كما جرى جمع الاسمين ليصبح اسم المجموعة ويليس واتسون WILLIS WATSON.

٨,٣٪ نموا في اقساط SOGECAP LIBAN وارباحها الصافية ارتفعت ١٦ بالمئة الى ٩ ملايين دولار اميركي

تمكنت شركة سوجيكاب ليبان من زيادة حجم اقساطها بنسبة ٨,٣٪ لتبلغ ٢٨,٧٥ مليون دولار اميركي لتحافظ على مرتبتها المتقدمة بين شركات التأمين على الحياة في لبنان.

كما اظهرت ميزانية الشركة للعام ٢٠١٤ نتائج جيدة في مختلف المؤشرات بدءا بأرباحها الصافية التي ارتفعت بنسبة ١٦,٤ في المئة عن العام ٢٠١٣ لتبلغ ٩,١٣ ملايين دولار اميركي، الى اجمالي موجوداتها ASSETS الذي ارتفع بنسبة ١٢,٧ في المئة ليبلغ ١١٨,٧٣ مليون دولار ورساميلها الخاصة بنسبة ١٧ في المئة لتبلغ ٢٨,٤٤ مليون دولار.

الجدير ذكره ان رئيس مجلس الادارة المدير العام للشركة هو **جورج صغبيني** ومساعد المدير العام **جان فرنسوا جابولاي** JEAN FRANCOIS JABOULAY.

LIBERTY: نمو اقساطها ٤٣٪

تقدمت شركة LIBERTY للتأمين اللبنانية الى المرتبة ١٧ في لائحة شركات التأمين حيث بلغت اقساطها نحو ١٦ مليون دولار اميركي بنمو نسبته ٤٣ بالمئة.

ورفعت الشركة احتياطاتها المالية الفنية من ١٩ مليار ليرة لبنانية الى حوالى ٢٤ مليار ليرة لبنانية.

وقد بلغت موجوداتها ASSETS ١٧,١ مليون دولار اميركي.

يرأس مجلس ادارة الشركة **ايلي شبلي**.

نبيل بزاري (COGENT): حققنا نموا في اسواقنا ودخلنا اسواقاً جديدة في افريقيا وشرق اوروبا

اكد **نبيل بزاري** الرئيس التنفيذي لشركة COGENT في المنطقة ان هناك طلباً كبيراً في الاسواق الخليجية وشمال افريقيا على تأمينات الطاقة، ما شكل دافعا لنا للدخول في هذا المجال من خلال الاستعانة بخبراء متخصصين وذوي خبرة عالية دعما لمؤمنينا في المنطقة.

في المقابل كشف **بزاري** عن تحقيق الشركة نموا في الاسواق عام ٢٠١٥، ومن دخولها اسواقا اخرى في افريقيا وشرق اوروبا، ولطالما تميزنا بتخصصنا وتقديمنا الدعم الفني وتنظيم دورات تدريب للمتعاملين معنا.

واعرب عن امله في العمل على تنظيم سوق اعادة التأمين ورفع اسعار الاقساط، لافتا الى اننا «لطالما دعونا هيئات التأمين في الدول العربية الى فرض رقابة على الاسواق والسعي الى تقليص عدد الشركات بما يساعد على نشوء اسواق اكثر تخصصا وزيادة الملاءة للشركات وخفض حدة المنافسة في ما بينها».

التأمينات المتحدة UNITED اللبنانية نمو في اقساطها وارباحها

اظهرت نتائج شركة التأمينات المتحدة ش.م.ل. اللبنانية UNITED الآتي:

– ارتفعت حقوق المساهمين EQUITY الى ٥,٢ ملايين دولار اميركي.

– بلغت الارباح المحققة سنة ٢٠١٤ حوالى ٢٢٧ الف دولار اميركي. علما بأن الشركة تحتفظ بأرباح مدورة وغير موزعة بقيمة ١,٨٤ مليون دولار اميركي.

– مجموع الموجودات ASSETS بلغ ٩,٦٦ ملايين دولار اميركي.

ونمت اقساطها بنسبة ١٪ لتصل الى ٥,٣٦ ملايين دولار، ذلك ان الشركة تتبع سياسة اكتتابية محافظة.

يرأس مجلس ادارة الشركة **روجيه تابت** ويضم المجلس كلا من: السيدة **ألين تابت** و**بولس جبيلي**.

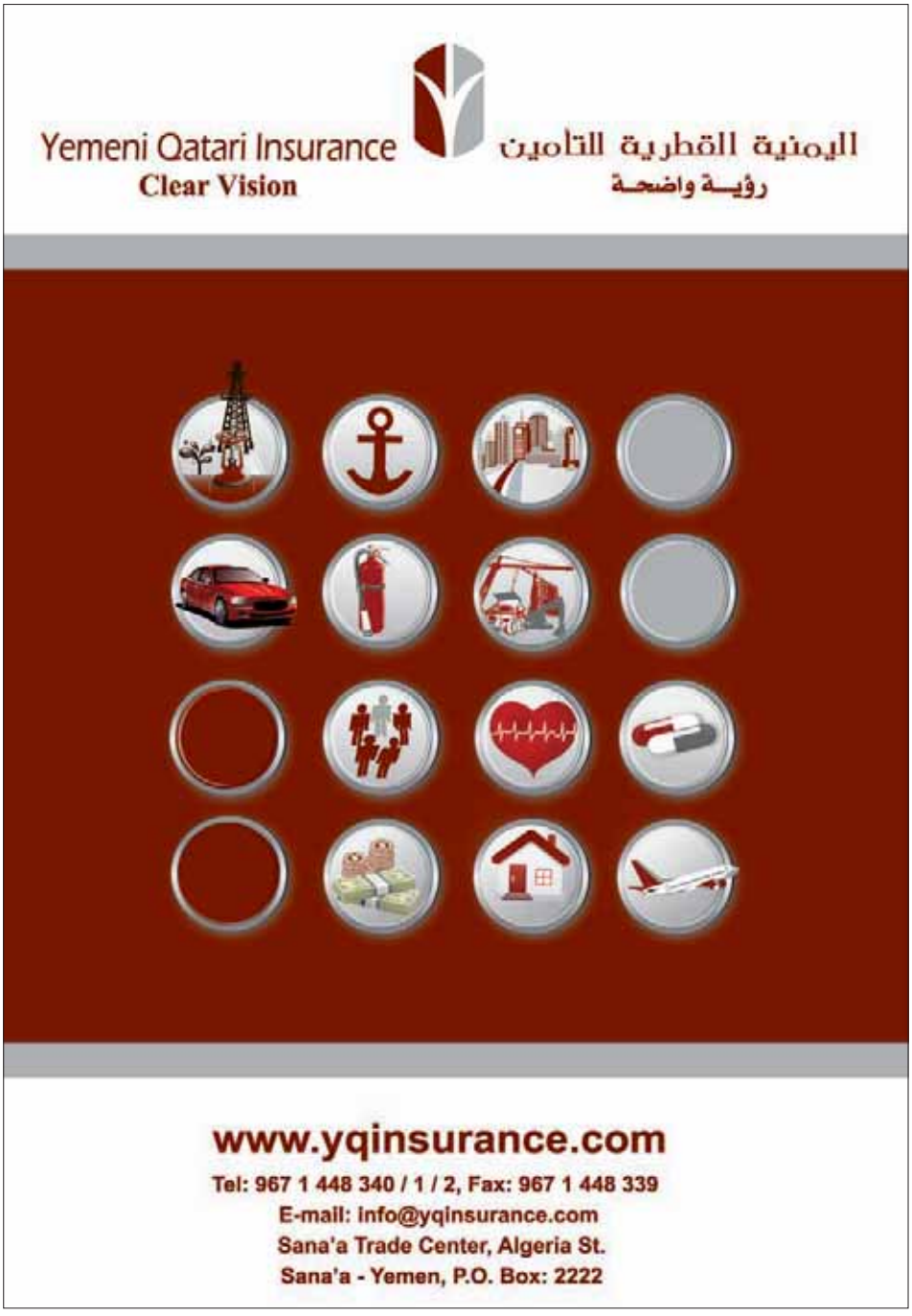


«شديد ري» تفتتح مكتباً تمثيلياً جديداً في الدار البيضاء

فريد شديد: يساهم في تحسين خدماتها وحلول إعادة التأمين الخاصة بها

افتتحت شركة «شديد ري» CHEDID RE الإقليمية الرائدة في وساطة إعادة التأمين مكتباً تمثيلياً في عاصمة المغرب الإقتصادية الدار البيضاء، وذلك تزامناً مع استراتيجية الشركة التوسعية في منطقة شمال وغرب افريقيا.

وللمناسبة رحّب المدير التنفيذي للقطب المالي للدار البيضاء (CFC) السيد **سعيد ابراهيمي** بهذه الخطوة الهامة التي ستمنح القطب المالي للدار البيضاء أولى شركاته في مجال إعادة التأمين. وأضاف «ان وجود شركة شديد ري الى جانب شركاء دوليين آخرين، يسهم في إبراز دور الـ CFC كقطب مالي واقتصادي، وبوابة انطلاق للمؤسسات والمستثمرين الدوليين الى مناطق عديدة في القارة الإفريقية».



من جهته اعتبر رئيس مجلس إدارة «شديد ري» السيد **فريد شديد** هذا التوسّع في شمال وغرب افريقيا بمثابة «حدث مهم جداً لنمو الشركة التي باتت أقرب الى زبائنها وشركائها ما يساهم في تحسين مستمر لخدماتها وحلول إعادة التأمين المميزة الخاصة بها».

وستساهم «شديد ري» من موقعها في مركز المدينة المالي والإقتصادي في تعزيز انتشار الشركة المتواصل واستراتيجيتها التوسعية الخاصة بالسوق الإفريقية.

على صعيد آخر، أعلنت «شديد ري» عن تعيين السيد **أمين أدغيري إدريسي** مديراً عاماً لديها لمنطقة شمال وغرب افريقيا. وسيتولى **إدريسي** مهمة تلبية الحاجات المتطوّرة لشبكة الزبائن الحالية والمستقبلية والمكونة من شركات إقليمية ودولية في مجال التأمين وإعادة التأمين.

وفي أول تصريح له قال **إدريسي** «إنني فخور بانضمامي الى شركة «شديد ري» الرائدة في مجال إعادة التأمين والتي تلتزم دوماً بتقديم خدمات عالية الجودة لشبكة زبائنها من خلال معرفتها وخبرتها الواسعة». وأضاف: «إنني أتطلع قدماً الى تولي مهمة تعزيز وجود الشركة في شمال وغرب افريقيا من خلال وجود محلي في الدار البيضاء».

الدوحة للتأمين القطرية DOHA INSURANCE تبدأ بقبول اخطار الاعادة في DIFC

ا.ام.بست تؤكد احتفاظها بمرتبة أ- (ممتاز)



بسام حسين

DOHA INSURANCE

شركة الدوحة للتأمين DOHA INS. CO (DIC) القطرية حافظت على تصنيف (أ-) (A MINUS) الذي يعني ممتاز EXCELLENT والذي كانت قد حازت عليه العام الماضي سواء لجهة قدراتها المالية او الائتمانية على السواء.

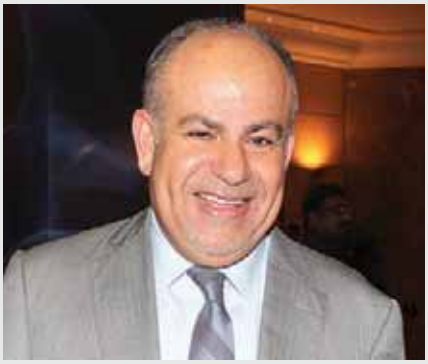
اكدت ذلك وكالة التصنيف الاميركية ا.ام.بست A.M.BEST. وجاء في البيان ان هذا التصنيف يعكس الرسملة المتينة جدا للشركة وكذلك موقعها في سوق التأمين في قطر اضافة الى ادائها الجيد.

اضافت وكالة ا.ام.بست A.M.BEST ان شركة الدوحة تتمتع بدعم شركات اعادة تأمين قوية في مجال الاخطار التجارية وانها عززت رسملتها خلال العام ٢٠١٤ من خلال رفع رأسمالها المدفوع الى ٥٠٠ مليون ريال قطري (١٣٧ مليون دولار اميركي) وبلغت الاقساط التي انتجتها الشركة ٥٣٣ مليون ريال قطري (١٤٧ مليون دولار اميركي) وتثمير محفظة الشركة بتنوع الاخطار وهي تحتفظ بالقليل من الاخطار التجارية لحسابها الخاص LOW NET RETENTION ACROSS COMMERCIAL LINES.

كما لفتت وكالة بست الى ان اخطار التوسع الجغرافي الذي تقوم به الشركة يخفف من وطأتها الاحتراف والقدرة المهنية العالية التي يتمتع بها الفريق التنفيذي الذي يشرف على اعمال الشركة. كما ذكرت ا.ام.بست A.M.BEST ان شركة الدوحة للتأمين بصدد البدء بقبول اسنادات اعادة التأمين INWARD FACULTATIVE REINSURANCE عبر مكاتبها في مركز دبي المالي العالمي DIFC.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **بسام حسين**.

١٤٠,٨ مليون ريال ارباح «القطرية العامة للتأمين» في ٩ اشهر



جمال ابو نحل

QATAR GENERAL

أفصحت الشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين QATAR GENERAL عن بياناتها المالية عن الأشهر التسعة الماضية من العام ٢٠١٥، حيث بلغ صافي الربح ١٤٠,٨ مليون ريال.

وحققت الشركة أرباحاً نصف سنوية بواقع ١٢٢,٧ مليون ريال، مقابل أرباح بحدود ٥٣,٦ مليون ريال للنصف المماثل من عام ٢٠١٤.

وتعمل «الشركة» في ممارسة أعمال التأمين وإعادة التأمين لكافة الأخطار، ما عدا التأمين على الحياة.

ويبلغ رأس مال الشركة ٧٩٥,٥ مليون ريال.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو **جمال ابو نحل**.

تحذير من لجنة تسعير اخطار الحرب في لندن

دول شرق اوسطية على خارطة القرصنة والحرب

اعلنت اللجنة المشتركة لاخطار الحرب في اتحاد مالكي السفن في لندن STEAMSHIP SERVICES JOINT WAR COMMITTEE التي تضم ممثلين من شركات التأمين العالمية وصناديق لويدز انها اجرت تعديلا لخارطة المرافئ والدول المعرضة لاخطار القرصنة والحرب PIRACY AND WAR. وقد حذفت اللجنة دولة البحرين من تلك الخارطة وابقت على لائحة الدول المعرضة للقرصنة والحرب الكائنة على اطراف بحر العرب والخليج العربي وخليج عدن وبعض الدول الاوسطية وهي الآتية: ايران، العراق بما فيها منصات استخراج البترول العائمة في المياه الاقليمية العراقية اسرائيل، لبنان، المملكة العربية السعودية، سوريا واليمن.

وجاء في البيان الذي اصدرته اللجنة ان هذا التحذير WARNING يشمل المياه الاقليمية الخاضعة لرقابة تلك الدول وحتى حدود ١٢ ميلا بحريا ما لم ينص عقد التأمين البحري على توسيع المياه الاقليمية لتشمل مساحة اكبر من ذلك.

هذا وقت الشراء في اليونان

مصرف يوروبنك اليوناني باع ٨٠ بالمئة من اسهم شركة التأمين على الحياة EUROLIFE تعزيزا لامواله الخاصة

نقلت وكالة رويترز من اليونان، ان المصرف اليوناني «يوروبنك EUROBANK وافق على بيع ٨٠ بالمئة من اسهم شركة يورولايف EUROLIFE للتأمين على الحياة التي كان يملكها بالكامل. اما الجهة التي استحوذت على الاسهم فهي شركة تأمين تابعة للمجموعة المالية القابضة فيرفكس FAIRFAX HOLDING .

وذكرت رويترز ان قيمة الصفقة بلغت ٤٨٣ مليون دولار اميركي. وقد اتخذ يوروبنك EUROBANK خطوة البيع هذه في اطار السعي لتعزيز ملاءته التي كانت تضاءلت تحت وطأة الديون المالية اليونانية الهالكة. وكغيره من المصارف اليونانية يتعرض البنك لضغوط من الاتحاد الاوروبي لاعادة تكوين امواله الخاصة والتي تعرضت للتآكل جراء الازمة المالية التي تمر بها اليونان.

ويحتل يوروبنك EUROBANK المرتبة الثالثة بين المصارف اليونانية. وكانت شركة فيرفكس FAIRFAX الكندية قد استحوذت على ١٧ في المئة من اسهم يوروبنك EUROBANK بالذات.

ويرى الرئيس التنفيذي لشركة فيرفكس الكندية **برم واتسا** PREM WATSA ان الاوضاع المالية السيئة في اليونان لن تستمر طويلا وانها سوف تستعيد عافيتها في مستقبل قريب، وان هذا الوقت هو الافضل للاستحواذ على شركات تأمين وشركات مصرفية يونانية لان اسعارها تدهورت الى الحضيض، والذي يشتري الآن في اليونان يمكن ان يحقق ارباحا هائلة مستقبلا.

وقال المحلل المالي في رويال بنك اوف كندا RBC ان الوضع المالي لشركة يورولايف EUROLIFE مريح والاستحواذ عليها يشكل صفقة رابحة.

وتسيطر شركة يورولايف EUROLIFE على ١٠ بالمئة من اقساط التأمين على الحياة في اليونان.

وقال **برم واتسا** PREM WATSA انه لن يجري تغييرا في قيادة شركة يورولايف EUROLIFE وان هذه الاخيرة سوف تستمر بالعمل بقيادة رئيسها التنفيذي **الكسندر ساري جورجيو** ALEXANDER SARRI GEORGIO .



International
General Insurance Co. Ltd.












The Specialty Company
In The Middle East

International General Insurance Co. Ltd. (IGI) is an International Specialty (Re)insurer that underwrites worldwide Insurance and Reinsurance with its principal classes being Energy, Marine, Commercial/Industrial Property, Engineering, Casualty, Financial Institutions, General Aviation, Ports and Terminals, Political Violence and Non Proportional Treaty.

International General Insurance Co. Ltd. 74 Abdel Hamid Sharaf St. P.O Box 941428 Amman 11194 Jordan
Tel: +962 6 562 2009, Fax: +962 6 566 2085
www.iginsure.com

بيروت لايف BEIRUT LIFE : نسبة العائد على حقوق المساهمين ٣٢,٨ بالمئة واموالها الخاصة ارتفعت الى ١٠ ملايين دولار اميركي



سليم صفير



بيار تلحمي

شـركـة بـيـروت لايـف ش.م.ل. BEIRUT LIFE التابعة لبنك بيروت BANK OF BEIRUT تسجل منذ انطلاقتها الاولى قبل سنوات قليلة نموا مطردا سواء على مستوى حقوق المساهمين (الاموال الخاصة) او الارباح.

وتبين ميزانيتها لسنة ٢٠١٤ انها حققت النتائج الآتية:

– الاموال الخاصة ارتفعت من ١٠,١ مليارات ليرة لبنانية الى ١٥ مليار ليرة لبنانية (١٠ ملايين دولار اميركي اي بزيادة ٥٠ في المئة).

– الارباح الصافية ٤,٩٣ مليارات ليرة لبنانية (٣,٢٨ ملايين دولار اميركي) ما يعني ان العائد على حقوق المساهمين ROE بلغ ٣٢,٨ في المئة.

– مجموع الموجودات (الاصول) ASSETS بلغ ٢١,٦ مليار ليرة لبنانية (١٤,٥ مليون دولار اميركي).

BROAD DIVERSIFICATION BY GEOGRAPHY AND PRODUCT AND SOLID BUSINESS POSITION IN ITS KEY MARKETS.

– الاحتياط الحسابي والفني على عقود التأمين على الحياة بلغ ١٠,٤ مليارات ليرة لبنانية (٧ ملايين دولار اميركي) وهذا الاحتياط يمثل مدخرات المضمونين حملة عقود التأمين الاستثمارية على الحياة LIFE INVESTMENT واحتياط الاقساط غير المكتسبة UNEARNED PREMIUM.

يرأس مجلس ادارة الشركة **سليم صفير**، الذي يرأس في الوقت عينه مجلس ادارة بنك بيروت وهو المساهم شبه الوحيد في الشركة ويضم مجلس ادارة شركة بيروت لايف كلاً من:

– **بيار تلحمي** المدير العام العضو المنتدب.

– **فواز نابلسي**.

نذكر ان شركة بيروت لايف تعمل حصرا في حقل التأمين على الحياة والحوادث الشخصية.

Cedric Charpentier (CEO - AXA Gulf):

We are committed towards the region and we will focus on customer centricity



Cedric Charpentier, CEO - AXA Gulf, talked in his interview with Al Bayan Magazine about the two awards they have won from the Middle East Insurance Review. He further gave us an idea about their plans for 2016 and expressed his opinion regarding the phenomenon of Cyber attacks.
Charpentier said that they have achieved their goals in 2015.
Below is the Q & A.

*** What do the two awards that you've won from the Mena Insurance Magazine mean to you?**
- It is a recognition from the industry and it does reflect all the investments that AXA Group is making in this region to provide innovative and value added insurance solutions with exceptional customer service that is a hallmark of AXA globally.
At AXA Gulf, we are committed to invest to ensure we always meet customer needs and provide the best insurance solutions for both individual and corporate customers. To see people recognizing our efforts to distinguish ourselves from others is without any doubt the greatest recognition that AXA Gulf could receive.

*** The last five years witnessed war and tragedies to the Arab region, as well as fluctuations in oil and gas prices. To what extent the local insurance market was affected by this?**
- The Middle East is a priority market for AXA Group and our company has a long term growth vision for this region. We have been operating in the Middle East for 65 years and our commitment to grow our presence here is definite. We have been adapting to the local requirements of this region and we will continue to invest in expanding our resources and offerings in this market.

*** What are some of the transformations taking place in the insurance market?**
- The insurance landscape has indeed witnessed some transformation in the Middle East. Most notably, with the increasing popularity of e-commerce channels, we have also aligned our distribution network with this evolving trend. At AXA, we are always focused on addressing the diverse requirements of our customers and in order to do so, we will continue to further develop our services. We are also always trying to adopt modern day tools like big data to ensure that we can clearly segment our products, know our customers better and provide them with the most relevant solutions.

*** Lately, the phenomenon of Cyber attacks has spread, some of which are for robbing money. Is there a demand from the Arab Financial institutions, particularly banks for this type of insurance contract?**
- The growing use of increasingly sophisticated information technology establishes new parameters for industry, trade, traffic, and transport. For large companies, this opens up new business opportunities, but also threatens their information security, especially when sensitive data or industrial systems are involved.
There is a market need for such a solution and at AXA we have already introduced such product in some markets. We are currently in the process of studying what would be suitable for the local market here in the Middle East.

*** Are you satisfied with your results during 2015?**
- 2015 has been a successful year for AXA Gulf and we are now preparing for the year ahead. The business environment has changed since the beginning of 2015 and we have taken this into consideration in our planning.
Short term growth trajectories might fluctuate, but our investments have been made in this region is from a long term growth perspective.

*** What will you focus on in 2016?**
- Enhancing our focus on staying 'customer centric' will be a key priority for us. This approach is at the heart of all AXA operations.

بيروت لايف ش.م.ل.
Beirut Life s.a.l.

Protection Beyond Borders

At Beirut Life, your utmost safety and well-being is our top priority. We aim to protect you from the financial impacts of life, death or disability, offering you best-in-class retirement and life insurance plans.

بيروت بروكرز ش.م.م.
Beirut Brokers s.a.r.l.

Your Partner in Insurance and Risk Management

At Beirut Brokers, we are dedicated to serving your insurance needs through a full spectrum of insurance solutions and Risk Management advice tailored for individuals, institutions and corporations.

Head office: Jdeideh Highway, Le boulevard bldg. 3rd &7th floor, Tel +961 1 902366/377/466/477 +961 1 900403/503/406/506
P.O.Box:11-7354. Email: info@beirutlife.com.

السويس للتأمين: ٢,٨ مليار جنيه وثيقة تأمين لهيئة القناة



محمد عبدالله
SUEZ CANAL INS.

ذكر الرئيس التنفيذي لشركة «قناة السويس للتأمينات العامة والممتلكات» SUEZ CANAL INSURANCE السيد **محمد عبدالله** ان اجمالي مبالغ التأمين على اسطول «هيئة قناة السويس» بلغت نحو ٢,٨ مليار جنيه.

وقال ان شركة قناة السويس نجحت في اقتناص وثيقة التأمين على اسطول الوحدات البحرية التابع لـ «هيئة قناة السويس» لمدة عام قابل للتجديد.

واوضح ان الوثيقة تتضمن تغطية جميع اخطار التأمين البحري اجسام سفن ممثلة في تأمين الوحدات الشامل عليها الاسطول، بجانب تغطية السفن خلال رحلاتها بالاضافة الى تغطية اخطار وحدات الخدمة والمعدات البحرية التابعة للهيئة.

CAPE أولى بين شركات وساطة التأمين



فادي رومانوس
CAPE



انطوني نعوم
CAPE

لا تزال شركة كاب CAPE لوساطة التأمين برغم ظروف قطاع التأمين العصيبة تحتل مرتبة الصدارة ضمن لائحة وسطاء التأمين في لبنان منذ سنوات وتسجل نموا مطردا سنويا حيث بلغ مجموع اقساطها خلال العام الماضي نحو ٢٣ مليون دولار اميركي، مع العلم ان رئيسها هو **فادي رومانوس** ومديرها العام **انطوني نعوم**.

تطور مستمر مع شركة INATEK



ايلي كتانة
INATEK

افادنا رئيس شركة INATEK لوساطة التأمين **ايلي كتانة** ان الشركة في تطور مستمر وتحقق نموا في حجم اعمالها بالرغم من المنافسة الشديدة والمشاكل الامنية والسياسية التي يشهدها لبنان.

اللاينس الاماراتية ALLIANCE باقية في مرتبة أ – (A-) والعائد على حقوق المساهمين ١٣ بالمئة



ايمن عزاره
ALLIANCE

اصدرت وكالة التصنيف الدولية ا.م.بست A.M.BEST بيانا تؤكد فيه ان تصنيفها للقدرة المالية FINANCIAL STRENGTH لشركة اللاينس للتأمين ALLIANCE INSURANCE الاماراتية باق حيث كان العام الماضي وهو في مرتبة أ– (A-) التي تعني ممتاز EXCELLENT. كما ان تصنيف قدرتها الائتمانية CREDIT RATING باق في مرتبة (أ–) A- مع نظرة مستقبلية مستقرة STABLE.

اضافت وكالة بست ان هذين التصنيفين يعكسان الرسملة القوية للشركة مقاسة بالاخطار التي تحملها لحسابها وكذلك ربحيتها المميزة على جميع الاصعدة، وموقعها الوسطي في اسواق الامارات

وذكرت وكالة بست ان شركة اللاينس ALLIANCE نجحت في الاحتفاظ بسجل جيد ومستدام لربحيتها وان ارباحها سنة ٢٠١٤ بلغت ١٣ مليون دولار اميركي ما يعادل ١٣ بالمئة من حقوق المساهمين. وقالت ان لشركة اللاينس ALLIANCE اداء اكتتابياً قويا وان محفظتها تتكون من ١٤ بالمئة من اقساط التأمين على الحياة LIFE وان النسبة المركبة COMBINED RATIO لاعمالها لم تتجاوز ٦٦ بالمئة.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **ايمن عزاره**.

بارتنر ري (اوروبا) PARTNER RE EUROPE تتمركز في DIFC



بارتنر ري PARTNER RE البرمودية والتي استحوذت على كامل أسهمها مؤخراً امبراطورية انييـــلي AGNELLI الايطالية، أعلنت ان شركة بارتنر ري (اوروبا) PARTNER RE EUROPE التابعة لها، قد حازت على ترخيص يجيز لها إنشاء فرع لها في مركز دبي المالي العالمي DIFC وعيّنت الشركة **جون راميش** JOHN RAMESH رئيساً تنفيذياً لفرع دبي.

وقال **راميش** ان فرع دبي سوف يمارس عمليات إعادة التأمين على امتداد منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا وان الفرع يباشر أعماله اعتباراً من أول العام ٢٠١٦.

اليمنية العامة للتأمين
YEMEN GENERAL INSURANCE



الحرب والإرهاب



تأمين الحريق



التأمين البحري بضائع



الحياة والصحي



تأمين الطاقة (النفط والغاز)



تأمين النقود



تأمين السيارات



التأمين الهندسي



تأمين المسئولية المدنية

حاصلة على شهادة الجودة
(إيزو 9001 ـ 2008)
خبرة .. مسئولية.. أداء

- الشركة الرائدة في سوق التأمين في اليمن تأسست عام 1977م.
- تلتزم الشركة بتوفير تغطيات تأمينية متنوعة وشاملة وبدعم من أبرز وأكبر شركات إعادة التأمين في العالم.
- تتميز الشركة بتقديم الاستشارات الفنية والخدمات التأمينية بما يلائم احتياجات الزبائن.
- تتميز بتوفير الخدمة السريعة لزبائنها في كل مكان من خلال شبكة الفروع المنتشرة في الجمهورية.

المقر الرئيسي: صنعاء : تلفون: ٤٤٢٠٧٤ /٤٤٢٤٨٩- ١- ٠٠٩٦٧- فاكس: ٤٤٢٤٩٢- ١- ٠٠٩٦٧-
الموقع: WWW.YGINSURANCE.COM البريد الالكتروني: Email : YGI@YGINSURANCE.COM



ناصر المسند (الرئيس التنفيذي لشركة BEEMA):

٢٣ في المئة نمو اشتراكات حملة وثائق «بيمه» في الربع الثالث

اعلن **ناصر المسند** الرئيس التنفيذي لشركة الضمان للتأمين الاسلامي «بيمه»BEEMA – قطر ان اجمالي ارباح حملة الاسهم وحملة الوثائق المجمعة بلغت حوالى ٦٦ مليون ريال في الربع الثالث المنتهي في ٣٠ ايلول (سبتمبر) ٢٠١٥ حيث بلغ اجمالي اشتراكات حملة الوثائق لشركة بيمه بنهاية شهر ايلول (سبتمبر) من عام ٢٠١٥ مبلغا وقدره ٢٤٩ مليون ريال بزيادة نسبتها ٢٣ في المئة عما حققته الاشتراكات في الفترة نفسها من عام ٢٠١٤.

اما فائض عمليات التأمين فبلغ ٢٥ مليون ريال فيما حققت محفظة حملة الاسهم ارباحا قدرها ٤١ مليون ريال بنهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠١٥ بزيادة نسبتها ١١ في المئة عما تم تحقيقه في الفترة ذاتها من عام ٢٠١٤ .

واضاف **المسند** ان النتائج الطيبة التي حققتها بيمه هي تأكيد على قدرتها على تحقيق افضل النتائج في مواجهة التنافس الذي يشهده سوق التأمين القطري، على الرغم من حداثتها في سوق التأمين القطري خصوصا سوق التأمين التكافلي.

واكد **المسند** ان انجازات بيمه خلال الاشهر التسعة المنصرمة تحققت بفضل العمل الدؤوب وابتكار المزيد من الخدمات والعمل على الوصول الى عملاء بيمه في شتى ارجاء قطر، وتوصيل خدماتها اليهم حيثما كانوا من الباب الى الباب بالاضافة الى التميز في تقديم خدماتها الاضافية المبتكرة.

مبادرة انسانية من أدير:

أبدلوا تقديم هدايا العيد بالتبرع لجمعيات المحتاجين والمسنين



رينه خلاط

ADIR

اذاعت شركة التأمين أدير ADIR النداء الانساني التالي:

تماشيا مع حرصنا على العمل بنهج الاخلاقية والنزاهة والشفافية، فإننا ملتزمون بإخلاص ومسؤولية ليس فقط تجاه عملائنا وطاقم عملنا، ولكن كذلك تجاه المجتمع ككل.

عليه، يسرنا ان نطلعكم بفخر وامتنان على عينة من التزامنا تجاه المجتمع.

من وحي روح العطاء والمشاركة التي تضفيها فترة الاعياد، اخذنا على عاتقنا رسم البسمة ونشر الامل، لهذه الغاية، قررنا هذا العام ان نستبدل عملية توزيع الهدايا التقليدية المعتمدة في شركتنا بلفتة تندرج في اطار المسؤولية الاجتماعية لها مردود اعمق وتفيد الجماعة، وهي كناية عن تقديم الدعم المادي لاثنتين من ابرز المنظمات اللبنانية غير الحكومية: BONHEUR DU CIEL و AMOUR ET PARTAGE.

نحن على ثقة بأن هذه المبادرة سوف تلقى استحسانكم، ونؤمن اننا سويا، ومن خلال خطوات من هذا النوع، بإمكاننا قلب الواقع الاجتماعي السائد والمساهمة في بناء مجتمع اكثر عدلا ومسؤولية.

يذكر ان رئيس مجلس ادارة شركة ادير هو السيد **رينه خلاط**.

الأهلية للتأمين تحتفل بالعيد الوطني البحريني



فادي خطيب متوسطاً ادارة وموظفين الأهلية للتأمين البحرينية

احتفلت شركة الأهلية للتأمين البحرينية إدارة وموظفين بالعيد الوطني لمملكة البحرين وبالذكرى السادسة عشرة لتولي جلالة الملك **حمد بن عيسى آل خليفة** مقاليد الحكم.

أسامة عابدين

(الرئيس التنفيذي لشركة ابو ظبي الوطنية للتكافل):

الشركة في نمو مستمر على مختلف المستويات



دعا الرئيس التنفيذي لشركة ابو ظبي الوطنية للتكافل ABU DHABI NATIONAL TAKAFUL **أسامة عابدين** شركات التأمين في المنطقة الى العودة للاكتتاب الصحيح المبني على دراسات اكتوارية وأسس فنية مما سيؤدي إلى إعادة الاستقرار لأسواق التأمين محققة في ذلك المنفعة لحملة الوثائق والمساهمين على حد سواء، ملاحظاً تعاظماً للطاقة الاكتتابية الفائضة وتراجعاً في عوائد الاستثمار لدى شركات المنطقة ككل إلا ما ندر، معتبراً عمليات الدمج والاستحواذ حاجة ملحّة للشركات في مختلف الدول العربية، متوقعاً اتخاذ بعض الشركات مستقبلاً قرارات على هذا الصعيد. كاشفاً عن مراعاة شركة أبوظبي الوطنية للتكافل للأمور الفنية في تسعير منتجات وخدمات التأمين وبناء محفظة تأمينية متنوعة محققة بذلك زيادة في أرباحها الاكتتابية بنسبة ٥٤ في المئة حتى نهاية الربع الثالث من سنة ٢٠١٥ مقارنة بنفس الفترة من السنة السابقة.





ميليمان الشرق الأوسط تحصد جائزتي"أفضل مزود خدمات لعامي ٢٠١٤ و٢٠١٥" ضمن جوائز قطاع التأمين للشرق الأوسط

حصلت شركة ميليمان الشرق الأوسط على جائزة "أفضل مزود خدمات لعامي ٢٠١٤ و٢٠١٥" ضمن فعاليات الدورتين الأولى والثانية لجوائز قطاع التأمين لمنطقة الشرق الأوسط لعامي ٢٠١٤و٢٠١٥ والتي نظمتها مجلة "ميدل إيست أنشورنس ريفيو" والتي تلقي الضوء على الشركات التي كان لها دور بارز وإنجازات هامة في قطاع التأمين.

وتضم لجنة التحكيم للجائزة ٢٥ من كبار خبراء ورواد صناعة التأمين المحليين والإقليميين والدوليين. وقد قامت شركة التدقيق المستقل "إرنست ويونغ" بمراجعة وتدقيق إجراءات وعمليات ونتائج التحكيم.

وإننا ننتهز هذه الفرصة لنتوجه بجزيل الشكر والإمتنان لكافة عملائنا وشركائنا لدعمهم وتشجيعهم لنا وثقتهم الغالية في الشركة ونتطلع لرعايتهم ومساندتهم الدائمتين لنا.

وتجدر الإشارة الى ان شركة ميليمان هي أكبر مزود خدمات إكتوارية في العالم وتقدم نطاقاً واسعاً من خدمات استشارات التأمين والخدمات الإكتوارية المختلفة للشركات العاملة في قطاع الخدمات المالية والجهات التنظيمية والرقابية في صناعة التأمين. ويقع المكتب الإقليمي للشركة لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا في إمارة دبي بدولة الإمارات العربية المتحدة.





Milliman

«ميدغلف» تطلق حزمة التأمين GLOBUS لموظفي RGH HOLDING



فادي شرقاوي يلقي كلمة

اطلقت شركة المتوسط والخليج للتأمين واعادة التأمين التعاوني «ميدغلف» MEDGULF بالتعاون مع RGH HOLDING الحاضنة لمجموعة شركات INTERSECTION , INKRIPT ، SERTA وPRIMAINVEST خلال حفل في الـ MUSEUM TOWER في بيروت، حزمة تأمينية تحمل اسم GLOBUS CORPORATE تتضمن منتجات مقدمة في عرض واحد، تلبي احتياجات موظفي شركة RGH .

وتخلل الحفل كلمات لنائب رئيس RGH HOLDING **محمد عيتاني**، ولمدير عام ميدغلف **فادي شرقاوي** و**حسان غزيري** وقدم **عامر براج** عراب العرض عرضا موسعا تناول فيه فعالية GLOBUS ومميزاتها وخصائصها والفوائد التي يجنيها المؤمن له منها.

وتتضمن حزمة GLOBUS تسهيلات لموظفي RGH من بينها دفع الاقساط مقسطة بالتساوي على ١٢ شهرا وبفائدة صفر في المئة وافادة المؤمن لهم واقاربه من حسم اجمالي يصل الى حدود ٣٠ في المئة من اجمالي البوليصة.



حسان غزيري يلقي كلمة



محمد عيتاني يلقي كلمة



الحضور



من اليمين: عمر حلاق، نزيه زيدان، اليز حجار، الين حسين وعامر براج

التأمين العربية (لبنان) تحافظ على مرتبة (بي ++) (B++) واموالها الخاصة تجعلها من كبرى شركات التأمين في لبنان



سامر أبو جوده
التأمين العربية



منير المعشر
التأمين العربية

اعلنت وكالة التصنيف الدولية ا.ام.بست A.M.BEST في بيان لها ان شركة التأمين العربية ش.م.ل. (لبنان) حافظت على تصنيفيها السابقين: القدرة المالية للشركة في مرتبة بي دوبل بلوسز (B++) التي تعني جيد وقدرتها الائتمانية في مرتبة تريبل بي بلوس (BBB+) وان النظرة المستقبلية للتصنيف مستقرة STABLE. وافادت الوكالة في بيانها ان هذين التصنيفين يعكسان الرسملة السليمة للشركة في ضوء التزاماتها وكذلك التنوع الذي يميز أعمالها، لكن الوكالة اعتبرت ان الاجواء السياسية والاقتصادية التي يمر بها لبنان تعتبر عاملا سالبا.

واضافت الوكالة ان شركة التأمين العربية ش.م.ل. عرفت تاريخيا بكونها شركة ذات اداء جيد وارباح قوية في الاسواق التي تعمل فيها على امتداد الشرق الاوسط وشمال افريقيا.

وحققت الشركة خلال العام ٢٠١٤ ارباحا بقيمة ٥٠٠ الف دولار اميركي مقابل خسارة كانت قد تكبدتها عام ٢٠١٣ وبلغت ٦,٦٦ ملايين دولار اميركي وذلك بحسب ما توضح ميزانية الشركة لعام ٢٠١٤ .

تجدر الإشارة الى ان **سامر أبو جوده** تسلم بدءاً من أول العام الحالي الرئاسة التنفيذية للشركة من **منير المعشر** الذي قام بمجهود جبار خلال فترة عمله وهو عاد ليشغل وظيفته في البنك العربي (المركز الرئيسي في الأردن).

مطالبات التأمين من الكوارث الطبيعية تنخفض الى ٢٧ مليار دولار في ٢٠١٥

أعلنت شركة ميونيخ ري MUNICH RE لإعادة التأمين وهي أكبر شركة لإعادة التأمين في العالم انخفاض تكلفة التأمين من الكوارث الطبيعية في ٢٠١٥ الى ٢٧ مليار دولار.

وأشارت في تقريرها السنوي في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٦ حول الكوارث الطبيعية ان مطالبات التأمين من الكوارث بلغت ٣١ مليار دولار في ٢٠١٤، لتنخفض عن متوسطها في عشرة أعوام البالغ ٥٦ مليار دولار.

وأورد التقرير ان حجم الخسائر الناجمة عن الكوارث الطبيعية تراجع الى أدنى مستوياته منذ عام ٢٠٠٩ حيث انخفض حجمها الى ٩٠ مليار دولار من ١١٠ مليارات، وهو أيضاً أقل من متوسط عشرة أعوام البالغ ١٨٠ مليار دولار.

معهد التأمين العربي
The Arab Insurance Institute

Practical Training Solutions for the Arab Insurance Industry



BUSINESS PLANNING & FINANCE
CLAIMS | INSURANCE MANAGEMENT
LEGAL & REGULATORY | LIFE INSURANCE
MARINE INSURANCE | HEALTH & MEDICAL INSURANCE
REINSURANCE | RISK MANAGEMENT
TECHNICAL INSURANCE | UNDERWRITING

CONTACT US
www.arabinsuranceinstitute.com
+962 6 554 2025
enquiries@arabinsuranceinstitute.com

معهد التأمين العربي
The Arab Insurance Institute

Authorised LOMA Provider

CPD MEMBER
The CPD Certification Service

2015 Winner

بعد ان حقق لصندوق AWRIS اسما لامعا وجعله يضاهي الصناديق العالمية

قيس المدرس يتقاعد ويخلفه نبيل قطران



قيس المدرس



نبيل قطران

AWRIS

المفاجأة التي واجهت شركات التأمين العربية والاقليمية في نهاية العام ٢٠١٥ تمثلت باستقالة **قيس المدرس** مدير عام الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS. هذه الاستقالة استقبلت بأسف شديد لان الصندوق الذي أسسه وأداره **قيس المدرس** لم يحقق الارباح لمساهميه فقط بل وفّر الحماية لشركات التأمين بتغطيته أنواعاً عدة من المخاطر في أصعب الظروف في المنطقة.

وتأكد الخبر بتعيين الصديق النبيل **نبيل قطران** مديرا عاما لـ AWRIS اعتبارا من شهر شباط (فبراير) المقبل. وجاء التعيين سريعا بناء على رغبة **قيس المدرس** شخصيا الذي يعرف قدرات **نبيل قطران** التأمينية والفنية، والذي اراد ان يرتاح بعد سنوات شاقة وطويلة خدم فيها المنتسبين الى الصندوق الذي طوره مع فريق عمله وجعله موضع اهتمام اقليمي ودولي.

تجدر الاشارة الى ان للسيد **قطران** خبرة معمقة في قطاع التأمين وسبق ان ادار مجمع اخطار النفط الخاص بالـ FAIR وهو شخصية محببة في القطاع.

* * *

قيس المدرس في آخر تصريح قبل الاستقالة

وكما في كل عام تخصص «البيان الاقتصادية» مساحة لقيس المدرس ليحدث القراء عن نشاطات الصندوق ونتائجه، وهذا ما اعددناه له، نضيفه الى خبر تقاعده المبكر وهو بمثابة سؤال وجواب.

■ **ما هي آخر تطورات الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS وما السبل التي تتبعونها في تغطية الاخطار المطلوبة منكم في المنطقة؟**

– انشئ الصندوق منذ ٣٥ عاما بهدف تغطية الاخطار السياسية والحروب، وبالتالي خدمة الاقتصادات العربية والشركات الاعضاء، فضلا عن المؤمن لهم من الرعايا العرب.

■ **هل شركات التأمين راضية عن اسعار تغطيات الصندوق؟**

– اسعارنا تتناسب مع اهمية الخطر، وقد تختلف او تنسجم مع متطلبات السوق، لكن لنا حرية التسعير كوننا الاقرب الى الاخطار والادرى بأهميتها.

■ **هل تتلقون الدعم الكافي من الشركات؟**

– طبعا، اذ ان من واجب الشركات الاعضاء اسناد التغطيات الى الصندوق لان في ذلك مصلحتها، لا سيما وان الارباح المحققة تعود بالفائدة عليها. ■

عباس عبد الجليل استقال من الاتحاد التجاري ليتقاعد!



منذ أكثر من عقد وفي كل لقاءاتنا مع الصديق العزيز **عباس عبد الجليل** العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني TRADE UNION كان يبدي رغبته بإنهاء رحلة العمل التي دامت زهاء ٤٥ سنة حقق خلالها للشركات التي تعامل معها أهم النتائج الفنية والمادية.

وكنا نتمنى عليه عدم التقاعد باكراً لأنه من طراز الأشخاص الشغوفين بالحراك.

وفي الشهر الماضي فاجأنا **عباس** بتقديم استقالته واصراره عليها، مما حمل مجلس الإدارة على قبولها وتعيين **حسام عبد العزيز القناص** رئيساتنفيذياً بالتكليف، على ان تسري الاستقالة اعتباراً من تاريخ ٢٠١٦/٤/١.

*** تذكر البيان الإقتصادية ان عباس هو من كبار المساهمين في شركة الاتحاد التجاري وقد وافق على تمني زملائه المساهمين بالإبقاء على مساهمته في الشركة لأنه سيبقى عميدها ومستشارها الدائم.**

آروب للتأمين AROPE تتأهل للمرحلة النهائية لنيل جائزتين عالميتين

جاءنا من شركة آروب للتأمين AROPE الكتاب التالي: يسرّ شركة آروب للتأمين الاعلان عن ترشيحها لنيل جائزتين عالميتين في مجال التأمين ووصولها الى التصفيات النهائية في كل منهما.

تتنافس ٥ شركات تأمين رائدة في الشرق الاوسط وشمال افريقيا MENA في المرحلة النهائية من المسابقة للحصول على جائزة «افضل شركة تأمين في منطقة الـ MENA (INSURER OF THE YEAR) والتي تمنحها MENA INSURANCE REVIEW» سنويا في دبي.

اما الجائزة العالمية الثانية التي تأهلت آروب للحصول عليها عن فئة «الابتكار في مجال التأمين» INDUSTRY INNOVATION فتقيمها COMMERCIAL INSURANCE REVIEW العالمية في لندن تحت عنوان COMMERCIAL INSURANCE AWARDS 2016 وتتنافس عليها شركة آروب مع ٣ شركات اخرى.

سيتم الاعلان عن الرابحين للجائزتين في مطلع العام ٢٠١٦ وكلّنا امل بأن يحالف الحظ شركة آروب.





التغطيات والتأمين
بأفضل الأسعار



نقدم لك جميع أنواع وثائق التّأمين التي تحتاجها:

• لأوّل مرّة بالمملكة العربيّة السّعوديّة والدّول المجاورة تغطية إصابات الملاعب للمحترفين بالأندية الرياضيّة

- **التّأمين ضد أخطار الحريق.**
- **تأمين ضد السرقة** (بالقوّة أو العنف).
- **تأمين الأموال** (خزينة/نقل أموال/خيانة أمانة).
- **تأمين المسؤوليّة المدنيّة.**
- **تأمين نقل البضائع** (بحري وبرّي).
- **تأمين أجسام السّفن.**
- **التّأمين على الزجاج ضد الكسر.**
- **التّأمين ضد أخطار المقاولين.**
- **التّأمين على المعدّات والآلات.**
- **التّأمين ضد أخطار التركيبات.**
- **التّأمين على الأجهزة والمعدّات الإلكترونيّة.**
- **تأمين السيّارات** (ضد الغير/شامل).
- **التّأمين ضد الحوادث الشخصيّة.**
- **تأمين الأدخار والإستثمار.**
- **تأمين العلاج الطّبي.**
- **تأمين إصابات العمل.**
- **تأمين أخطار المهنة.**
- **التّأمين ضد فساد المخزون** (بالمستودعات والسيّارات المبرّدة).
- **تأمين المجوهرات.**
- **تأمين المحاصيل الزّراعيّة** (بالأراضي الزراعيّة).
- **تأمين نقل المواشي.**
- **تأمين نفق المواشي.**
- **تأمين السفر الدّولي** (السّنوي ولمدة قصيرة).
- **تأمين الحج والعمرة.**

altayyar Insurance Broker
الطيار لوساطة التأمين
شركة الطيّار لوساطة التأمين

الطيّار
Al Tayyar

MOODY INTERNATIONAL
UKAS QUALITY MANAGEMENT
ISO 9001- 2008

خدمة على مدار الساعة
٩٢٠٠١٢٣٣٣

www.altayyaronline.com

اجتماع لجنة وسطاء التأمين السعوديين



يظهر في الصورة من اليسار: قبلان قنطرة (GREEN SHIELD)، عبد العزيز القحطاني (KINGDOM)، ايلي ابي راشد (ACE) SARRAN BUSAQ، في الخلف (CHEDID RE)، عماد الحسيني (SAUDI BROKERS)، محمود قوقزة في الخلف (IHB)، ناجي التميمي (AON)، هشام حداد في الخلف (الخليج للوساطة)، محمد العماري (WAJEEF)، الطيب المهدي في الخلف (AUTHORIZED POLICY BROKERS)، د. طارق الفايز (ELITE)، عبد الرحمن الغريمل (SOLUTIONS) وداود سيام (TRUST).

اقامت اللجنة العامة لوسطاء التأمين واعادة التأمين في المملكة العربية السعودية حفلا تكريميا لرئيسها السابق **محمد العماري** في مملكة البحرين في جو ساده الود. وتم التطرق الى كيفية التنسيق مع مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» لاعلاء شأن المهنة.

تجدر الاشارة الى ان الرئيس الحالي للجنة هو د. **طارق الفايز**.

سامر رسلان (شركة بيت التأمين IHC): قوانين وتعليمات «ساما» ساهمت في تطوير سوق التأمين



افادنا **سامر رسلان** المدير التنفيذي لشركة بيت التأمين لوساطة التأمين واعادة التأمين في المملكة العربية السعودية ان هيئة الاشراف على التأمين في مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) اصدرت قوانين وتعليمات ساهمت في تطوير سوق التأمين بعدما كان مشرذما مع وجود عدد من الوسطاء غير المؤهلين او الذين لا يعملون بحسب مبادئ المهنة واصولها.

اضاف: بدأنا نشهد مرحلة تحسن النتائج للعديد من الشركات وبقية الشركات وضعت على السكة الصحيحة مع وجود قلة منها لا زالت تعاني جراء سوء الادارة.

واوضح «ان نقل مقر الشركة الى موقع جديد ذي مساحة واسعة وفّر لنا مناخ عمل افضل وتمكنا من خدمة عملائنا وفق اعلى مستوى، كما سجلنا زيادة في حجم الاقساط وربحية جيدة ونعد عملاءنا والشركات المتعاونة بالمزيد من التطوير».

الاتحاد الاردني لشركات التأمين يطالب بجعل التأمين ضد الخطأ الطبي MALPRACTICE الزاميا

طالب الاتحاد الاردني لشركات التأمين بجعل التأمين ضد الخطأ الطبي الزاميا في الاردن، وذلك خلال مؤتمر نظمه الاتحاد العربي للمستهلك في عمان. وتحدث في المؤتمر كل من رئيس الجمعية الوطنية لحماية المستهلك الدكتور **محمد عبيدات** والامين العام للاتحاد العربي للمستهلك الشيخ **سعيد بن ناصر القصيبي** ورئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين الدكتور **علي الوزني**. وكانت الكلمة الاخيرة لرئيس مجلس الاعيان **فيصل الفايز**. وقد ورد في كلمة **الفايز** ان مجلس الاعيان وافق مؤخرا على مقترح لقانون المسؤولية الطبية وسوف يرفع الى الحكومة الاردنية لإقراره. وقد انتهز الدكتور **علي الوزني** رئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين المناسبة ليلفت الى ان مشروع القانون الذي وافق عليه مجلس الاعيان لا يلبي حاجات المجتمع الاردني من حيث انه لا يفرض الزامية التأمين ضد الخطأ الطبي MALPRACTICE .



رئيس مجلس الاعيان فيصل الفايز يلقي كلمة

اضاف **الوزني**: ان القانون المقترح لن يتطرق لمسألة التأمين او الصندوق التكافلي لتغطية الضرر المترتب عن الخطأ الطبي خلافا لمشاريع سبقت وحظرت على كل طبيب او مقدم خدمة مزاولة المهنة داخل المملكة من دون حصوله على تأمين ضد مخاطر المهنة يجدد سنويا، كما وضعت حدودا عليا للتعويض بدل الضرر عن الخطأ الطبي.

وقال **الوزني**: نحن في قطاع التأمين لنا مصلحة في ذلك، اذ انه من الممكن للتأمين الالزامي للمسؤولية الطبية ان يسهم في زيادة حجم السوق وبالتالي زيادة مساهمة القطاع في الناتج المحلي الاجمالي، غير ان هنالك ايضا مصلحة توازي مصلحتنا للقطاع الطبي في التخفيف من اجراءات الادعاء والتفرغ للعمل الطبي، ونقل خطر قد يؤثر على استمراريتهم ووضعهم المالي الى جهة متخصصة بالاخطار.

معنا مالك في أمان !!!

شركة فيلادلفيا للتأمين

المساهمة العامة المحدودة

اسم عريق في التأمين عراقة الماضي نفسه

مع تقنية الحاضر وأمل المستقبل

- التأمين على البضائع
- المشاريع
- المسؤولية المدنية
- السيارات
- تأمين العمال
- الآليات
- سوء الإئتمان
- الحوادث الشخصية
- مسؤولية الناقل البري
- النقد
- المنازل
- المحلات التجارية ضد اخطار الحريق والسرقة
- المصانع
- الحوادث
- المستودعات
- وانواع اخرى من التأمين

المركز الرئيسي: جبل الحسين – شارع بئر السبع

تلفون: ٥٦٦٨١٣١/٢/٣ – فاكس: ٥٦٩٣٩٤٥

ص.ب: ٨٦٦٣ عمان ١١١٢١ الاردن

بريد الكتروني: phico@index.com.jo



تماضر أبو القاسم عبد الرحيم
SALAMA- السودان



مختار الدائرة
LYBIA INSURANCE



جو عازار
NASCO- فرنسا



المهندس ماجد سميرات
MEICO - الاردن



رولان خزاقة
KIB



عبدو خوري
UCA

تماضر أبو القاسم عبد الرحيم

(المديرة العامة لشركة سلامة للتأمين SALAMA – السودان):

حققنا أداء متميزاً بعد خوضنا في مجال التأمين على الحياة

سلطت المديرة العامة لشركة سلامة للتأمين SALAMA **تماضر أبو القاسم عبد الرحيم** الضوء على الأثر الذي تركه انفصال جنوب السودان على مجمل القطاعات الانتاجية في الدولة ومن بينها قطاع التأمين، فأشارت الى تراجع حجم العملات الصعبة الناتجة من ايرادات النفط بعدما أضحى الجزء الأكبر من الثروة النفطية في القسم الجنوبي للسودان، ومدى انعكاس ذلك سلباً على صرف الجنيه السوداني، متطرقة الى تبعات الحصار الإقتصادي المفروض على الدولة والذي ترك آثاراً عميقة على قطاع التأمين ما دفع بالحكومة السودانية الى تنشيط مختلف القطاعات تعويضاً عن خسائر القطاع النفطي مثل قطاع التعدين والزراعة وغيرهما.

وعلى صعيد أعمال شركة «سلامة» لفتت الى تحقيقها أداء متميزاً خصوصاً بعد خوضها في مجال التأمين على الحياة من خلال الصيغة التكافلية للتأمين على المجموعات بالتعاون مع الشركة الافريقية لإعادة التأمين التكافلي.

وعن مشاريع الشركة المستقبلية قالت انها تتركز على زيادة فروعها، الى جانب التعاون مع معهد مصر للتأمين لتدريب وتأهيل الموظفين تأمينياً، بما ينعكس ايجاباً على أداء الشركة وانتاجها.

خزاقة لوساطة التأمين ضمن الـ TOP 10

حافظت شركة خزاقة لوساطة التأمين KIB على مرتبتها المتقدمة في لائحة وسطاء التأمين للعام الماضي ضمن الـ ١٠ الاوائل TOP 10 وذلك بالرغم من انشغالات رئيسها الجنتلمن **رولان خزاقة** بالسياسة.

عبدو خوري (مدير عام شركة UCA):

قطاع التأمين المحلي حافظ على مستواه

قال مدير عام شركة UCA للتأمين **عبدو خوري** في «دردشة» لـ «البيان الاقتصادية» ان الاوضاع المضطربة والحروب المستمرة أثرت سلبا على عمليات الشحن البحري، الا ان قطاع التأمين في لبنان تمكّن من المحافظة على مستواه ولم يشهد تراجعا برغم توقف عمليات التأمين مع الدول الاخرى المجاورة، لا سيما سوريا المنتجة لعوائد ضخمة من البطاقة البرتقالية.

وقال: ان شركة UCA تمكنت من الحفاظ على الثبات في محفظتها وزيادة حجم اعمالها وتحقيق ارباح جيدة وذلك بسبب السياسة التي تتبعها والخدمة المميزة التي تقدمها لكافة عملائها.

يذكر ان شركة UCA تمكنت من تحقيق نمو ناهزت نسبته الـ ١٠ بالمئة في اقساطها خلال العام ٢٠١٤ حيث بلغت نحو ١٦ مليون دولار وحققت نحو ٢,٧ مليون دولار اميركي ارباحا صافية وبلغت اصولها الخاصة ٢١,٤ مليون دولار.

مختار الدائرة

(مدير عام شركة ليبيا للتأمين LYBIA INSURANCE):

الفرع الصحي يفتح أفقاً واعداً أمام عملياتنا

نفى مدير عام شركة ليبيا للتأمين LYBIA INSURANCE **مختار الدائرة** وجود أي مشكلات مع شركات الإعادة العربية والاجنبية، بحيث لا تزال الشركة تحصل على تغطيات لأخطار العنف السياسي في اسواق لندن وبأسعار معقولة.

وذكّر **الدائرة** بأن الشركة وبفضل مركزها المالي الحصين وامكاناتها الضخمة تمكنت من التكيف مع الظروف الراهنة وتخطي الأزمات برغم كل الصعوبات التي اعترضتها.

وإذ لاحظ ان هناك طلباً على التأمينات الصحية برغم الأزمات التي يعانيها الفرع الصحي، رأى ان هذا الفرع يفتح أفقاً واعداً أمام عمليات الشركة، عازياً زيادة حجم الأقساط الى التأمينات الصحية برغم تنوع أقساط المحفظة.

جو عازار (مدير عام شركة ناسكو NASCO – فرنسا):

مستمرون في دعم وتعزيز مجموعة ناسكو الرائدة في العالم العربي

رأى مدير عام شركة ناسكو لوساطة إعادة التأمين NASCO – فرنسا **جو عازار** ان الأوضاع التي تشهدها الدول العربية حالياً تؤثر سلباً على التطور الإقتصادي والنمو ومختلف القطاعات، بما فيها قطاع التأمين، وبموازاة ذلك وفي ظل هذه الظروف ثمة فروع تلاقي طلباً على تغطياتها، منها تأمينات العنف السياسي.

وقال: «الاسواق مرنة جداً ومع ذلك يحقق المعيدون أرباحاً ، ومهما يكن لا يمكن ان ننتظر المعجزات إذ ما من مؤشر الى ارتفاع أسعار التغطيات في الأسواق الى أعلى مستوياتها»، كاشفاً عن دخول NASCO الى أسواق جنوبي شرق آسيا عبر مكتب في أندونيسيا، مؤكداً الاستمرار في دعم وتعزيز وجود مجموعة ناسكو الرائدة في العالم العربي.

المهندس ماجد سميرات

مديرا عاما لشركة الشرق الاوسط للتأمين – الاردن

تتقدم مجلة البيان بأجمل التهاني والتبريك للمهندس **ماجد سميرات** بصدور قرار مجلس الادارة بتعديل المسمى الوظيفي له ليصبح مديرا عاما لشركة الشرق الاوسط للتأمين MEICO الاردنية وذلك اعتبارا من تاريخ ٢٠١٥/١٢/٢١.

هذا وتجدر الاشارة الى ان المهندس **ماجد سميرات** قد شغل منصب المدير العام التنفيذي بالشركة منذ تاريخ ٢٠١٠/٢/٢٤ .

(وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان)

شركـــة التأمـــين الإسلاميـــة م.ع.م

أول شركة تأمين إسلامي (في الأردن)

تعاهد الله ثم تعاهد كلّ من دعم ويدعم مسيرة الاقتصاد الإسلامي عامة ومسيرة التأمين الإسلامي خاصـــة بأن تحافظ على التزامها بأحكام الشريعة الإسلامية في جميع أعمالهـــا ، وأن تبقـــى في خدمـــة عملائهـــا علـــى الوجه الأكمل وبما يرضي الله تبارك وتعالى كما عودتكم دائماً منذ تأسيسها عام ١٤١٦هـــ – ١٩٩٦م .

وهي الآن، بما لديها من طاقات وخبرات بشرية متخصصة في جميع مجالات التأمين المعروفة محلياً وعالمياً فإنها تقوم بتوفير كافة الاحتياجات التأمينية لجميع القطاعات، وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.



للاستفسار يرجى الاتصال على هاتف رقم ٣٣١٠ ٥٦٨ أو مراجعة مكاتب شركة التأمين الإسلامية

الإدارة العامة : شارع وصفي التل (الجاردنز)– (٩٤) مجمع الطباع – هاتف ٠١٥١ ٥٦٢ – فاكس ١٤١٤ ٥٦٢

عمَّان : ص.ب ٩٤١٠٠٠ – الرمز البريدي ١١١٩٤ – الأردن

البريد الالكتروني : islamicinsurance@orange.jo ********** الموقع الالكتروني : www.islamicinsurance.jo

فرع الوحدات	هـــاتف	٠٦ – ٤٧٥ ٥٩٩٤	فرع جنوب عمان	هـــاتف	٠٦ – ٤٠٢ ١٥٤٧
	فاكـــس	٠٦ – ٤٧٤ ١٨٠٨			
فرع ماركـــا	تلفاكس	٠٦ – ٤٨٨ ١٢٠٠	فرع الســـلـــط	تلفاكس	٠٥ – ٣٥٠ ٠٠٩٦
فرع الحـــزام	هـــاتف	٠٦ – ٤٨٧ ١٩٢١	فرع كفر يوبا	تلفاكس	٠٢ – ٧٣١ ٥٠٠٥
فرع عجلون	تلفاكس	٠٢ – ٦٤٢ ٢٠٧٠	فرع الصريح–اربد	تلفاكس	٠٢ – ٧٠٢ ٢٧٨٣

رؤى إسلامية لخدمات تأمينية

للريادة والعطاء في خدمة الاقتصاد الإسلامي

"التـــعـــاون رســـالتـــنـــا و التـــكـــافـــل غايـــتـــنـــا"

ندوة التصنيف الائتماني وادارة المخاطر المؤسسية في البحر الميت

د. علي الوزني:
ضرورة ان تكون ادارة المخاطر جزءا من ثقافة المؤسسة



من اليمين: د. رجائي صويص، د. علي الوزني، يعقوب صوالحه وابراهيم مهنا

عبد الخالق رؤوف خليل:
ضرورة توافر الموضوعية والاستقلالية والافصاح لاعتماد مصداقية وكالات التصنيف



من اليسار: ماجد سميرات، عبد الخالق رؤوف خليل وماهر عواد



من اليمين: رشيد الهباب، محمد العتيبي وعلاء عبد الجواد



من اليمين: خالد أبو نحل، ماجد سميرات وفاسيليس كاتسيبيس



من اليسار: عماد حجي، يعقوب صوالحة، ماهر الحسين ونسيم دبابنة



من اليسار: تيسير مشعل



من اليمين: علاء الزهيري، مهند السمان وباسم حدادين



من اليمين: أسامة جعنيني

اكد رئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين الدكتور **علي الوزني** خلال افتتاح الندوة العربية حول «التصنيف الائتماني وادارة المخاطر المؤسسية» في البحر الميت الدور المهم الذي تؤديه وكالات التصنيف وحاجة القطاع الى تطوير آلياته المتعلقة بإدارة المخاطر.

وقال **الوزني** بحضور خبراء دوليين وعرب ومحليين ان التصنيف اصبح ضروريا لشركات التأمين في ظل المنافسة الكبيرة التي تشهدها اسواق التأمين ، حيث ان حصول شركة على تصنيف يجعلها تأخذ أفضلية على الشركات التي لم تحصل على اي تصنيف ، مستعرضا عدداً من التجارب الاوروبية التي شهدت نجاحات كبيرة.

ودعا إلى ضرورة أن تكون ادارة المخاطر جزءا من ثقافة اي مؤسسة وان تدخل في كافة مراحل اتخاذ القرار ، مشيرا الى ان ادارة المخاطر لا تأتي فقط من خلال التشريعات بل ايضا من خلال الدور الداخلي الذي تتبناه الشركة او المؤسسة في التعامل مع المخاطر.

من جهته رأى امين عام الاتحاد العام العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل** انه لا بد من توفر عدة معايير لكي يتم الاعتماد على مصداقية وكالات التصنيف ونزاهتها وابرزها الموضوعية والاستقلالية والشفافية والافصاح ومصادر المعلومات والمصداقية.

واشار **خليل** الى ان صناعة التأمين بحاجة الى سياسات مبنية على استقلالية هيئات الاشراف والرقابة على التأمين ومنحها الصلاحيات والاختصاصات اللازمة لتأدية عملها دون تداخل مع الجهات الحكومية الاخرى بحيث تكون في موقع ترى منه ما يدور في سوقها المحلية وما يجري على صعيد تطوير التشريعات الرقابية والنقاشات التي تدور حولها في العالم، لذلك ينبغي ان تخضع وكالات التصنيف الائتماني لمستوى كاف من الرقابة .



الشرق العربي للتأمين

مجموعة الخليج للتأمين

شركة الشرق العربي للتأمين والمتميزة بخدماتها التأمينية الشاملة، هي واحدة من أعضاء مجموعة الخليج للتأمين، التي تحتضن صفوة شركات التأمين الإقليمية والريادية من عدة دول عربية، لتتحدث جميعها بلغة واحدة، وهوية موحدة، مبنية على أسس ومعايير عالمية بهدف تطوير جميع الخدمات التأمينية بشكل يتلائم وعصرنا الحديث، لتقديم أفضل الخدمات لجميع عملائنا الكرام

الخليج للتأمين و إعادة التأمين

البحرينية الكويتية للتأمين

المجموعة العربية المصرية للتأمين

دار السلام للتأمين

السورية الكويتية للتأمين

فجر الخليج للتأمين

المصرية للتأمين التكافلي – حياة

عراقة متأصلة

الفرع الرئيسي | جبل عمان | شارع عبدالمنعم رياض | ص.ب.213590 عمان 11121 الأردن | هاتف: 5654550 6 962+ | فاكس: 5689734 6 962+ 5654551 6 962+

فروع الشركة: الصويفية • البوليفارد • تلاع العلي • ماركا • العبدلي • البيادر • إربد • العقبة

A MEMBER OF THE **GULF INSURANCE GROUP**

www.gig.com.jo

اليانز ALLIANZ في تقرير لوكالة فيتش FITCH : حافظت على تصنيفها بمرتبة دوبل أ (AA)
حقوق المساهمين ٦١,٣ مليار يورو وارباحها لسنة ٢٠١٤ بلغت ٨,١٥ مليارات يورو

اعلنت وكالة التصنيف الدولية فيتش FITCH RATINGS ان تصنيفها للقدرة المالية FINANCIAL STRENGTH لمجموعة اليانز الالمانية ALLIANZ GROUP باق في مرتبة دوبل آ(AA) كما ان تصنيفها لقدرتها على الوفاء بالتزاماتها الطويلة الاجل LONG TERM ISSUER DEFAULT RATING فهو باق ايضا في مرتبة دوبل آ مايونوس (-AA) .

وجاء في بيان وكالة فيتش FITCH الصادر بتاريخ ١١ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٥ ان ابقاءها على هذين التصنيفين العاليين يعكس القوة التي تتميز بها الربحية الاكتتابية لشركة اليانز ALLIANZ STRONG TECHNICAL PROFITABILITY وكذلك رسملتها المجمعة الفائقة القوة VERY STRONG CONSOLIDATED GROUP CAPITALIZATION POSITION اضافة الى التنوع الواسع لمنتجاتها وانتشارها الجغرافي وكذلك المكانة التي تحتلها في اسواقها الرئيسية.

BROAD DIVERSIFICATION BY GEOGRAPHY AND PRODUCT AND SOLID BUSINESS POSITION IN ITS KEY MARKETS.

وذكرت ان حقوق المساهمين في اليانز بلغت ٦١,٣٠ مليار يورو نهاية العام ٢٠١٤ اما ارباحها لسنة ٢٠١٤ فبلغت ٨,١٥ مليارات يورو.

وجاء في بيان وكالة فيتش FITCH ان اليانز ALLIANZ هي واحدة من كبرى مجموعات التأمين في اوروبا وان حجم الاقساط التي انتجتها بلغ ٧٤ مليار يورو اما موجوداتها (الاصول) ASSETS فبلغت ٨٦ مليار يورو.

نذكر ان مجموعة اليانز ALLIANZ كانت قد استحوذت قبل سنوات على الشركة الوطنية للضمان SNA في لبنان والتي باتت تعرف اليوم باسم ALLIANZ SNA ويرأسها **انطوان عيسى**. وهي تعمل في المنطقة ايضاً من خلال شركة في المملكة العربية السعودية «اليانز السعودي الفرنسي» ASF برئاسة XAVIER DENYS وفي مصر عبر «اليانز مصر» برئاسة UDO KRUEGER.



انطوان عيسى

لبنان – ALLIANZ SNA



XAVIER DENYS

اليانز السعودي الفرنسي

بعد ان تعذر على معاييني الخسائر زيارة موقع الحريق
شركة التأمين الصينية PICC استعملت طائرة بلا طيار DRONE لتصوير الدمار
الذي تعرضت له سيارات فولكسفاغن

الدمار الذي تعرضت له ساحات مرفأ تيانجين TIANJIN الصيني جراء انفجار مواد متفجرة كانت قد وضعت في حاويات معدة للتصدير ولّد حريقاً هائلاً انتشر على بضعة كيلومترات مربعة من المساحات والمباني التي كانت تحتوي على بضائع ومستوردات من انواع وكميات ضخمة من السيارات المستوردة الى الصين، كان من بينها آلاف سيارات فولكسفاغن VW. كما طال الحريق مواد كيميائية ما تسبب بمقتل المئات من الناس ومن رجال الإطفاء الذين حاولوا اطفاء الحريق.

وحيال تعذر قيام معاييني الخسائر LOSS ADJUSTERS بالكشف على ما تبقى من المواد التي اكلتها النيران او حتى الوصول اليها سيرا على الاقدام، فلقد اضطرت شركات التأمين الصينية المعنية بتلك الخسائر الى الاستعانة بالصور التي نقلتها الاقمار الصناعية SATELLITE PHOTOS كي تطّلع على مصير البضائع المغطاة لديها.

وقد اتخذت شركة التأمين الصينية الحكومية المعروفة باسم PEOPLE INSURANCE COMPANY OF CHINA (PICC) مبادرة قد تكون الاولى من نوعها في العالم وهي استئجار طائرة بلا طيار DRONES مجهزة بأدوات تصوير متطورة واناطت بها تصوير ما تبقى من السيارات من نوع فولكسفاغن VOLKSWAGEN التي اجتاحتها ألسنة اللهب ولم تبقِ منها الا اجزاء من هياكلها الفولاذية.

وقال **لين تشانغكينغ** LIN CHANGQING نائب رئيس شركة التأمين PICC انه «تعذر علينا ان نحصي الاضرار والخسائر التي لحقت بشركة فولكسفاغن لاسباب عديدة اهمها ان الحكومة اقامت منطقة محرّمة بعرض كيلومتر واحد حول جوانب الساحات التي دمرها الحريق EXCLUSION ZONE AROUND THE SITE ولم يبق امامنا الا خيار استعمال طائرة بلا طيار للقيام بمهمة تحديد الخسائر. وهذا ما فعلناه».

وذكرت وكالات الانباء ان الصينيين استحدثوا انواعاً متقدمة من الطائرات بلا طيار DRONES وان تلك الطائرات باتت تستعمل من قبل الشرطة والقوى العسكرية لمراقبة الاراضي الزراعية واوضاع المرور على الطرق العامة حيث تجري متابعة الصور التي تلتقطها تلك الطائرات.

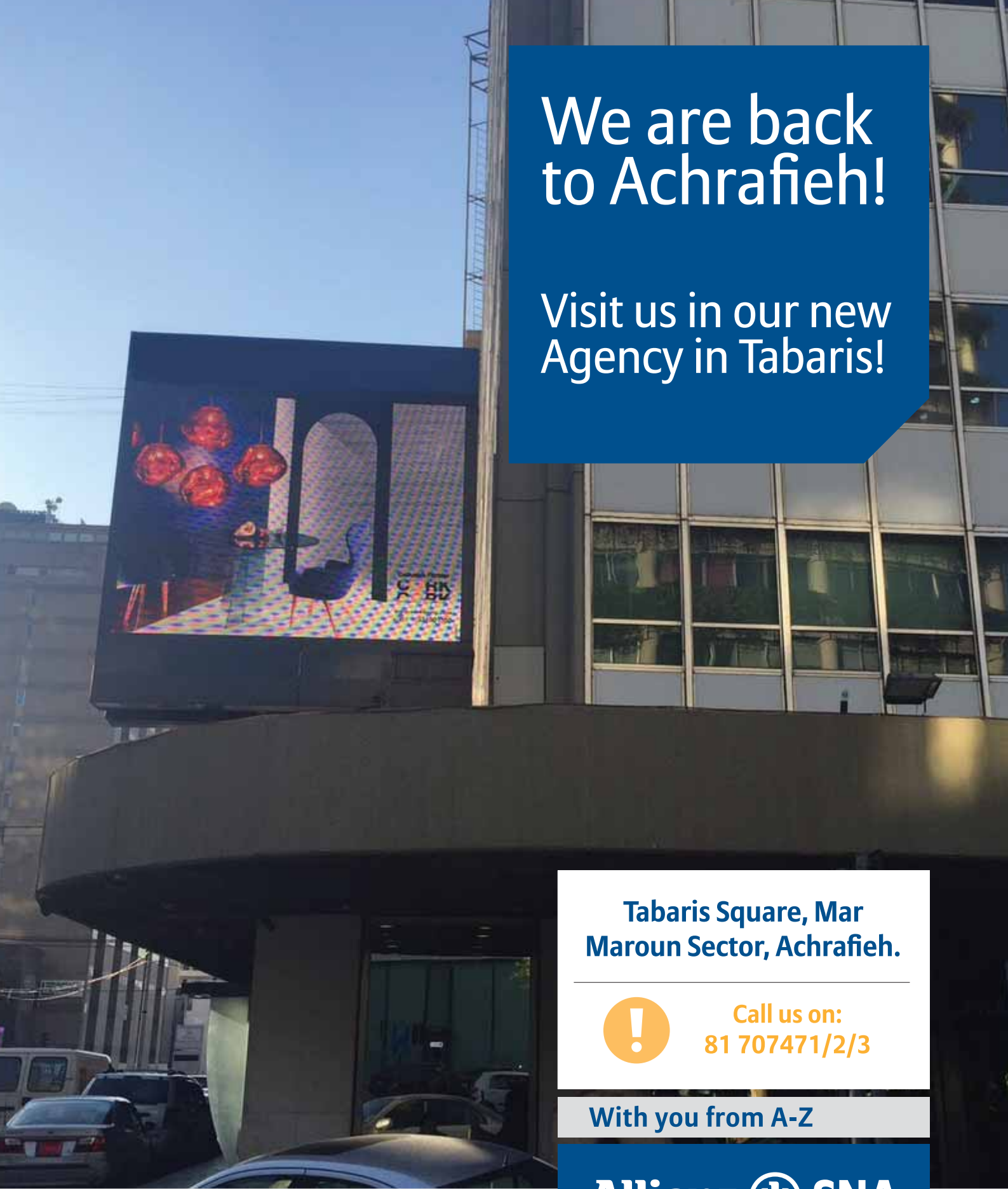


UDO KRUEGER

اليانز مصر

مجموعة زوريخ تشتري أنشطة ويلز فارغو للتأمين

أعلنت شركة ZURICH INSURANCE GROUP عن شرائها أعمال التأمين التابعة لشركة WELLS FARGO AND CO. ووفق بيان أصدره بنك ويلز فارغو الأميركي، فإن قيمة الصفقة قد تصل الى ١,٠٥ مليار دولار أميركي على ان تدخل الصفقة حيز التنفيذ مع نهاية الربع الأول من العام ٢٠١٦.



We are back to Achrafieh!

Visit us in our new Agency in Tabaris!

Tabaris Square, Mar Maroun Sector, Achrafieh.

Call us on:
81 707471/2/3

With you from A-Z

Allianz SNA

www.allianzsna.com

Facebook/Allianz SNA
Linkedin/Allianz SNA
Mobile Application/Allianz SNA

حفل توزيع جوائز MEIR في دبي

اقيم في دبي الشهر الماضي حفل توزيع جوائز MEIR لتكريم اركان صناعة التأمين في العالم العربي وذلك في فندق كونراد – دبي.
والقى رئيس الشركة المنظمة الزميل SIVAM SUBRAMANIAN كلمة ترحيبية خصّ من خلالها «البيان الاقتصادية» بترحيب مميز مشيرا الىانها مجلة تأمين عربية رائدة وهنا صور للفائزين:



صورة تذكارية للفائزين



من اليسار: وليد حلاسو (GLOBEMED GROUP) يتسلم جائزة TPA OF THE YEAR من وليد جنادري



عبد الخالق رؤوف خليل يتسلم جائزة LIFETIME ACHIEVEMENT AWARD من ياسر البحارنة



من اليسار: SAMUEL WAKERLY (HFW) يتسلم جائزة LAW FIRM OF THE YEAR من د. عادل منير



من اليسار: GAUTAM DATTA (AL MADINA TAKAFUL) يتسلم جائزة GENERAL TAKAFUL CO OF THE YEAR من محمد الدشش



من اليسار: DR SVEN ROHTE (DAMAN) يتسلم جائزة MARC COOPER من INNOVATION OF THE YEAR



من اليسار: JULIO GARCIA VILLELON (METLIFE) يتسلم جائزة LIFE INSURANCE CO. OF THE YEAR من اشرف العزوني



خالد ابو نحل و SOLVEIG NICKLOS



من اليسار: صلاح المعراج وDERMOT DICK



من اليسار: NOEL D'MELLO (SALAMA) يتسلم جائزة FAMILY TAKAFUL CO OF THE YEAR من محمد عقوب



من اليسار: خالد ابو نحل (معهد التأمين العربي) يتسلم جائزة افضل معهد تدريب من رومل طباجه



من اليسار: جو فضول (CHEDID RE) يتسلم جائزة REINSURANCE BROKER OF THE YEAR من د. باسل الهنداوي



من اليسار: CEDRIC CHARPENTIER (AXA GULF) يتسلم جائزة GENERAL INSURANCE CO OF THE YEAR



من اليسار: MAHOMED AQOOB (HANNOVER RETAKAFUL) يتسلم جائزة RETAKAFUL CO OF THE YEAR من PRASANNA SESHACHELLAM



من اليسار: SAFDER JAFFAR (MILLIMAN) يتسلم جائزة BRIAN REILLY من SERVICE PROVIDER OF THE YEAR



من اليسار: اشرف العزوني RGA يتسلم جائزة REINSURANCE CO OF THE YEAR من جو فضول





خليفة السبيعي
QIC



غونتر ساكيه
QATAR RE



نبيه مسعد
QATAR RE



عبداللطيف ابو قوره
DUBAI INSURANCE



نيكولاوس فون بومهارد
MUNICH RE



واصف الجبشة
IGI

قطر ري QATAR RE (البرمودية) العالمية افتتحت فرعا اقليميا لها في DIFC

غونتر ساكيه: خطوة جديدة لتكريس موقعنا بين شركات اعادة التأمين العالمية

اعلن **غونتر ساكيه** GUNTHER SAACKE الرئيس التنفيذي لمجموعة قطر ري QATAR RE ان الشركة انشأت فرعا اقليميا لها في مركز دبي المالي العالمي DIFC وان الفرع المذكور باشر اعماله اعتبارا من مطلع الشهر الماضي. وقال **ساكيه** SAACKE «ان تمركزنا في DIFC هو خطوة جديدة اقدمنا عليها في اطار تكريس موقع قطر ري QATAR RE بين كبرى شركات اعادة التأمين العالمية. وان وجودنا في DIFC يضعنا على مسافة قريبة من الشركات المسندة ومن سائر اللاعبين العالميين والاقليميين العاملين في DIFC».

وكانت قطر ري QATAR RE قد اتخذت مؤخرا مقرا رئيسا في برمودا وبذلك دخلت نادي شركات اعادة التأمين العالمية التي تعمل انطلاقا من هناك. وكنا قد اشرنا في اعداد سابقة الى ان مجموعة قطر للتأمين QIC وهي الشركة الأم لشركة قطر ري QATAR RE كانت قد استحوذت على مجموعة انتارس التي تتولى ادارة الصندوق العامل في لويدز LLOYD'S SYNDICATE ويحمل الرقم ١٢٧٤ ويتمتع الصندوق المذكور بمكانة بارزة بين صناديق اعادة التأمين. كما تنشط شركة انتارس ANTARES لاعادة التأمين على مستوى الكرة الارضية بكاملها.

من هنا، استحقت مجموعة قطر التأمين QIC مرتبة العالمية فعلا وليس قولا. يذكر ان الرئيس التنفيذي لمجموعة قطر للتأمين QIC هو **خليفة السبيعي**. تجدر الاشارة الى ان المدير التنفيذي لشركة قطر ري في دبي هو **نبيه مسعد**.

ا.ام.بست رفعت تصنيف دبي للتأمين DIC من مستقر الى ايجابي

رسملة قوية وحماية سليمة من شركات اعادة التأمين

اصدرت وكالة التصنيف الدولية ا.ام.بست A.M.BEST بيانا تعلن فيه انها رفعت التصنيف الذي تحمله شركة دبي للتأمين DUBAI INSURANCE CO (DIC) الاماراتية من مستقر الى ايجابي FROM STABLE TO POSITIVE. واكدت الوكالة ان الشركة تحتفظ بالتصنيف المتقدم لقدرتها المالية FINANCIAL STRENGTH وقدرتها الائتمانية CREDIT RATING وهو تريبل بي بلوس (+BBB) وهو يعني جيد (GOOD).

واوضحت الوكالة ان السبب الذي جعلها ترفع تصنيف الشركة من مستقر الى ايجابي هو ان الشركة اقفلت ميزانيتها للسنة الخامسة على التوالي بنتائج ممتازة حيث لم تتجاوز النسبة المركبة COMBINED RATIO لأعمالها ٧٩ بالمئة. والى ذلك فإن الشركة تتمتع برسملة قوية جدا VERY STRONG وحماية سليمة من معيدي التأمين SOUND REINSURANCE PROTECTION. اما الاقساط التي حققتها الشركة سنة ٢٠١٤ فبلغت ٣٢٥ مليون درهم اماراتي (٨٨ مليون دولار اميركي)، وترفيع التصنيف الايجابي هو الخطوة الاخيرة باتجاه نقل الشركة الى تصنيف (أ) (A).

يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة دبي للتأمين هو **عبداللطيف ابو قوره**.

تتوقع ارباحا بقيمة ٣ مليارات يورو بنهاية العام ٢٠١٥

١,٩ مليار يورو ارباح «ميونيخ ري» في النصف الاول من العام

كشفت «ميونيخ ري» MUNICH RE اكبر شركة لاعادة التأمين في العالم، عن حجم ارباحها والتي بلغت ١,٨٦٦ مليار يورو خلال النصف الاول من العام ٢٠١٥ مقابل ١,٧٠٣ مليار يورو للنصف الاول من العام ٢٠١٤، وارجعت ميونيخ ري هذه النتيجة الى وقوع حوادث اقل من المعتاد وتحقيق نتائج استثمارية جيدة مع توقع ارباح تقدر بثلاثة مليارات يورو بنهاية العام الجاري.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة **نيكولاوس فون بومهارد** NIKOLAUS VON BOMHARD «نتطلع الى تحقيق نجاح كبير على الرغم من بيئة الاستثمار غير المستقرة، بما في ذلك المنافسة الشرسة في قطاع اعادة التأمين».

وتابع: «من اجل ان نتأكد من احتفاظنا بقدرتنا التنافسية والربحية في المستقبل، علينا الافادة القصوى من الفرص المتاحة وفتح فرص اعمال جديدة من خلال تصميم حلول مبتكرة».

وبلغ العائد السنوي على رأس المال المعدل بحسب المخاطر RORAC في الاشهر الستة الاولى نحو ١٣,٨ في المئة، وبلغ العائد على حقوق المساهمين ROE الاجمالية نحو ١١,٧ في المئة.

النتائج السنوية لشركة (IGI):

ارباح بقيمة ١٦,٢ مليون دولار

اعلنت شركة انترناشونال جنرال انشورنس القابضة INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE HOLDING من مركزها الرئيسي في دبي ان ميزانيتها للنصف الاول من العام ٢٠١٥ تبين ان الشركة حققت ارباحا صافية بلغت ١٦,٢ مليون دولار اميركي. وبلغ إجمالي الأقساط المكتتبة نحو ١٢٢,١ مليون دولار. وزادت حقوق المساهمين بنسبة ٦٪ لتبلغ ٢٧٩ مليون دولار.

وقال **واصف الجبشة** نائب رئيس مجلس الادارة – الرئيس التنفيذي للشركة «ان الليونة السائدة في اسواق اعادة التأمين تجعلنا نتعرض لمنافسة صعبة. ان تغطيتنا للاخطار ما تزال تجري بوعي كامل من قبل فريق العمل في الشركة ونحن نحرص في الدرجة الاولى على الاحتفاظ بربحيتنا قبل اي اعتبار آخر».

اضاف: «ان النسبة المركبة لاعمالنا COMBINED RATIO خلال السنوات الخمس الماضية لم تتجاوز ٥٥,٤ بالمئة ما يعني ان الامور باقية تحت السيطرة واننا مستمرون بمزاولة اعمالنا بالاحترافية المعهودة بنا».

وكانت وكالة ستاندرد اند بورز S+P الاميركية قد رفعت تصنيف القدرة المالية لشركة IGI من تريبل بي BBB الى أ– (-A).



المنـــارة لخدمات التأمين
AL MANARA Insurance Services Co.

Tel.: +971 6 544 46 60
Fax: +971 6 544 47 70
P.O.Box: 19644, Sharjah - U.A.E.
E-mail: mirasure@eim.ae
www.almanara-ins-ser.com

هاتف: ٦٠ ٤٦ ٥٤٤ ٦ ٩٧١+
فاكس: ٧٠ ٤٧ ٥٤٤ ٦ ٩٧١+
ص.ب: ١٩٦٤٤، الشارقة
الأمارات العربية المتحدة

Put your trust in those with experience

INSURANCE BROKERS CLAIMS ADVISOR
MANAGEMENT OF INSURANCE PORTFOLIO

الحروب الجارية في بعض المحافظات لم تمنع المصارف وشركات التأمين السورية من ان تعقد مؤتمرها الاول في دمشق

رغم كل شيء الدولة نجحت في ايقاف سحب الودائع من المصارف



د. اسماعيل اسماعيل
وزير المالية السوري



د. ياسر المشعل
المؤسسة العامة السورية للتأمين



مروان عفاكي
المتحدة – سورية



سامر بكداش
السورية الكويتية للتأمين



مهند سمان
ترست سورية



باسل عبود
السورية العربية للتأمين



عبد القادر العلي
الوطنية – سورية



باسل صقر
أدير – سورية



عزت اسطواني
المشرق العربي – سورية



حازم دويك
ارابيا – سورية



بشار حلبي
آروب – سورية



معتز قولي
سوليداريتي اللاينس

شركات التأمين السورية مستمرة في اعمالها رغم مقاطعتها من اسواق اعادة التأمين الاجنبية

دمشق مراسل البيان

الحرب الطاحنة التي تشهدها بعض المحافظات السورية لا يمكن ان تمرّ من دون ان تكون لها تداعيات على قطاعي المصارف والتأمين، وتلك التداعيات كانت الموضوع الرئيسي الذي جرت مناقشته خلال المؤتمر الاول التخصصي للمصارف والتأمين الذي انعقد في فندق شيراتون في دمشق واستمر ليومين.

المؤتمر انعقد تحت شعار «في مواجهة التحديات والصعاب» رعاه وحضره وزير المالية الدكتور **اسماعيل اسماعيل**، كما حضره جمع من المسؤولين من ممثلي الوزارات والبنك المركزي وهيئات الرقابة على المصارف والتأمين.

الوزير اسماعيل اسماعيل

راعي المؤتمر وزير المالية السوري عرض في كلمته الافتتاحية اوضاع المصارف السورية الحكومية منها والخاصة فقال: ان المصارف العامة والخاصة رغم الحرب الارهابية التي تستهدف سوريا والحصار الاقتصادي الجائر المفروض عليها لم تتخلَّ عن اداء مهامها ولا عن موظفيها ولا عن المودعين لديها والاهم انها لم تقم بإيقاف عمليات سحب الايداعات بعد ان تعرضت لحرب اعلامية واشاعات مغرضة ادت الى انخفاض كبير في السيولة خلال العامين ٢٠١١ و٢٠١٢.

واضاف: ان الثقة عادت في القطاع المصرفي مع بداية العام ٢٠١٣ لترتفع معدلات الايداعات تدريجيا ولتتحسن السيولة حيث بلغت نسبها حاليا في المصرف العقاري ٣٣ في المئة وفي التجاري ٣٨ في المئة وفي التوفير ٣٥ في المئة. وبناء على هذه المؤشرات تم استئناف منح القروض التشغيلية لتمويل المشاريع المتوسطة والصغيرة وتحديدا في قطاعات الانتاج الزراعي والصناعي والحرف اليدوية التقليدية. اما المصارف الخاصة فهي مستمرة في منحها للقروض.

واكد **اسماعيل** «ان القطاع المصرفي بخير وهو صامد تدعمه في ذلك الاسس التشريعية القوية التي يقوم عليها فضلا عن استمرار عدد كبير من المستثمرين في ممارسة نشاطاتهم والاهم وعي ودعم المواطن السوري وحرصه على مؤسساته الوطنية».

وكان لقطاع التأمين حصة مهمة في خطاب وزير المالية حيث قال: الحظر المفروض على شركات التأمين في التعاقد مع شركات اعادة التأمين العالمية هو دليل آخر على صمود احد مكونات الاقتصاد السوري. فقد استمرت شركات التأمين خلال السنوات السابقة في تقديم خدماتها الاعتيادية واستحدثت منتجات جديدة مثل عقود التأمين ضد اخطار الاعمال الارهابية والحرب،كذلك المشروعات الصغيرة والمتوسطة، بالاضافة الى تغطية اضافية لاخطار النقل البري وغيرها.

وبيّن وزير المالية ان اقساط التأمين التي حققتها شركات التأمين خلال النصف الاول من العام الجاري كافة بلغت نحو ١٠ مليارات ليرة سورية بارتفاع عن العام السابق بنسبة ١٦,٦٩ بالمئة.

لدينا ملاحظات على بعض شركات الـ TPA

وفي ما يخص التأمين الصحي ذكر وزير المالية انه ما زال يقدم الخدمات للمشمولين به بالرغم من كل الصعوبات التي يتعرض لها والمتمثلة بخروج عدد كبير من المراكز الصحية والمستشفيات من الخدمة بسبب الاعمال الارهابية بالاضافة الى ارتفاع تكلفة الخدمات الطبية والانقطاع المتكرر للكهرباء والانترنت مما يضطر العامل والمزود الى الانتظار ساعات طويلة للخدمة او الحصول عليها.

وقال الوزير **اسماعيل** «لسنا راضين عن اداء بعض شركات ادارة النفقات الطبية TPA وكذلك عن اداء بعض مزودي الخدمة الطبية اي المستشفيات والاطباء والصيدليات والمختبرات ... الخ. علما بأن عدد المضمونين ارتفع الى الف عامل من القطاعين الاداري والاقتصادي ووصلت نسبة المستفيدين وسطيا الى نحو ٦٥ في المئة، علما ان بطاقة التأمين الصحي فعالة في جميع المحافظات بغض النظر عن اقامة او عمل حامل البطاقة».

الا ان الوزير قال ان الاجر الذي تتقاضاه شركات الـ TPA وهو ٨ آلاف ليرة سورية عن كل مضمون متدن وغير كاف، الا ان هذا لا يعني ان تمتنع تلك الشركات عن الاستمرار بتقديم خدماتها على النحو الافضل بانتظار ان يجري رفع الاجر المتفق عليه.

IMPA

Medical Insurance Management



دمشق - أبورمانة - شارع المهدي بن بركة - بناء عقاد

+963 11 333 4004 +963 11 333 0036 +963 933 088 220

www.impa-tpa.com info@impa-tpa.com impa-tpa 33220

LOCKTON:

We are trying to find niche areas where we think we can add value



Wael Al Khatib



George Carrington

Lockton Re is part of the world's largest privately owned insurance brokerage firm, and has grown year on year since its inception 49 years ago. For the year to April 2014 it made revenues of slightly less than 28m pound- a fraction of the $1.1 bn of revenue Lockton saw in the same year. Despite making up only 2.4% of revenue, the broker's reinsurance arm makes a significant mark on the reinsurance landscape.

In an April 2014 interview with GR, Lockton Re's **George Carrington** and **Mike Hammond** set out its strategy of targeting niche insurance areas that will see it focus more on regions such as the Middle East, Turkey and Korea.

At the time, **Hammond** said that established (re) insurance markets such as the US are overserved, while some emerging markets such as China were developing more slowly than many expected. As a result, Lockton Re was increasing its focus on other sectors.

"We are trying to find niche areas, either by product or territory, where we think we can add value" **Hammond** said.

"There is no point us trying to duke it out with Aon Benfield and Guy Carpenter in regions which are already very well serviced and over-populated with businesses that are there. We would rather find areas where we can add higher value".

Lockton Re is considering Singapore, South Africa, Latin America and Turkey, **Carrington** said.

"Much of it depends on getting the right person. The easiest thing to do is pile in and hire the wrong person. The deciding factor is that we have a strong local presence there, in retail".

It is worth mentioning that the Chairman of Lockton MENA is Mr. **Wael Al Khatib**.

اتفاقية تعاون بين «التأمين الوطنية والشركة الفلسطينية للمحركات

احمد مشعشع: توفر اعلى مستوى خدمات تأمينية لعملاء «بي ام دبليو» و«ميتسوبيشي»



وقّع مدير عام شركة التأمين الوطنية "NIC" **احمد مشعشع** مع مدير عام الشركات الفلسطينية للمحركات **حرب الراهب**، اتفاقية تعاون تقضي بتقديم خدمات تأمينات السيارات ذات تغطية شاملة لعملاء «بي ام دبليو» BMW و«ميتسوبيشي MITSUBISHI».

واكد **مشعشع** ان توقيع هذه الاتفاقية يأتي لتعزيز دور شركة التأمين الوطنية NIC التي تعمل ضمن رؤية واضحة ومحددة المعالم يتم الانطلاق منها الى منح تغطيات تأمينية شاملة ونشر الوعي التأميني بين الجمهور ورفع مستويات الخدمات المقدمة والذي يساعد في تعزيز النمو المستدام للقطاعات الحيوية في الاقتصاد الوطني.

وتابع **مشعشع** «تعتبر شركة التأمين الوطنية NIC احدى الشركات الرائدة في السوق الفلسطينية في تقديم خدمات التأمين المتنوعة والتي تخص الافراد والشركات».

وفي تعليقه على هذه الإتفاقية قال **مشعشع**: «نحن سعيدون بتوقيع هذه الإتفاقية مع الفلسطينية للمحركات (ميتسوبيشي وبي أم دبليو) وبالإضافة الى ذلك فإن هذه الإتفاقية وأخرى غيرها جاءت بسبب توفير شركة التأمين الوطنية NIC المستوى العالي من الخدمات التأمينية التي تناسب عملاء «ميتسوبيشي» و«بي ام دبليو» وغيرها من الشركات الأخرى.

من جهته أشاد **الراهب** بمستوى خدمات شركة التأمين الوطنية، وأعرب عن سعادته بتوقيع هذا الإتفاق المشترك الذي يشمل تقديم خدمات وحلول تأمينية متكاملة تعمل على تسهيل إجراءات عملائهم وفق أعلى المعايير والممارسات الخدماتية.

وشركة التأمين الوطنية المساهمة العامة NIC هي من أولى شركات التأمين الفلسطينية التي تأسست عام ١٩٩٢، على يد مجموعة من رجال الأعمال وأهل الخبرة في مجال التأمين، وتعتبر من أكبر شركات التأمين في فلسطين، حيث حافظت الشركة على مركز الصدارة في القطاع على مدار أكثر من ٢٢ عاماً لتصبح الشركة صرحاً إقتصادياً قوياً.

JUELMIN : اعادة هيكلة وتوسع



رائد حمدان

بعد انتقالها الى مكاتبها الجديدة في مركز وربة في دبي العام الماضي تمكنت شركة جولمين لوساطة التأمين والاعادة JUELMIN من اعادة هيكلتها وذلك في سبيل توسيع اعمالها برغم المنافسة الحادة في السوقين الاماراتية والعربية.

يذكر ان مدير عام الشركة هو **رائد حمدان**.

SAICO: ٨٪ نمواً في اقساطها وارباحها ٤,٥ ملايين دولار



صبحي الحسيني

لم تكتف شركة التأمين العربية السعودية SAICO المسجلة في لبنان بزيادة حجم اعمالها بنسبة ٨ في المئة الى نحو ٥,٣ ملايين دولار اميركي بل حققت ارباحا بنحو ٤,٥ ملايين دولار (٤ ملايين ارباحاً مدورة) كما ارتفعت حقوق المساهمين الى نحو ٨ ملايين دولار اميركي ومجموع اصولها ASSETS الى ١٢,٦ مليون دولار.

يتولى إدارة الشركة في لبنان عضو مجلس الإدارة الصديق **صبحي الحسيني**.



شركة التأمينات المتحدة (سودان) المحدودة

THE UNITED INSURANCE CO. (SUDAN) LTD.

المقر الرئيسي: الطابقين التاسع والعاشر - برج التأمينات المتحدة - تقاطع شارعي البرلمان والطيار مراد - الخرطوم.

العنوان البريدي: ص.ب ٣١٨ - الرمز البريدي ١١١١١ الخرطوم - السودان

تلفونات:

+٢٤٩ ١٨٣٧٢٠٠٠٦ - +٢٤٩ ١٨٣٧٢٠٠٠٤ - +٢٤٩ ١٨٣٧٢٠٠٠٢ - +٢٤٩ ١٨٣٧٢٠٠٠١

+٢٤٩ ١٨٣٧٧٠٦٥٧ - +٢٤٩ ١٨٣٧٧٦٦٣٠ - +٢٤٩ ١٨٣٧٧٣٧٢٢

فاكس:

+٢٤٩ ١٨٣٧٢٠٠٠٨ - +٢٤٩ ١٨٣٧٢٠٠٠٣ - +٢٤٩ ١٨٣٧٧٠٧٨٣

بريد الكتروني: info@unitedinsurance.ws

الموقع الالكتروني: www.unitedinsurance.ws

وليد الجشي (الرئيس التنفيذي لشركة المعاينون العرب ALA):
المرحلة الحالية تتطلب قيام عمليات دمج واستحواذ



رئـــيس مـــجـــلس الإدارة والـــرئـــيس التنفيـــذي لمجموعـــة المعاينـــون العـــرب ARAB LOSS ADJUSTERS **وليد الجشي** اقترح لمعالجة نمو أسواق المنطقة البطيء وضع استراتيجية طويلة الأمد لإعادة هيكلة العدد الأكبر من الشركات وتأهيل كوادرها، وهما عنصران أساسيان في دعم بقائها واستمرارها.

ورأى ان المرحلة الحالية تتطلب قيام عمليات دمج واستحواذ نظراً لوجود عدد كبير من الشركات الضعيفة غير القادرة على تحمل الأخطار.

واشترط إقامة كيانات تأمينية عملاقة تطلعها بإيجابية الى بيئة الأعمال المتوافرة في المنطقة، معتبراً ان غياب هذه الكيانات سيؤدي الى تآكل صناعة التأمين تدريجياً أمام منافسة الشركات الأجنبية العملاقة.

وعن دور هيئات الرقابة في حماية العاملين بقطاع التأمين من مساهمين ومؤمن لهم قال: «لكي يكتمل هذا الدور يجب تفعيل إجراءات مهمة من بينها توفير الكفاءة المالية والاطلاع على اتفاقيات إعادة التأمين ووضع الضوابط المناسبة لها».

ماينز MAINS اقساطها ٣,٦ ملايين دولار وموجوداتها ٦,٥ ملايين



سهى البساط

بلـغت اقسـاط شـركـة مـايـنـز للتأمين ش.م.ل. MAINS اللبنانية نـحـو ٣,٦ ملايين دولار اميركي وبـلـغت حـقـوق الـمـسـاهـمـيـن EQUITY نـحـو ٢ مليوني دولار اميـركـي وارتـفـعت مـوجـوداتـها ASSETS الى ٦,٥ ملايين دولار اميركي.

تـرأس مـجـلس ادارة الشـركـة السيدة **سهى سعد البساط**.

Rafat Faris
(Executive Director-Fenchurch Faris Ltd):
We are planning to expand beyond the Arab world



In an interview with Al Bayan Magazine, Mr. Rafat Faris, Executive Director of Fenchurch Faris stated that Fenchurch Faris is a professional service company operating in Arab Middle East to provide insurance and reinsurance consultancy and broking backed by a major Lloyd's broker. "Fenchurch Faris works always to fulfill clients' needs and expectations, understand their claims and expand its network of offices to new territories as to achieve increased effectiveness to the clients". Moreover, Faris gave us an idea about their latest realizations declaring that they have opened an office in Oman and became a coverholder at Lloyd's and that they are also planning on releasing some new facilities based on the new status they have, where they can work directly with syndicates to come up with more binders. "We've also made strides in financial lines in Sudan and are planning to expand beyond the Arab world".

BURGAN تستعيد ربحيتها وتتوسع في المناطق



صلاح حسنية

يبدو ان السياسة التي اتبعها **صلاح حسنية** المدير العام لشركة برقان BURGAN للتأمين اللبنانية كان لها اثر ايجابي على الشـركـة بـحـيث تـمـكـنت مـن استعادة ربحيتها خلال ٢٠١٥ كـمـا رفـعت امـوالـهـا الـخـاصـة EQUITY الى نـحـو ٣,٢ ملايين دولار ومـوجـوداتـهـا الـى ٩,٨ ملايين دولار وبلغت اقساطها نحو ٧ ملايين دولار.

وافادنا **حسنية** ان الشركة فتحت فروعا جديدة في منطقتي جونية وعاليه لتوسيع شبكتها وخدمة لعملائها.

Matthias Meyenhofer appointed Head of Global Partners EMEA at Guy Carpenter



Guy Carpenter & Company, LLC, a leading global risk and reinsurance specialist and a wholly owned subsidiary of Marsh & McLennan Companies (NYSE: MMC) announced the appointment of Matthias Meyenhofer as Managing Director, Guy Carpenter, effective immediately.

Mr. Meyenhofer will lead the firm's Global Partners client segment for EMEA and will be responsible for further improving and expanding the range of services provided to its large clients across the region. Based in Zurich, he will report to Eric Paire, Head of Strategic Advisory and Global Partners.

Mr. Meyenhofer joins Guy Carpenter from the ACE Group, where he was Division President of ACE Tempest Re Zurich and responsible for all treaty non-life business underwritten from Zurich. In addition, he was an Executive Board member of ACE Reinsurance Switzerland Limited. Prior to this, Mr. Meyenhofer was Vice President and Reinsurance Treaty Underwriter at AXIS Capital, having joined the firm in 2004.

Commenting on the appointment, Mr. Paire said: "Matthias's wide-ranging European experience perfectly matches the scope of our large EMEA-based clients, and coupled with his underwriter's perspective will help us to develop even greater insight into the extensive range of services they require from a reinsurance broker."

Nick Frankland, CEO of Guy Carpenter's EMEA Operations, added: "We believe we have found in Matthias a combination of skills, expertise and character that can only help to enhance our large client offering. His hiring underlines our ongoing commitment to further enhance the calibre of service we offer to this most important client segment".

ما إلك إلا ...

التأمين الوطنية



قوّة مالية . سـرعة في التعويض . خدمة مميزة

شـركـة الـتـأمـيـن الـوطـنـيـة
NATIONAL INSURANCE COMPANY
فلسطين

BERYTUS: تنقية المحفظة وتحسن الاداء



نزيه فغالي



فؤاد صوايا

افادنا رئيس مجلس ادارة شركة BERYTUS **نزيه فغالي** والمدير العام **فؤاد صوايا** ان الشركة قامت في العام الماضي بتنقية محفظتها فتمكنت من تحسين نتائجها، مع الاشارة الى ان حجم اقساط الشركة وصل الى ٨ ملايين دولار اميركي.

اشارة الى ان عقلية رئيس الشركة لا تمانع في دخول شريك استراتيجي ذات سمعة طيبة.

C & G : تغيير في المساهمين وتوسع اقليمي



ايلي خطار



هلا غطمي

افادنا الشريكان المفوضان لشركة C & G لوساطة اعادة التأمين **ايلي خطار** و**هلا غطمي** ان دخول السيد **عبد المجيد شريف** مساهما في الشركة كان له اثر ايجابي على توسع اعمالها في اسواق جديدة واستقطاب محافظ جديدة، مع الاشارة الى ان **ايلي خطار** كان ايضا قد استحوذ على اسهم احد مؤسسي الشركة **لؤي النقيب** الذي توجه للاستثمار في قطاع التجارة في الهند ودول اخرى.

سامي شديد (LA NATIONALE) : امل بعودة الاستقرار



امل رئيس شركة (LA NATIONALE) لوساطة التأمين **سامي شديد** بأن تتحسن الاوضاع ويعم الاستقرار في لبنان ويتم انتخاب رئيس وبذلك يمكن للجميع الاستفادة من البحبوحة والنمو.

وعن نتائج الشركة قال «الحمدلله الاعمال جيدة». وتجدر الاشارة الى ان اقساط الشركة ارتفعت العام الماضي الى نحو ٥ ملايين دولار اميركي.

طل ناظر (BUPA ARABIA – السعودية): استقطبنا العدد الاكبر من طالبي التغطيات الصحية



قال الرئيس التنفيذي لشركة بوبا العربية BUPA ARABIA **طل ناظر** «لم يكن هدفنا الاساسي والرئيسي تحقيق حجم اقساط مرتفع لا بل التركيز على خدمة العميل وتوسيع انتشارنا في السوق وتقديم اسعار مناسبة، الى جانب المنافسة».

اضاف: تخصصنا في مجال التأمين الصحي واستثمرنا في تحسين خدماتنا المقدمة للمؤمن لهم فاستقطبنا العدد الاكبر من طالبي التغطيات الصحية في المملكة وهذا ادى الى تحقيق ربحية مجزية في سوق تعدُ من الاسواق الواعدة في التأمين الصحي.

٣٧ سنة سجنا للرئيس التنفيذي لشركة التأمين التي استولى على مئة مليون دولار من اموالها عاش حياة بذخ واشترى فيلا وثلاثة منازل وسيارة BENTLEY

اصدرت محكمة بلتيمور الفدرالية BALTIMORE FEDERAL حكما قضى بسجن **جفري كوهين** JEFFREY COHEN الرئيس التنفيذي السابق لشركة اندمنيتي انشورنس كومباني INDEMNITY INSURANCE COMPANY مدة ٣٧ سنة وذلك بعد ان ثبت انه استولى على مئة مليون دولار اميركي من اموال الشركة. وتبين للمحكمة ان **كوهين** لطش تلك الاموال ليعيش حياة بذخ حيث اشترى فيلا في فلوريدا يبلغ ثمنها بضعة ملايين من الدولارات اضافة الى ثلاثة منازل في ماريلند MARYLAND اضافة الى بضع سيارات بينها سيارة بنتلي BENTLEY. وثبت للمحكمة ان الرئيس السابق للشركة زوّر واستعمل التزوير لاستنزاف اموال الشركة وعمد بعد ذلك الى التلاعب بالقيود والبيانات التي تقدمها الشركة الى هيئة الاشراف على التأمين (مفوضية التأمين).

ومن بين عمليات التزوير التي لجأ اليها قبض اقساط تأمين تعود الى الشركة وتحويلها الى حساباته الخاصة مقابل اعطاء ايصالات مزورة الى الزبائن والمضمونين. وكان قد جرى توقيف **كوهين** قبل خمسة اشهر وهو من سكان مدينة رايسترتاون REISTERTOWN في ولاية مريلند MERYLAND.

يوسف بن ميسية (الرئيس والمدير العام للشركة الجزائرية للتأمينات CAAT):

نحتفل بعيد تأسيسنا الثلاثين



اكد الرئيس المدير العام للشركة الجزائرية للتأمينات CAAT **يوسف بن ميسية** ان لمؤتمر منظمة التأمين الافريقية لهذا العام اهمية كبرى باعتباره يشكل الفرصة امام شركات التأمين واعادة التأمين لمناقشة قضايا مهمة.

وتطرق **بن ميسية** في حديث لـ «البيان الاقتصادية» الى التحديات التي تحدق بصناعة التأمين في افريقيا اذ انها ولكثرتها تفرض تطوير القطاع وتقديم تغطيات مناسبة للمخاطر الموجودة في القارة الافريقية.

وفي لغة الارقام اشار الى ان الشركة حققت حجم أعمال يفوق الـ ٢٠ مليار دينار جزائري عام ٢٠١٤، بما يزيد على ١٢ في المئة مقارنة بالعام الماضي (١٨ ملياراً).

واذ يلفت الى ان الشركة تحتفل هذا العام بالعيد الثلاثين لتأسيسها في العام ١٩٨٥، يوضح انها تعدّ ثاني اكبر شركة تأمين في السوق الجزائرية، يكشف عن تأهيل كوادرها وهي اليوم توسع نطاق عملها ونشاطاتها.

AMAN اليمنية تواصل خدمة عملائها



محمد عماد الدين خليفة

افادنا الصديق **محمد عماد الدين خليفة** ان شركة امان AMAN ما زالت تمارس اعمالها بشكل شبه طبيعي بالرغم من المآسي التي يشهدها اليمن، آملا بعودة الاستقرار وقال «لن نقفل ابوابنا وسنخدم عملاءنا بأفضل الوسائل المتاحة».

محمد الدخيلي (شركة GAT ASSURANCES – تونس):

ننمو ونتقدم بشكل طبيعي تقنياً ومالياً



رأى رئيس مجلس إدارة شركة GAT ASSURANCES **محمد الدخليلي** ان أسواق التأمين العربية أضحت مشبعة، إذ ان فيها ما يكفي من شركات إعادة، ففي المغرب هناك واحدة وكذلك في كل من تونس والجزائر وقطر والسعودية وغيرها من الدول العربية. ثم إذا أراد كل بلد عربي إنشاء شركة إعادة خاصة به تركز فقط على السوق المحلية، ستكون بلا شك محدودة الإمكانات وغير قادرة على القيام بتنويع ايراداتها.

وأشار الى ان GAT ASSURANCES تحتل المرتبة الثالثة بين الشركات في سوق التأمين التونسية، حيث تبلغ حصتها حوالى ٩,٥ في المئة من إجمالي السوق، وبرغم أننا نعمل في سوق تعتبر صعبة إلا أننا نملك القدرة على الاستثمار، حيث ننمو ونتقدّم بشكل طبيعي تقنياً ومالياً، كذلك نحاول تحسين الربحية وإرضاء مساهمينا والتعويض على عملائنا بحسب ما يريدون.

إضافة الى ذلك، وضعنا خطة استراتيجية عام ٢٠١٥ تمتد الى سنة ٢٠١٨، وستكون تكملة لخطة العام ٢٠١٠ التي ما تزال تفاعلاتها الإيجابية تظهر على الشركة، سواء لناحية الملاءة وصورة الشركة لدى العملاء أو لناحية حصتها في سوق التأمين التونسية.

Mahomed Akoob (Managing Director - Hannover Re):

There is a future as long as we can reinvent ourselves



Al Bayan Magazine met Mahomed Akoob, Managing Director - Hannover Re who evaluated the year 2015 and talked about their plans for 2016. He further expressed his point of view regarding the phenomenon of Cyber attacks. Akoob said that insurers have to reinvent themselves and develop new issues. Below is the Q & A.

*** American billionaire Warren Buffett, who heads Berkshire Hathaway (GEN RE), expected that the next ten years will be awful for the insurance markets because of over capacity, inflation of capital and the continuous decline of return on investment. Do you agree and what are the available options for the companies to ride the wave and get out of the crisis?**

- Insurers have to reinvent themselves, we have to develop new issues, we have to change the dynamism, we have to be more active as well as looking to the future and the new emerging risks. We need to divert ourselves and look at the new direction and thus a new millennium will go forward.

*** Do you think the insurance companies in the region are ready to make some changes?**

- I think there are a lot of innovative people in the market but given the platform, I can certainly see that this will go forward. As long as we can reinvent ourselves there is a future.

*** Lately, the phenomenon of Cyber attacks has spread, some of which are for robbing money and others for terrorism. Is there a demand from the Arab Financial institutions, particularly banks for this type of insurance contract?**

- Cyber insurance is developing, it has already started and there are many risks involved, some we know & some we don't and some will still evolve. Insurers have to respond to this new challenge of Cyber, Fraud, etc... Hannover Re is in the forefront of this development, we are certainly looking at products and developing them and learning.

*** How do you evaluate the year 2015?**

- Overall, it has been a very competitive year, witnessing some of our biggest achievements as well as toughest challenges. We have been able to understand the dynamics and work with it and thus we are hopeful for a positive outcome at the year end.

*** What are your plans for 2016?**

- We are cautiously optimistic that despite the competition, we will be able to develop into the future and look at new ways in which we can develop.

٢٤,٥ في المئة زيادة في حجم اعمال MEARCO



زياد عيسى

كان لدخول مساهمين جدد في شركة الشرق الاوسط للضمان واعادة الضمان MEARCO وقع ايجابي على حجم اعمال الشركة الذي ارتفع بنسبة ٢٤,٥ في المئة الى نحو ٥,٦ ملايين دولار اميركي وحققت نحو ٧٦٥ الف دولار ارباحا صافية كما ارتفعت اصولها الى ١١,٣ مليون دولار.

المدير العام للشركة هو المحامي القنصل **زياد عيسى**.

أرباح الظفرة للتأمين



كمال السرطاوي

بلغت أرباح شركة «الظفرة للتأمين الإماراتية» خلال التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠١٥ نحو ٢٥٠ ألف درهم إماراتي في سوق تكبدت فيها العديد من الشركات نتائج سلبية.

الرئيس التنفيذي للشركة هو **كمال السرطاوي**.

السورية الكويتية تحافظ على موقعها



سامر بكداش

تمكنت الشركة السورية الكويتية للتأمين SKIC من المحافظة على موقعها الجيد بين شركات التأمين السورية، وذلك بالرغم من الظروف الصعبة جدا في ممارسة الاعمال.

وافادنا المدير العام للشركة **سامر بكداش** ان الشركة ما زالت تحقق ارباحا جيدة.

١٨ مليون دولار اقساط ترست كومباس وارباحها ١,٨ مليون



احمد علي طباجه

ارتفعت اقساط شركة ترست كومباس للتأمين TRUST COMPASS الى نحو ١٨ مليون دولار اميركي وبلغت ارباحها ١,٨ مليون دولار وحقوق المساهمين ٢٢,٤٤ مليونا وبلغ العائد على رأس المال ١٢,٧ في المئة. يرأس الشركة **احمد علي طباجه**.

حريق فندق الخمسة نجوم THE ADDRESS ليلة رأس السنة

الخسائر لا تقتصر على اعادة بناء او تأهيل الفندق بل تشمل التوقف عن العمل

الليلة الاخيرة من العام ٢٠١٥ حملت معها الى اسواق التأمين في الخليج العربي حدثا بالغ الخطورة وقد يأخذ حجم الكارثة حتى ولو اقتصرت الاضرار التي خلفها على الماديات فقط، ففي الساعة ٩,٣٠ من مساء ٢٠١٥/١٢/٣١ اي قبيل البدء باحتفالات العام الجديد اشتعلت النيران في الواجهة الخارجية لفندق THE ADDRESS DOWNTOWN HOTEL الفخم والكائن وسط دبي وبالقرب من برج خليفة البرج الاعلى في العالم. وقد بذلت فرق الدفاع المدني جهودا جبارة وتمكنت من اخراج نزلاء الفندق المؤلف من ٦٣ طبقة وجميع العاملين فيه وابعدت عنهم جميعا خطر الموت.

الا ان الحريق سرعان ما طال الواجهة الخارجية للطبقات الـ ٦٣ التي يتكون منها الفندق، وقال البروفسور **غلن كوربت** GLEN CORBETT الاستاذ في جامعة جون جاي بنيويورك JOHN JAY GOLLEGE NEW YORK ان السرعة في انتقال الحريق من طبقة الى اخرى يعود الى ان مكونات الواجهة الخارجية للفندق تضم مواد غير مقاومة للحريق NON FIRE RESISTANT وان الرائحة التي انتشرت في جوار الفندق تؤشر الى اشتعال مادة بلاستيكية.

وقال مهندسون آخرون ان الواجهة الخارجية المكونة من المنيوم تضم بين وجهيها الخارجي والداخلي مادة بلاستيكية وهذا النوع من الواجهات الخارجية كان يستعمل في بناء الابراج في الامارات العربية المتحدة قبل صدور قانون يمنع استخدامها وذلك اعتبارا من العام ٢٠١٣ والفندق بنته شركة اعمار EMAAR الاماراتية سنة ٢٠٠٨.

الفندق وهو من فئة خمسة نجوم مغطى بالكامل في اسواق التأمين المحلية والعالمية. والخسائر التي لحقت به لا تقتصر على البناء وموجوداته بل تشمل الخسارة الناتجة عن توقف العمل فيه BUSINESS INTERRUPTION والربح الفائت LOSS OF PROFIT اللذين تتحملهما شركة اعمار EMAAR طوال المدة التي يجري خلالها اعادة بناء او اعادة تأهيل الفندق.

وقع مباشر على اسعار تأمين الابراج

ويقول خبراء التأمين ان هذا الحادث سوف يكون له وقع مباشر وفوري على الطرق والاسعار المعتمدة في تغطية الابراج في اسواق الامارات العربية المتحدة، حيث كانت المنافسة بين شركات التأمين قد احتدمت على نحو جعل اسعار التأمين الشامل للفندق وللتوقف عن العمل PROPERTY ALL RISKS AND BUSINESS INTERRUPTION تتدنى الى الحضيض. وبالنظر لفداحة الخسائر التي سوف تتحملها اسواق اعادة التأمين جراء تعرض فندق THE ADDRESS DOWNTOWN DUBAI للحريق فإن شركات اعادة التأمين سوف تعيد حساباتها، خصوصا وانه تبين ان الواجهات الخارجية للابراج ليست مصنوعة من مواد غير قابلة للاشتعال FIRE RESISTANT .

محمد العبار

رئيس مجلس إدارة شركة اعمار للممتلكات EMAAR PROPERTIES **محمد العبار** أعلن ان الشركة تعاقدت مع شركة داتكو DUTCO الهولندية لإزالة الركام، وإعادة تأهيل الفندق بحيث يستعيد مكانه بين الفنادق الفخمة في أسرع مدة ممكنة.

وقال **العبار** ان الفندق مغطى بعقد تأمين شامل وان الخسائر التي نجمت عن الحريق سوف تدفعها شركات التأمين. ولذا لن يكون لهذا الحريق أي تأثير سلبي على أوضاعها المالية.





PROPERTY • ENGINEERING • ENERGY • MARINE HULL AND CARGO • AVIATION • CASUALTY • DIRECTORS & OFFICERS LIABILITY • BANKERS BLANKET BOND • CREDIT • MEDICAL MALPRACTICES • LIFE • ALL OTHER MISCELLANEOUS

When it comes to re-insurance.
Get dependable protection from Protection

Since 1996 Protection Insurance Services has served many prestigious corporate and individual clients in the region and at the same time extending its professional re-insurance services globally to insurers in all their re-insurance requirements. The significant market experience and strong tie-ups with highly reputed regional and international securities gained over the years enable us to provide the best competitive terms and re-insurance solutions. Protection guaranteed!

Bahrain (Corporate Office)
Suite 206 | Car Park Building | Government Avenue | Po.Box.33133
Manama | Kingdom of Bahrain
T +973 1721 1700 | Fax +973 1791 0283
E: protection@protectionre.com | www.protectionre.com

Qatar
Qatar Office No. 7G I 5th Floor I Building No. 66756 I Street No. 220
Diary Thani, Roudha Al Khail I Zone 24, B-Ring Road I RO Box 30234
Doha I Qatar
Tel : +974 4432 4719 I Fax: +973 17910283 I E: pisqatar@protectionre.com

PROTECTION
INSURANCE SERVICES

ارباح NORTH تعدت مليون دولار واقساطها زادت ٦ في المئة



فكتور الفضل

ارتفعت ارباح شركة نورث انشورنس NORTH الى ١,١٢ مليون دولار اميركي كذلك اموالها الخاصة EQUITY الى ١١,٥ مليون دولار واصولها ASSETS الى ٢٩ مليون دولار كما زاد حجم اقساطها بنسبة ٦,٥ في المئة الى اكثر من ١٢ مليون دولار.

يرأس مجلس ادارة الشركة الشيخ **فكتور الفضل** ويضم المجلس قرينته **مايدا** وانجاله **انطوني**، **باتريك** و**رالف**.

GUARDIAN و CITY RE: تسلق السلم درجة درجة



روبرت جنفزيان

السياسة التي رسمها الرئيس التنفيذي لشركتي غارديان وسيتي ري لوساطة التأمين واعادة التأمين **روبرت جنفزيان** بتسلق السلم درجة درجة كان لها وقع ايجابي على الشركة بحيث تمكنت من تحقيق نمو سنة بعد اخرى في خدمة عملائها بأفضل الوسائل.

VRS ADJUSTERS نحو مصر



بيار زعرور

افادنا رئيس شركة VRS ADJUSTERS السيد **بيار زعرور** ان الشركة في صدد التوسع عربيا نحو مصر بافتتاح فرع لها وذلك فور الانتهاء من الاجراءات الرسمية.

EVASAN: موقع مميز في الاسواق الاقليمية والعالمية



سليم ابو رجيلي

رغم تفريخ عدد شركات المساعدة الطبية خلال السفر TRAVEL ASSISTANCE الا ان الشركة المحترفة تكون دائما متفوقة على منافساتها، فشركة EVASAN السويسرية ذات السمعة الطيبة والتي يديرها اقليميا **سليم ابو رجيلي** ما زالت تحافظ على موقعها المميز في الاسواق العربية والاقليمية والعالمية.

الدورة الـ ٢٠ لمؤتمر اتحاد شركات التأمين وإعادة التأمين في الدول النامية في أيلول المقبل

تعقد الدورة العشرون لمؤتمر إتحاد شركات التأمين وإعادة التأمين في الدول النامية (AIRDC) في البحرين خلال الفترة الممتدة من ٢٦ الى ٢٩ أيلول (سبتمبر) ٢٠١٦ وهي من تنظيم شركة أريج ARIG بالتعاون مع مصرف البحرين المركزي وجمعية التأمين البحرينية BIA.

ويعود تأسيس الإتحاد الى عام ١٩٧٧ وكان يعرف آنذاك بإسم «جمعية التأمين لدول العالم الثالث» . ويعد الإتحاد مؤسسة غير سياسية وغير ربحية ويضم أعضاء من شركات التأمين وإعادة التأمين التي يتم تأسيسها وامتلاكها من قبل الدول والهيئات والمؤسسات العاملة في الدول النامية.

يمثل الإتحاد شركات أعضاء من ثلاث قارات هي آسيا وأفريقيا وأميركا اللاتينية. وتركز مبادئ الإتحاد على تطوير وتعزيز التعاون الدولي في مجالات التأمين وإعادة التأمين بأنواعها كافة.

أسامة عطوي (رئيس شركة ADVANCED AMERICAN AUTO):

خدماتنا عالية الجودة وضماننا لـ ٥ سنوات مع شركات السيارات



تمتاز بتقديمها خدمات الضمان لشركات السيارات على مدى ٥ سنوات مقارنة مع الكثير من شركات السيارات التي تعطي ضمانات لثلاث سنوات، انها شركة ADVANCED AMERICAN AUTO التي يؤكد رئيسها اسامة عطوي على تقديمها خدمات عالية الجودة في برامج ضمان السيارات ما يساعد العميل على تحقيق راحة البال والأمن والراحة في كل ما هو متعلق بملكية السيارة، لافتا الى تعامل الشركة مع HANNOVER RE بشكل مباشر.

■ **هل لنا بلمحة عن شركة ADVANCED AMERICAN AUTO؟**

– يقع المركز الرئيسي للشركة في الكويت، ولدينا تواجد في السعودية (جدة، الدمام، الرياض)، دبي، قطر، البحرين، عمان ومصر، نقدم خدمات الضمان على السيارات، الاجهزة الالكترونية، الادوات البحرية، الاثاث، الخ...

■ **كيف تجدون المنافسة بينكم وبين شركات التأمين؟**

– نحن نقدم خدمة من خدمات شركات التأمين وبالتالي لا نشكل منافسة لشركات التأمين. نقدم خدمات عالية الجودة في برامج ضمان السيارات مما يساعد العميل على تحقيق راحة البال والأمن في كل ما يختص بملكية السيارة، تتم اعمالنا وتصدر الوثائق في اي بلد عن طريق شركات تأمين محلية بعد ان ندفع جميع الرسوم المتوجبة علينا، ونحن نتعامل مع HANNOVER RE بطريقة مباشرة.

■ **انتقالا الى العروضات التي تقدمونها في المعرض ما هي طبيعتها؟**

– نقدم خدمات الضمان لشركات السيارات على مدار ٥ سنوات في حين ان شركات السيارات تعطي ضمانات لثلاث سنوات فقط وهذا ما يميزنا.■



المركز الرئيسي :
صنعاء -شارع الزبيري
تلفون : 01-402010 - 01-402048
فاكس : 01206114 - 01-206118

فرع تعز
تلفون فاكس
04-240922 - 04-240927

فرع الحديدة
تلفون فاكس
03-219546 - 03-219549

فرع عدن
تلفون فاكس
02-222230 - 02-222226

فرع المكلا
تلفون فاكس
05-314544 - 05-316667

Head office

Sana'a
Tel: 01-402010 - 01-402048
Fax: 01206114 - 01-206118

Hodeida Branch
Tel: 03-219549 - 03-219546
Fax

Mokla Branch
Tel: 05-314544 - 05-316667
Fax

Taiz Branch
Tel: 04-240927 - 04-240922
Fax

Aden Branch
Tel: 02-222226 - 02-222230
Fax

www.marebyins.com
E-mail: maryinsco74@y.net.ye

مسيرة نجاح لطوني الياس دكاش



طوني الياس دكاش يستلم درعا من الوزير حكيم وايلي حنا

تم خلال حفل نقابة وسطاء التأمين في لبنان تكريم **طوني الياس دكاش** لمسيرته الناجحة في قطاع وساطة التأمين، حيث كان خير ممثل للوسطاء خلال تعامله مع شركات التأمين والمؤمن لهم على السواء.

مروان عفاكي رئيسا لمجلس ادارة «المتحدة للتأمين» – سوريا



مروان عفاكي



جاك صاصي

انتخبت الهيئة العامة للشركة المتحدة للتأمين في سوريا مجلس ادارة جديدا، لينتخب بدوره الاخير **مروان عفاكي** رئيسا له ممثلا UCA وعضوية عدد من المساهمين من بينهم رئيس مجلس ادارة التجارية المتحدة للتأمين الشريك التأميني والفني ومؤسس الشركة المتحدة للتأمين **جاك صاصي**.

كما تعززت الشراكة الاستراتيجية بين «المتحدة للتأمين» وبنك بيمو سوريا، بعدما زاد الاخير نسبة مساهمته في الشركة الى نحو ٢٥ في المئة.

Udo Krueger (Chairman & CEO - Allianz Egypt): We welcome competition in Egypt



Allianz Egypt have a long & successful track record in the Egyptian Insurance market providing comprehensive & integrated insurance services to business partners & individuals. Al Bayan Magazine met Mr. Udo Krueger, Chairman & CEO of Allianz Egypt & the following is an extract of the interview:

*** What are your main achievements in Allianz Egypt?**

- In Allianz Egypt, we are determined to establish an organization that will constantly improve the service for all our customers. The general concept behind this objective is to establish a "one stop shop" for all customer requirements, be it in life insurance, savings, pension or property and casualty business. We want to be available for our customers at a place convenient to him, either physically in a number of branches and Sales & Services Centers or electronically in social media, website and online portals. In order to achieve this, we are re-engineering and consolidating our activities in Allianz Egypt, and strive to bring them up to date with recent IT developments in more mature markets.

*** Do you think the insurance sector is entering a new era after all what happened in Egypt?**

- Even during the at times challenging developments Egypt experienced during the recent past, our sales activities have not suffered. Year–on-year, we have continued to show double-digit growth. We take it as an encouraging and clear sign of confidence from our affluent customers in Egypt, when they decide to purchase life and health insurance solutions and protect their assets and liabilities with suitable property and casualty products. Based on a number of criteria, like promising demographic data and an increasing level of affluence, I expect this development to gain momentum over the next couple of years.

*** We notice the arrival of new insurance companies, do you think the market can accommodate this?**

- Yes, first of all because we see a bright future for the Egyptian insurance industry and secondly, because competition will help the industry to develop further. New international market entrants will help raising the level of education and competence in insurance, which in my view still has room for improvement in Egypt. Furthermore I would expect new players to challenge existing products, structures and processes thus promoting the development of new and fine-tuning of existing products. In that regard, competition is especially beneficial for our customers as they will enjoy more product and services variety and more choices meeting their personal interest at competitive rates.

المشرق العربي السورية تجدد اتفاقاتها وتخدم عملاءها



عزت اسطواني

افادنا **عزت اسطواني** المدير العام لشركة المشرق العربي السورية ARAB ORIENT التابعة لمجموعة اقليمية رائدة، ان الشركة تمكنت من تجديد اتفاقات الاعادة مع شركات اعادة اقليمية وعالمية ذات تصنيف مرتفع، كما انها ما زالت تقدم كل الخدمات لعملائها وقد تمكنت من تحقيق نتائج مقبولة برغم الاوضاع الحالية في سوريا.

الاعتماد الاردنية تحافظ على مسيرتها الناجحة



عماد اسحق

أفادنا مدير عام وكالة الاعتماد للتأمين **عماد اسحق** ان الشركة تحافظ على مسيرتها الناجحة وانها ما زالت تشهد نموا في حجم أعمالها وذلك منذ تأسيسها.

SSS: نمو محفظتها ٢٠٪



جوني غزال

تمكنت شركة سايفتي سيكيوريتي سرفيسز SSS برئاسة **جوني غزال** من زيادة حجم اعمالها بنحو ٢٠ في المئة ليصل مجموع محفظتها الى نحو ١,٦ مليون دولار اميركي.

GRS: تغطيات آمنة للمخاطر غير العادية والمتخصصة



جورج زينه وفريق عمل GRS

تأسست GRS لوساطة اعادة التأمين في العام ١٩٩٤ على يد السيد **جورج زينه** الرئيس التنفيذي للشركة.

توفر الشركة مجموعة واسعة من الخدمات في مجال تصميم وتنظيم وتنفيذ برامج نقل المخاطر، وقد اكتسبت الشركة سمعة طيبة كونها استطاعت الحصول على تغطيات آمنة للعديد من المخاطر غير العادية والمتخصصة، وهي تضم فريق عمل متخصصا ومحترفا يمتلك خبرة مهمة في العديد من خطوط التأمين في جميع انحاء منطقة الشرق الاوسط منها: تأمينات الحوادث، الممتلكات، البحري، الحياة وفروع التأمين المتخصصة.

الجدير ذكره ان السيدة **كارين شرفان حداد** هي المديرة التنفيذية للشركة.

حققت النسبة الاعلى للعائد على حقوق المساهمين FIDELITY في المرتبة الخامسة بين شركات التأمين



ريكاردو سليمان



موريس سليمان

ما زالت شركة «فيدلتي للتأمين واعادة التأمين» FIDELITY تتربع على المرتبة الخامسة ضمن لائحة شركات التأمين اللبنانية بمجموع اقساط بلغ ٦٦ مليون دولار اميركي. والاهم ان الشركة تمكنت من تحقيق ارباح بلغت ٤,٣ ملايين دولار وبلغت حقوق المساهمين ١٣,٧ مليون دولار، ما يعني ان العائد على حقوق المساهمين بلغت نسبته ٤٧ ٪ وهي نسبة قياسية لشركة تأمين.

يرأس مجلس ادارة الشركة **ريكاردو سليمان** والمدير التنفيذي **موريس سليمان** اما نائبا الرئيس فهما **فرد صيقلي** و**لارا سليمان نداف**.

سليم يارد يتمنى النجاح للرئيس الجديد لنقابة وسطاء التأمين



سليم يارد

تمنى **سليم يارد** النقيب السابق لوسطاء التأمين في لبنان نجاح الرئيس الجديد **ايلي حنا** وقال انه متفرغ لتطوير اعمال شركته SLOOP وخدمة عملائها وشركات التأمين التي يتعامل معها.

مرتبة متقدمة لشركة NBA



بيار زكور

تمكنت شركة NBA لوساطة التأمين برئاسة **بيار زكور** من المحافظة على مرتبة متقدمة ضمن لائحة وسطاء التأمين في لبنان، حيث بلغت اقساطها نحو ٤ ملايين دولار اميركي.

اقساط IBN تخطت المليون دولار



رندى بشارة

تمكنت شركة IBN لوساطة التأمين بادارة السيدة **رندى بشارة** من زيادة حجم اعمالها الى اكثر من مليون دولار اميركي مع تنويهنا بسمعة اصحاب الشركة.

ULYSSE تتوسع عربيا



عبدو ديب

افادنا السيد **عبدو ديب** رئيس شركة ULYSSE لوساطة التأمين ان هدف الشركة المستقبلي زيادة توسعها عربيا وذلك للفرص الموجودة في عدد من الدول العربية.

مهير اتاميان (مدير عام شركة اتاميان ATAMIAN):

نحرص على تقديم افضل خدمة للعملاء ومتابعة عملية صيانة الساعات بواسطة فنيين متمرّسين



مدير عام شركة اتاميان ATAMIAN لتجارة الساعات مهير اتاميان الخبير أباً عن جد في عالم الساعات والملم بأحوال اسواقها، عرّف بها وبالعلامات التجارية التي تبيعها من المستهلكين، واعتبر ان المنافسة موجودة نظرا لكثرة وتعدد العلامات التجارية، مبديا الحرص على تقديم افضل خدمة للعملاء ومتابعة عملية صيانة القطع المباعة بواسطة فنيين متمرسين، مستبعدا حصول انهيار اقتصادي في لبنان برغم المراحل الصعبة التي يمر بها، كاشفا عن مواكبة افتتاح مجمع الـ ABC في فردان بافتتاح فرع فيه، عازيا نجاح الشركة الى تطوير الاعمال لمواكبة متطلبات الزبائن.

علامات تلبي مختلف الاذواق

■ **هل لنا بلمحة عامة عن طبيعة عملكم؟**

– اسس جدي الشركة عام ١٩٢٧ وافتتح اول محل في منطقة باب ادريس، واستكمل والدي العمل في المجال نفسه وبعدها تسلمت ادارة الشركة المتخصصة في مجال تجارة الساعات.

وحاليا اصبح للشركة فروع في مختلف المجمعات التجارية ونقدم مجموعة متنوعة من العلامات التجارية تلبي اذواق مختلف فئات المجتمع، من حيث التصميم والاسعار، وحاليا نطرح تصاميم متعددة تبدأ بتلك العادية، وصولا الى الساعات ذات التصاميم الفخمة الخاصة بعلامات تجارية عالمية منها: TISSOT، TIMBERLAND، CK، TOMMY HILFIGER، LACOSTE الى جانب بعض العلامات الفاخرة مثل: LONGINES، TAG HEUER، BAUME ET MERCIER بالاضافة الى تلك التي يزيد ثمنها على خمسة آلاف دولار منها: BREGUET، HARRY WINSTON، GLASHUTTE ولبعض العلامات التجارية محال خاصة بها افتتحناها مؤخرا في وسط بيروت.

■ **هل تواجهون منافسة حادة في مجال عملكم؟**

– المنافسة موجودة نظرا لكثرة وتعدد العلامات التجارية، ولكل منها وكلاء محددون، غير ان هناك العديد من العوامل التي تساهم في تحقيق النجاح من بينها العلامة التجارية، طريقة التسويق والخدمة، المراعية لتوجه وذوق كل زبون.

خدمة ما بعد البيع

■ **ما هي ابرز خطوط سياستكم التسويقية؟**

– نولي اهمية كبرى لما يتعلق بعملية التسويق من خلال تنظيمنا حملات اعلانية مدروسة، ناهيك عن اننا نملك اسما معروفا في السوق المحلية ونحرص على تقديم افضل خدمة لعملائنا، مع متابعة عملية صيانة القطع المباعة بواسطة فنيين متمرسين يخضعون لدورات تدريب في افضل المصانع السويسرية التابعة لعلامات تجارية مرموقة.

■ **ما الذي يميزكم عن زملائكم من الوكلاء؟**

– الى جانب الخدمة المميزة نوفر لعملائنا مجموعة متنوعة من التصاميم والاسعار التي تلبي المتطلبات والاذواق كافة.

استثمار في الحملات الاعلانية

■ **يحذر البيان الاخير للهيئات الاقتصادية من انهيار اقتصادي قريب، بم تعلقون؟**

– يشهد لبنان منذ سنوات عديدة ازمات اقتصادية وسياسية لكنه صامد حتى اليوم، لذا استبعد حدوث انهيار اقتصادي على الرغم من اننا نمر في مراحل صعبة وتراجع نسب المبيعات في شكل ملحوظ، نتيجة غياب السياح وتراجع اعداد المغتربين اللبنانيين، مقارنة بما كانت عليه خلال السنوات الماضية. وبالنسبة الينا لا تزال الارقام التي نحققها جيدة الا ان نسب الارباح تراجعت وهذا يدفعنا للاستثمار بقوة في الحملات الاعلانية حفاظا على استقرار حجم مبيعاتنا.

■ **ما هي التحديات التي تواجهونها؟**

– تردي الاوضاع الاقتصادية والسياسية والامنية تشكل التحدي الاكبر بالنسبة الينا والذي يحول دون تحقيقنا النتائج المطلوبة.

■ **كم يبلغ عدد فروعكم؟**

– لدينا حاليا سبعة فروع في وسط بيروت، الى جانب فروع اخرى ضمن المجمعات التجارية، بالاضافة الى اننا نوزع منتجات علاماتنا التجارية على عدد من الزبائن في مختلف المناطق اللبنانية كي لا تبقى منتجاتنا ضمن الفروع الخاصة بنا.

فرع جديد في ABC فردان

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– ترتبط خططنا المستقبلية بالاوضاع التي تعيشها البلاد وسنواكب افتتاح مجمع الـ ABC في منطقة فردان بافتتاح فرع جديد فيه.

■ **هل لديكم النية لتوسيع نشاطكم وادخال منتجات جديدة؟**

– بحثنا منذ فترة فكرة تنويع منتجاتنا وادخال اخرى جديدة، الا اننا وجدنا انه من الافضل تطوير مجال عملنا والتركيز على انواع محددة.

■ **هل انتم راضون عن نتائجكم؟**

– بدأت الشركة عملها بسبعة موظفين وخمس علامات تجارية، اما الآن فقد اصبح عدد الموظفين يفوق المئة واصبحنا وكلاء لخمسين علامة تجارية من الساعات العالمية ولدينا حاليا ٢٦ فرعا، بعدما حققنا وخلال فترة وجيزة نموا وانتشارا قياسيين، وهذا النجاح الذي وصلنا اليه يعود الى سعينا الدائم لتطوير اعمالنا لمواكبة متطلبات الزبائن.■



OMEGA



BAUME ET MERCIER

ACAIR
insurance consultancy and risk assessment

WE SIMPLY CARE...

ZENITH
Insurance Services L.L.C

Muscat

Contractors' All Risks I Contractors' Plant and Machinery I Machinery Breakdown I Electronic Equipment I Marine I Workmen's Compensation
Motor I Personal Accident I Fire and Burglary I Public Liability I Travel Assistance I Money I Bankers Blanket Bond I Professional Liability
Fidelity I Life I Medical and others

ZENITH I Building # 2309 - Villa # 4 - Complex 248 - Street (Way) # 4837 - N. AZAIBA - Muscat - Sultanate of Oman I M +968 95 345597
ACAIR I 6th Floor - Stephan Bldg - Main Road - Furn El Chebbak - Lebanon I T/F +961 1 293093 / 294094 I M +961 3 153535 / 70 153535 / 71 153535

«اللبنانية الكندية» تطلق دكتوراه في إدارة الأعمال تعاوناً مع جامعة جان مونيه الفرنسية



من اليسار: د. Herve Goy، د. روني أبي نخلة ود. إيلي خوري

عقد رئيس الجامعة اللبنانية الكندية – LCU الدكتور **روني أبي نخلة** مؤتمراً صحافياً مع مدير معهد الإدارة والأعمال في جامعة Saint –Etienne JEAN MONNET UJM الدكتور Herve Goy مؤتمراً صحافياً في مقرّ الجامعة في عينطورة، أطلقنا خلاله برنامج دكتوراه جديداً في إدارة الاعمال DBA، في حضور حشد من الشخصيات السياسية والنقباء ورؤساء البلديات والهيئات التربوية وعدد كبير من الطلاب المهتمين بالدراسات العليا المعمقة.

وشكر **أبي نخلة** في كلمته كل من ساهم في إنجاح إتفاقية التعاون لبرنامج الدكتوراه DBA مع جامعة Saint Etienne Jean Monnet والتي ستمكّن حملةُ شهاداتِ الماجيستير من متابعة دراسة الدكتوراه في لبنان من دون تحمّل عناء السفر وترك أعمالهم وتحمُّل أكلاف مادية ومعنوية مُرهقة.

كما كشف **أبي نخله** أن فرع الجامعة الجديد في الحدث يضمّ ثمانية مَبانٍ جَديدة حائزة على شهادة Platinum LEED للأبنية الصديقة للبيئة ومن المتوقع ان تنتهي الأعمال فيها وإفتتاحِها رسمياً في أيلول المقبل ٢٠١٦، لتكون أول مشروع وجامعة في لبنان تَصِل الى أعلى مراتِب تصنيف LEED العالمية . وأن LCU حازت على شهادة ISO/ 9001 لجودة التعليم العالي والإدارة لتكون الجامعة الأولى في لبنان التي تحصُل على هذه الشهادة العالمية في سائر كلياتها.

وبدوره تولى دكتور Herve Goy ونائب عميد كلية إدارة الأعمال في LCU الدكتور **إيلي خوري** شرح النواحي التقنية كافة للإلتحاق بمعهد الدكتوراه DBA.

وإختتم المؤتمر بتوقيع بروتوكول التعاون بين الجامعتين ودرع تكريمي للسيد Goy تلاه حفل كوكتيل.

معرض «هذا المساء» للملصقات السينمائية بالتعاون مع BANKMED



يظهر في الصورة عبودي ابو جوده، نيللي شقير زيدان، ديالا شقير وزينه زامل

إفتتحت «مؤسسة سينما لبنان» بالتعاون مع Bankmed ونادي اليخوت في زيتونة باي، معرض «هذا المساء» الفريد من نوعه، ضمّ ٢٥٠ ملصقاً سينمائياً أصلياً للناشر اللبناني **عبودي أبو جودة** وذلك في ٨ كانون الأوّل (ديسمبر) في نادي اليخوت في بيروت، تزامناً مع صدور كتابه المتعلّق بالسينما في لبنان.

وقد قامت السيدة **نيللي شقير زيدان**، صاحبة شركة Stylartz بتنسيق المشروع في نادي اليخوت وبالتصميم الفني لهذه اللوحات بتكليف من السيدة **مايا دوفريج** رئيسة «مؤسسة سينما لبنان».

وقد عملت السيدة **زيدان** على تقديم هذه الملصقات بإطار حديث من فن الـart pop لجذب كل الأجيال وتشجيعهم على معرفة تاريخ السينما في لبنان ولتسلّيط الضوء على هذه المجموعة النادرة واستذكار هذه الحقبة الذهبية، حقبة كان فيها لبنان يشكل ديكوراً للسينمائيين من لبنان ومن خارج لبنان، من خلال هذه المجموعة التي تعرض للمرّة الأولى في لبنان.

أقيم حفل الإفتتاح بحضور وزير الثقافة **روني عريجي** ونخبة من الدبلوماسيين والفنّانين اللبنانيين وهواة السينما بالإضافة الى ممثّلي وسائل الإعلام في أجواء خلقت شعوراً من الحنين للزمن الماضي الذي تميّز بأعمال سينمائيّة مطبوعة في الأذهان.



د. نزار يونس يوقع «جمهوريتي»



هو مولع بحبه لوطنه، يحلم بجمهورية فاضلة على قياس حبّه لهذا الوطن. إنه المهندس الكبير الدكتور نزار يونس، مؤلف كتاب سياسي مهم عنوانه «جمهوريتي»، «هندس» فيه صورة لبنان المستقبلية الجميلة. يتمحور الكتاب حول خريطة طريق للإصلاح السياسي في وطننا والنهوض الإقتصادي والاجتماعي في لبنان، بلد الثقافة والحريات.

وقّع الدكتور يونس «جمهوريتي» في حضور جمع غفير من الأهل والأصدقاء في إطار المعرض العربي للكتاب في مجمع البيال وقد سبق التوقيع انعقاد محاضرة قيمة أحياها الدكتور يونس مع شخصيات بارزة.

Bancassurance products

SAFEWAY



Enjoy **secure driving**

SAFEMIND



Feel safe and sound

SAFESTEPS



Secure their education

SAFEGUARD



For a **better protection** against accidents

SAFETRAVEL



Your **guaranteed safety** across the world

CLA CREDIT LIBANAIS D'ASSURANCES ET DE REASSURANCES SAL

T R U S T U S

Corniche El Nahr-Adlieh | Credit Libanais Tower | 3rd Floor | Tel.: +961 1 608400 | P.O.Box: 116-5245 Museum-Lebanon | Website: www.cla-assurance.com

Credit Libanais Group

الجمعية اللبنانية «تحدّي» تتسلم جائزة مؤسّسة CMA CGM الخيرية للطفولة للعام ٢٠١٥



من اليمين: جاك سعادة، رئيسة جمعية «تحدّي» ونائلة سعاده



من اليسار: نائلة سعاده تسلم الجائزة الى رئيسة جمعية «تحدّي»

تسلّمت جمعية «تحدّي» الجائزة السنوية لمؤسّسة CMA CGM الخيرية للطفولة في شهر كانون الأول في بيروت تقديراً لجهودها في الحقل التربوي والطبّي الاجتماعي منذ العام ٢٠٠٩ لصالح ٢٠٠٠ طفل من الشرائح المستضعفة.

جمعية «تحدّي» تقدّم المساعدة إلى شريحة من السكان اللبنانيين الذين يعيشون في الأحياء الفقيرة في ظروف غير صحّية، كما أنّها تساعد أسراً من اللاجئين السوريين منذ العام ٢٠١٣. تستقبل الجمعية الأطفال الأكثر ضعفاً الذين تم إقصاؤهم من المدرسة الرسمية لأسباب اقتصادية واجتماعية في مركز تربوي وطبيّ اجتماعي.

بهذه الطريقة، يستفيد ٢٠٠ طفل بين السابعة والرابعة عشرة من العمر من برنامج تعليم مجّاني باللغة العربية والإنكليزية فيتابعون دروساً في القراءة والكتابة والرياضيات والتعرّف على المعلوماتية والمدنيات والمسرح والفنون الجميلة بصورة يومية في ١٤ صفاً من خلال مدرّسين أكفاء ومندفعين.

يمضي الأطفال ٥ سنوات في المركز. بعد انتهاء هذه الفترة، يساعدهم التوجيه المهني في اختيار مجال تعليم مهني في مكان آخر (تصفيف شعر، نجارة، ميكانيك) بحيث يتمكّنون من الاندماج في المجتمع اللبناني.

كما تستفيد أكثر من ١٦٠٠ عائلة من متابعة صحّية منتظمة في مستوصف «تحدّي»، علاوةً على ٢٠٠٠ أسرة من اللاجئين السوريين. فهم يحصلون على استشارات ولقاحات ومساعدات اجتماعية وعلى برنامج تغذية واندماج اجتماعي. كما تتعاون جمعية «تحدّي» مع جمعية «حماية» لوضع الأطفال بمنأى عن سوء المعاملة ومختلف ضروب الاستغلال والاعتداء.

رئيسة مؤسّسة CMA CGM الخيرية للطفولة، السيدة **نائلة سعاده** قالت: «يسرّ مؤسّسة CMA CGM الخيرية للطفولة مساعدة جمعية «تحدّي» في العمل الاستثنائي الذي تؤدّيه وذلك من خلال مساهمة مالية تبلغ ١٥٠٠٠ يورو».

السفيرة الأممية د. سلوى غدار يونس تشارك في مؤتمر قمة المعرفة في دبي



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي يتوسط الحضور في قمة المعرفة وعلى يمينه الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم ولي عهد دبي والأميرة غيداء طلال ووزير التربية الشيخ حمدان بن مبارك آل نهيان ووزير التربية اللبناني الياس بو صعب والسفيرة الأممية د. سلوى غدار يونس



من اليسار السفيرة الأممية د. سلوى غدار يونس، سعادة د. جمال بن جويرب وأجيري نيل خلال قمة المعرفة في دبي

تحت عنوان «الطريق الى الابتكار» انعقدت في فندق غراند حياة في دبي قمة المعرفة لمدة ثلاثة أيام وذلك برعاية وحضور الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء وحاكم دبي وولي عهد دبي سمو الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم والشيخ احمد بن محمد بن راشد آل مكتوم وكبار الشخصيات التي جاءت من مختلف أرجاء الوطن العزيز، منهم رئيس الوزراء البريطاني السابق جوردون براون، الأميرة غيداء طلال، ستيف وزنياك مؤسس مشارك في شركة آبل دسيما بحوث مساعد الأمين العام للأمم المتحدة المدير الإقليمي UNPD، والسفيرة الأممية د. سلوى غدار يونس رئيسة مجلس المحافظين لمشروع التنمية الإنسانية المستدامة وسفيرة أممية نشاطات برنامج «معا نحو تنمية مستدامة» ضمن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي والمهندس حسين بن ناصر لوتاه مدير عام بلدية دبي ود. جمال بن جويرب العضو المنتدب لمؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم وأجيري نيل المدير التنفيذي في ناشيونال جيوغرافيك، والبروفسور هيروشي اشيجورو مخترع أول روبوت في العالم، والشيخ حمدان بن مبارك آل نهيان وزير التعليم العالي والبحث العلمي ود. الياس بو صعب وزير التربية في لبنان وعدد كبير من الشخصيات العالمية والعربية. ومن أبرز أهداف القمة إسعاد البشرية وتحقيق الرفاه والاستقرار والتنمية المستدامة من خلال التعاون الفاعل بين مختلف المؤسسات خاصة غير الحكومية منها والأفراد على المستويين الإقليمي والدولي من أجل التوصل الى حلول ناجعة للعديد من مشكلات التنمية البشرية وتوفير الدعمين المعنوي والمادي اللازمين للشباب العربي لتفجير طاقاتهم ومواهبهم وتشجيعهم على الابتكار والتسلح بالمعرفة والعلم عوضاً عن انشغالهم بأمور ثانوية تؤدي بهم الى السقوط في المجهول والضياع.

IN

THERE FOR YOU

MAINS SAL provides covers for a full range of insurance products in the clases of:

MOTOR INSURANCE
HEALTH AND PERSONAL INSURANCE
LIABILITY INSURANCE
PROPERTY
MONEY AND RELATED INSURANCES
ENGINEERING INSURANCE
MARINE INSURANCE

If your need is not satisfied by the ready-made available products, Mains Sal can tailor make unique packages to cover your personal and business risks.

1978

MAINS S.A.L
insurance & reinsurance co

Lebanon | **Beirut** | Al-Ramleh Al-Baydah | Fawaz Building | Beethoven Street | Tel:+961 1 791 798 Email: info@mains_lb.com, **Ain Mreiseh**, Tel/Fax: +961 1 362 255 | **Haret Hreik**, Tel/Fax: +961 55 57 48 **Mcharefiah**, Tel: +961 1 55 57 48 | **Jdeideh**, Tel: +961 1 891 961 | **Jounieh**, Tel/Fax: 76/174 001 **Jezzine** Tel/Fax: +961 7 781 355 | **Tripoli**, Tel/Fax: +961 6 433422 | **Al Koura**, Tel/Fax: +961 6 952 946 **Zgharta**, Tel/Fax: +961 6 66 24 35 | **Zahle**, Tel/Fax: +961 8 802 603 | **Chtoura**, Tel/Fax: +961 8 54 55 30

MAISONS ET PARQUETS يعرض تشكيلته الجديدة



من اليمين: نقولا موصللي، لينا بيطار، ايلي بيطار وكارولين موصللي



من اليمين: يوسف كرم، كارولين موصللي، نقولا موصللي ويوسف غسطين

اقام **نقولا وكارين موصللي** صاحبا محال «ميزون اي باركيه» حفل استقبال في مقرها في سن الفيل حضره حشد من التجار والمهتمين والاعلاميين.

وابدى المشاركون اعجابهم بأحدث تشكيلات الباركيه والمطابخ قيد الطلب وبمختلف المنتجات المعروضة.



مؤسسة CMA CGM الخيرية للطفولة تطلق استدراج المشاريع للعام ٢٠١٦ لتشجيع النمو الشخصي للاطفال المصابين بالاعاقة

تطلق مؤسسة CMA CGM الخيرية للطفولة النسخة الرابعة من استدراج عروضها السنوي حيث ستخصص مبلغ ١٤٠,٠٠٠ يورو في العام ٢٠١٦ لمشاريع تندرج تحت موضوع «تعزيز النمو الشخصي للاطفال المصابين بالاعاقة» في كل من فرنسا (منطقة بروفانس آلب كوت دازور حصرا) ولبنان.



نائلة سعادة

رئيسة مؤسسة CMA CGM الخيرية للطفولة

وصرحت السيدة **نائلة سعادة**، رئيسة مؤسسة CMA CGM الخيرية للطفولة: تشكل البيئة الوجدانية والاجتماعية عنصرا اساسيا لنمو الاطفال المصابين بالاعاقة، لهذا السبب، قررت المؤسسة دعم مشاريع تعزز النمو الشخصي لهؤلاء الاطفال المستضعفين».

وستمنح المؤسسة مساعدات مالية تتراوح بين ٥٠٠٠ و٣٠٠٠٠ يورو لمشاريع ترمي الى تحسين ظروف حياة ورفاه ونمو الاطفال المصابين بالاعاقة عند احد المحاور التالية:

- النفاذ الى خدمات التربية والتعليم المختلفة، لا سيما النفاذ الى الاستقلالية.
- النفاذ الى الانشطة الثقافية والرياضية والترفيهية المناسبة.
- النفاذ الى الخدمات الصحية والرعائية على ضوء أوجه الاعاقة المحددة.
- تحسين اطار العيش في اماكن الاستقبال الجماعي.

واعلنت **سعاده** ان دفتر الشروط وملف الترشيح متوفران على الموقع الالكتروني لمؤسسة CMA CGM الخيرية للطفولة وسيتم ايداع الملفات حصريا من خلال المنصة الالكترونية بحلول تاريخ ٢٩ كانون الثاني ٢٠١٦.

المؤلف والعازف الشاب جورج طنب «يضيء» الأوركسترا الوطنية في الأردن

مبدع، عبقري، موهبة صاعدة بالفعل هو جورج طنب المؤلف والعازف الشاب، ٢٣ ربيعاً، الحائز على جائزة المورکس الذهبية في الموسيقى الكلاسيكية والتلحين الأوركسترالي. فهو قاد اوركسترا «ورك شوب» WORKSHOP في فيينا وعمل بشغف مع أهم أساتذة هوليوود HOLLYWOOD مثل كونراد بو CONRAD POE وكريستوفر يونغ CHRISTOPHER YOUNG و JOHN'S TS ونال شهادات في التلحين والتوزيع السينمائي. وها هو يضيء جورج طنب مؤخراً مع شقيقته كلارا والسوبرانو رونزا حفلاً اوركسترالياً. اقيم بدعوة من المركز الثقافي الملكي في عمان وبرعاية الملكة نور وسعادة الدكتور طلال أبو غزالة.

عزفت ولأول مرة، الأوركسترا الوطنية الأردنية بقيادة محمد عثمان صديق مقطوعات من المؤلف اللبناني الشاب جورج طنب ووالده سمير طنب وذلك أمام جمهور راق تقدمه سفراء الولايات المتحدة وألمانيا وبلجيكا والمكسيك وفنزويلا المعتمدون في المملكة الأردنية الهاشمية.



المبدع جورج طنب يعزف والسوبرانو رونزا تغني

Rentrer dans sa coquille c'est se mettre à l'abri de tous les risques.


Tonna galea


Calliostoma


Lacuna vincta


Conus mediterraneus


Fusus rostratus


Buccinus undatus


Clathrus


Murex


Aporrhais pes-pelecani

UNITED
ASSURANCE

Votre coquille tous risques

Société Anonyme d'Assurances et de Réassurances
Au Capital de 4.000.000.000 L.L. [Entièrement versé)
Incendies, Accidents, et Autres Risques
Enregistrée au Ministère de l'Économie Nationale N° 189
Siège Social : United Court - Dora Highway
Registre Commercial 39562 Beyrouth
Tel : 01/251751 [Lignes Groupées)



ميراي فارس بويز تقدم المجتمع

قداس، جمعية عامة وغداء مع المجلس العام الماروني



خلال الغداء: من اليسار: رئيس المجلس العام الماروني وديع الخازن، السفير البابوي المونسنيور غابريللي كاتشيا والمطران بولس مطر



من اليمين: المطران ميشال عون، الشيخ وديع الخازن، المطران بولس مطر، انطوان رميا، المهندس ميشال متى، والسفير البابوي المونسنيور غابريللي كاتشيا

لمناسبة الأعياد المجيدة، دعا الوزير الشيخ وديع الخازن رئيس المجلس العام الماروني، أعضاء المجلس لحضور قداس احتفالي في كنيسة «أم النور» في مقر المجلس – المدور . تلى القداس انعقاد جمعية عمومية للمجلس وحفل غداء جمع الكل في مطعم «مهنا» بحضور رئيس أساقفة بيروت المطران بولس مطر والسفير البابوي المونسنيور غابريللي كاتشيا والمطران ميشال عون.

وللمناسبة ألقى رئيس المجلس الشيخ وديع الخازن خطاباً مميزاً من القلب توّج بالتصفيق الحار.



مشهد من الحفلة بحضور نائب رئيس المجلس المحامي اميل مخلوف

الحياة باللون الزهري مع ميشال فيليبيديس



من اليسار: رولا كنعان، مديحة الزين، رانيا خوري، رنا بحري، سلمى ادريس وميشال فيليبيديس



من اليسار: فيوليت شماس، دانيا القصار وميشال فيليبيديس

تحت عنوان LA VIE EN ROSE (الحياة بالزهري) ولتقديم أحلى التمنيات للصديقات في مناسبة حلول العام الجديد، أقامت الحلوة والأنيقة ميشال منسّى فيليبيديس حفل غداء في مطعم تاليران TALLEYRAND دعت اليه باقة جميلة من السيدات منهن وفاء سليمان، ليلى الصلح حماده، رانيا وهلا خوري الآتيتان خصيصاً من اليونان، جويس مقبل، فيوليت شماس، جانين سعاده، سلمى طبارة، هدى ودانيا قصار، لبنى عبيد، فيفيان غانم، رولا دويدي، روز شويري، سليمى ادريس، نيكول حبيب وماري كلود بستاني.

مرتدية زياً زهرياً رحبت ميشال بمدعواتها والى جانبها ابنتاها تينا وايفي وشقيقتها كلود عيسى وأرملة شقيقها لين منسى. وازدانت الطاولات بباقات من الأزهار طغى عليها اللون الزهري.



الشقيقتان تينا وايفي فيليبيديس



من اليسار: هلا خوري،ميشال فيليبيديس، ميسم سكاف وكلود عيسى



uca
INSURANCE

صار ما صار...

01-383383 | uca.com.lb

Ministry of Economy Register 159.

حفل العيد الوطني القطري في فينيسيا



السفير وأعضاء السفارة يستقبلون المدعوين



من اليمين: العميد جورج عاقوري، فوزي صالحة وناجي شيا

أقام السفير القطري **علي بن حمد مبارك آل جهويل المرّي** حفل استقبال لمناسبة العيد الوطني لتولي مؤسس دولة قطر الشيخ **جاسم بن محمد بن ثاني** الحكم وذلك في فندق فينيسيا – عين المريسة، حضره جمع من الوزراء والنواب ووجوه اجتماعية.

حفل عشاء لـ ٢٤٠ طفلا في مقر فرنسبنك

تزامناً مع حلول عيد الميلاد المجيد ورأس السنة الميلادية



فرحة الاطفال بارزة مع الهدايا العديدة التي وزعت عليهم

بمناسبة عيد الميلاد المجيد ورأس السنة الميلادية، نظّمت جمعية Lebanese Food Bank بالتعاون مع جمعية Beirut Celebrations حدثا ترفيهيا لـ ٢٤٠ طفلا من أطفال لبنان، اختارتهم وزارة الشؤون الاجتماعية من مناطق مختلفة من العاصمة بيروت، وينتسبون إلى جمعيات خيرية تتعاطى العمل الإجتماعي. وقد استضافهم بالمناسبة مصرف فرنسبنك FRANSABANK في مقره في ٣٠ كانون الأول ٢٠١٥ في حفل عشاء، رافقته نشاطات رياضية وترفيهية وألعاب، وتخلله توزيع الهدايا على الأطفال.

وشارك بالمناسبة موظفو فرنسبنك وممثلو الجهات المنظمة ومسؤولو الجمعيات الخيرية وغنوا مع الأطفال أغاني الميلاد، متمنين لهم أن يحمل العام الجديد في طياته الخير والسلام.

في هذا الإطار، أثنت مديرة قسم التسويق والإعلان والإعلام في فرنسبنك السيدة **دانيا القصار** على الجهود الدؤوبة والملتزمة التي يبذلها كل من جمعيتي Beirut Celebrations و Lebanese Food Bank اللتين نظّمتا الحدث. وكذلك تناولت **القصار** «البعد الإنساني الذي تنطوي عليه رسالة Lebanese Food Bank، وما تنص عليه من أهداف تتعلق بالقضاء على الجوع في لبنان بحلول عام ٢٠٢٠»، مؤكدة على الدور الذي يحرص فرنسبنك على الاضطلاع به في إطار المسؤولية الاجتماعية للشركات، بما فيه المساهمة في وضع وتنفيذ الإستراتيجيات لمواجهة المخاطر المتّصلة بالحدّ من الفقر».

غداء ملوكي لكوليت قسيس في فيلا سرسق



مع ملكات الغطاس



صاحبة الدعوة كوليت قسيس وكريمتها السوبرانو تانيا

حجزت كوليت قسيس فيلا ليندا سرسق في الاشرفية لدعوة الصديقات الى الغداء ظهر الخميس ٧ كانون الثاني (يناير) وذلك لمناسبة حلول السنة الجديدة والاحتفال بعيد الغطاس على الطريقة الاجنبية. تميزت الحفلة بالاناقة والانشراح ورحبت كوليت وابنتها السوبرانو الشهيرة تانيا قسيس بحفاوة بالسيدات الثمانين وكانت من بينهن: روزي بولس، مارلين ساسين فينشنتي، سينتيا سركيس بروس، دلال جنبلاط، ارليت بو خاطر، ايدي لمع، تريز ايكو، ليليان لحود، فيفيان اده، د. ندى السعد ضباعي، رانيا بابيكيان واكيم، باتريسيا قصرجيان، انجيل ساسين، غريس نصر، جاكلين جرمانوس، انطونيا كنعان وجورجيت حناوي اللواتي توّجن ملكات الغطاس.



شركـة الشرق الاوسـط للضمان
وإعادة الضمان (ميـاركو) ش.م.ل.

Middle East Assurance &
Reinsurance co (Mearco) S.A.L.

BE SURE TO BE INSURED

Head Office: Beirut - Solidere - 136 Allenby Street

Tel: +961-1-991 555 Fax: +961-1-991 666

Main Branch: Dora - Main Road - "Cité Dora 2"

Tel: +961-1-258 001-2 Fax: +961-1-258 003

P.o.Box: 11 - 46 45

E-mail: mearco@mearco.com

Website: www.mearco.com

ميشال عقل رئيس «اسبلنت» يكرّم عدنان القصار



من اليمين: ميشال عقل، عدنان القصار، المطران سمير مظلوم، النقيب عوني الكعكي، وفيق رحمه، لويس لحود وانطوان بخعازي



من اليسار: النائب ايوب حميد، العميد جورج خميس، روجيه نسناس ومحمد صالح

كرّم رئيس جمعية «مستوردي وتجار مستلزمات الانتاج الزراعي» اسبلنت **ميشال عقل** الرئيس الفخري للاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية الوزير السابق **عدنان القصار** في فندق «هوليداي إن» فردان بمشاركة شخصيات سياسية وعسكرية واجتماعية ودينية.



من اليمين: محمد عيتاني، امين حبال وفرد صيقلي



من اليمين: طوني طعمه، ابراهيم الخوري والقاضي فوزي خميس

وفي كلمته أسف **عقل** لعدم ايلاء المسؤولين الاهتمام الكافي بقطاع الزراعة.

من جهته اعتبر **القصار** «ان الحل التنموي وتراكم سلسلة طويلة من المعاناة أديا الى تدني نسبة الذين يعتمدون على القطاع الزراعي في معيشتهم».

غداء أنيق لجمعية YWCA في البريستول



وجوه باسمة ومعطاءة شاركت في حفل الغداء



من اليمين: المحامي زاهر عازوري، الرئيسة ايدي لمع، المحامي زياد نجم، رئيس بلدية الشياح ادمون غاريوس، نادرة نجم، جوانا ومايا لمع

سادت الأناقة أجواء حفل غداء أقامته الجمعية المسيحية للشابات YWCA الأشرفية – الشياح بمناسبة الأعياد في فندق البريستول بيروت.

مئتا سيدة تقريباً شاركن بفرح في الحفلة الى جانب رئيس بلدية الشياح ادمون غاريوس والحاكم الليونزي مرشد حاج شاهين والمحاميين زياد نجم وزاهر عازوري، العضو المنتخب الجديد في مجلس نقابة محامي بيروت.

وللمناسبة ألقت رئيسة الجمعية السيدة ايدي لمع كلمة حلوة شكرت فيها الحضور ولجنة البازار التي صممت الشموع البراقة لزينة الطاولات والموائد، وتخلل اللقاء غناء عذب مع مطربة شابة ولعب بالورق وسحب تومبولا على جوائز عديدة وثمينة.



كوين خوري، نادرة نجم ومنى خولي

Some things in life are there just when you need them.



Isn't it reassuring in life, to know that things are there, ensuring your well being. Things you don't always think about but are always at hand. At Damana, we think that insurance should be there when you need it, working for you. That's why we pride ourselves on our unrivalled customer service, and that is why our clients stay with us, year after year, after year.

For more information:
Call **+961.1.350370**
Email **saicoleb@saicoins.com**

DAMANA
MIG

Saudi Arabian Insurance Company S.A.L.

Part of MIG

*For the latest rating access **www.ambest.com**

مأدبة غداء جامعة غلوب مد لبنان GLOBEMED LEBANON بحضور اركانها



من اليسار: روجيه نسناس، الوزير ميشال فرعون (يلقي كلمة)، منير خرما ووليد حلاسو



من اليمين: ايلي نسناس، منير خرما، الوزير ميشال فرعون، روجيه نسناس ووليد حلاسو أثناء قطع قالب الحلوى



من اليمين: د. ريتا صليبا، وليد حلاسو، شنتال خوري والسي نبهان



من اليمين: ابراهيم شعيا، منى خنافر، وليد حلاسو، ريتا سلامة وسلوى فارس

تميزت مأدبة الغداء السنوية التي اقامتها شركة غلوب مد لبنان هذا العام في مطعم برج الحمام في برمانا، بمناسبة الاعياد وتكريم موظفي الشركة بحضور اعضاء مجلس ادارة غلوب مد لبنان السيد **منير خرما** ووزير السياحة **ميشال فرعون** و**روجيه نسناس**.

بعد امتلاء القاعة بالمدعوين رحب مدير عام شركة غلوب مد لبنان **وليد حلاسو** بالحضور وأثنى على جهود الموظفين شاكرا اياهم على جهودهم والتزاماتهم لتحسين العمل وتطويره.

وكانت مناسبة لتكريم غلوب مد لبنان، شركة غود كير كلينيكس وموظفيها تقديراً لجهودهم بإطلاق برنامج PREVENTION, WELLNESS AND DISEASE MANAGEMENT PROGRAMS

تخلل الحفل عرض موسيقي مميز من تقديم الموظفين ما اضفى جوا من البهجة والفرحة. وفي الختام وزعت على الحضور جوائز قيّمة ثم تم قطع قالب الحلوى الذي اعد خصيصا لسنة ٢٠١٦ .



هيصة ورقص

العيد الخامس لـ DIA LEB في كازينو لبنان

في مناسبة عيده الخامس، نظّم التجمّع الوطني للسكري DIALEB عشاء ساهراً في صالة السفراء لكازينو لبنان عاد ريعه لنشاطات التجمع.

طغى الانشراح واللون الأحمر (لون DIA LEB) على أجواء الحفلة التي تخللها عرض أزياء فاخر للمصمم المبدع جان فارس وكلمتان جميلتان لرئيسة التجمع د. جاكي معلوف وكريمتها المديرة سيلفي عيسى. وفي البرنامج سحب تومبولا وغناء لبول زغيب ومشاهد راقصة مع مايك بولاديان وأماندا أبي راشد.

ريموند رعيدي تكرّم ليلى الصلح حماده

«أهلاً وسهلاً نوّرت الدار» بهذه الكلمات التي ألقيت أنشدت وكتبت على الكاتو، رحبت ريموند رعيدي وكريمتها الفاتنة ماريا بالوزيرة السابقة ليلى الصلح حماده التي حضرت في فيلتهما الكائنة على شاطئ البحر في بلدة نهر ابراهيم.

كانت المناسبة مأدبة غداء حلّت فيها ليلى الصلح حماده ضيفة شرف بين باقة ورود مؤلفة من أربعين سيدة من مجتمعنا. الإطار الجميل، الموائد الغنية، الموسيقى العذبة، أغاني ميراي ابي نصر، طرائف ليلى اسطفان وحفاوة الاستقبال، كل ذلك شارك في إنجاح هذه الحفلة الأنيقة التي طالت في أجواء فرحة حتى ساعة متأخرة.


UFA ASSURANCES

مأدبة تكريم جمعت تعاونية موظفي الدولة والمجلس الوطني لمتقاعدي الدولة



المهندس يحيي خميس يلقي كلمة



المهندس عصام بكداش يلقي كلمة



الزميل انطوان زخور يلقي كلمة



لحظة التعارف بين زخور وخميس بحضور المهندس بكداش ود. غلمية والدبس



من اليمين: الزميل انطوان زخور، المهندس عصام بكداش، المهندس يحيى خميس، الفرد الدبس ود. جورج غلمية

أقيمت في مطعم الفندقية – الدكوانة مأدبة عامرة تكريماً لرئيس تعاونية الموظفين الدكتور يحيى خميس وللمهندس عصام بكداش رئيس المجلس الوطني لقدامى موظفي الدولة بحضور عضو الشرف في المجلس الزميل انطوان زخور وأعضاء الجمعية العامة للمجلس وكبار موظفي التعاونية.

ألقى المهندس **بكداش** كلمة المجلس الوطني فرحب بمدير عام تعاونية الموظفين **يحيى خميس** منوهاً بنشاطه وما ينجزه من قوانين ومشاريع تصب في مصلحة المتقاعدين لا سيّما بالنسبة الى التسريع بدفع الفواتير الاستشفائية.

كما شكر للزميل **زخور** دعمه المتواصل للمجلس الوطني واصراره الدائم على جمع المتقاعدين وتكريمهم مما يعزّز التواصل في ما بينهم. ولم ينسَ تذكير المدير العام للتعاونية وهو مسؤول جديد فيها بما للمتقاعدين من مطالب محقة، بكل محبة ووفاء كرر شكره للزميل **زخور** على دعمه الدائم للمتقاعدين وقال: ان **زخور** موظف متقاعد تقاعد باكراً ليؤسس مجلة «البيان الإقتصادية» التي أصبحت واسعة الانتشار في العالم العربي وتعتبر المجلة الأولى.

الدكتور يحيى **خميس** مدير عام التعاونية رد بكلام عفوي صادق على **بكداش** شارحاً ما يحضره من برامج لمساعدة المتقاعدين وتسهيل معاملاتهم وعدم حصر كل المعاملات بالمقر المركزي اذ أقدم على فتح فروع في معظم المناطق مما خفف الازدحام في قاعة تقديم الطلبات وقد صفق له الحاضرون اعجاباً وتقديراً.

وأكد **خميس** انه يضع المتقاعد في المرتبة الأولى من اهتماماته ويواظب على تحقيق كل ما يطلبه ويمكن توفيره له.

وأعطيت الكلمة للزميل **زخور** الذي اختصر كلمته بقوله: ان تكريمي لزملائي المتقاعدين الشرفاء هو تقليد اتبعه منذ تقاعدي المبكر من الوظيفة العامة واتجاهي للعمل في الصحافة وإنشاء مجلة «البيان الإقتصادية».

وشكر **زخور** المهندس **بكداش** على تنويهه بالبيان مؤكداً انها ستبقى على وعدها بالتواصل الدائم والداعم للمتقاعدين المنتسبين الى المجلس الوطني لأنهم كانوا من فئة الموظفين الشرفاء حتى تقاعدوا وليس لديهم سوى رواتبهم التقاعدية.

لفت نظر الجميع ان المجتمعين حول المأدبة صرخوا بأعلى أصواتهم: اننا نشهد بأن الإدارة الوحيدة التي لا توجد فيها الرشوة هي تعاونية الموظفين.



من اليمين: د. جورج غلمية، ريشار فابري، سعيد الحاج، حبيب مرعي وفؤاد هيدموس



من اليسار: محمد الخطيب، حنا أبو صعب، فايز بو غانم والأستاذ مسلم



من اليمين: غسان دبس، الفرد دبس، وفيق حديب وعفيف رزق



من اليسار: جورج فريحه، اميل الهبر وعبدو بجاني



من اليسار: ايلي بو علوان، حياة ناصر، مرسال فرنيني ونزيه رعد



خميس وبكداش وزخور يقطعون قالب الحلوى



اكسا الشرق الاوسط AXA ME تحتفل مع موظفيها بالاعياد



آل نسناس من اليمين: ساندرو، ايلي، روجيه وجو



من اليسار: باسكال كيومجيان، ميشال صفير، اندره خوند، روجيه نسناس، ايلي نسناس، نقولا سيوفي وجو نسناس



من اليسار: عبدو فغالي، ماريو تحومي، جو نسناس والبرت تحومي



يحوطون بإيلي نسناس



من اليمين: شربل داغر، غريس هاشم، جو نسناس (وقوفا)، رين قطار وميشلين شبلي



من اليسار: شادي بلان، رامي حداد، ماريلين شهاب ونقولا سيوفي (وقوفا)



من اليسار: مارتين خليل ورنا سعد

ارکان شركة اكسا الشرق الاوسط AXA ME **روجيه وايلي نسناس** وفريق عملهما تعودوا بمناسبة الاعياد على اقامة مأدبة غداء عامرة وسخية وفرحة حيث تزين بالورود الطبيعية وترافق بفرقة موسيقية وسحب تومبولا واخذ صور تذكارية بين الكبار والصغار معا تدليلا على الروح الديموقراطية السائدة في الشركة التي انشئت وكبرت على يد **آل نسناس** منذ كان اسمها UAP .

بعد الجولات الموسيقية السعيدة على يد فرقة BLACK & WHITE التي نشرت البهجة والفرح في قاعات مطعم L'OS في عين سعاده وسحب التومبولا، تحدث رئيس الشركة **روجيه نسناس** مهنئا الموظفين والمشاركين في المأدبة بالاعياد المجيدة متمنيا لهم سنة عمل وعطاء في الـ ٢٠١٦ وكذلك تكلم المدير العام **ايلي نسناس** باسم مجلس الادارة شاكرا الموظفين على التزامهم واخلاصهم وارتقائهم الى المستوى الحرفي المطلوب منهم واشاد برضاه على كفاءتهم المحققة لاهداف الشركة.

بعد كل هذه الجولات السارة جيء بقالب حلوى حمل تمنيات النجاح لاكسا وموظفيها في العام ٢٠١٦.



روجيه وايلي يقطعان قالب الحلوى

LA MEDICALE

S.A.R.L.

Bureau d'études et de contrôle



La Médicale offre un service impeccable basé sur une gestion professionnelle du portefeuille médical des Compagnies d'Assurances.

R.C. : 57141 - Baabda
Mkaless - Imm. Chaaya - Block 3 - 1ère étage
Téléfax : +961 1 502430/1/2 - Mobile : +961 3 865724
lamedica@cyberia.net.lb - lamedicale@yahoo.com

جمعية شركات الضمان كرّمت وسائل الاعلام الاقتصادية

ماكس زكار: نوفر فرص عمل لـ ٤ آلاف شخص والوزير حكيم يعد بإصدار نموذج عقد التأمين الالزامي الجديد



من اليمين: عبد الخالق رؤوف خليل، ماكس زكار، الوزير ألان حكيم، المحامي زياد بارود، فاتح بكداش وايلي حنا



من اليمين: نادين حبال، رونالد شدياق، رزق الخوري، الكسندر ماتوسيان وجوان تابت



من اليمين: هدى سلوم، ايلي طربيه، فرد صيقلي وايلي نسناس



من اليمين: جوزف خرما، سلام حنا، ادوار طرابلسي، غسان صعب وكريم نعماني



من اليمين: جان حليس وجوزف أسمر



من اليسار: فادي شرقاوي، عمر بيلاني،الكابتن ريشار شلهوب ومنير المعشر

على عادتها في كل سنة، اقامت جمعية شركات الضمان في لبنان برئاسة ماكس زكار وفي مقرها في الحازمية – جسر الباشا مأدبة تكريم للاعلاميين الاقتصاديين، وذلك بحضور المستشار القانوني للجمعية المحامي الوزير السابق زياد بارود. وقد رعى المأدبة وحضرها وزير الاقتصاد والتجارة ألان حكيم، وشارك فيها كل من السيدة هدى سلوم رئيسة مصلحة الآليات (الميكانيك) ورئيس المؤسسة الوطنية للضمان الالزامي للسيارات الرئيس التنفيذي لشركة آروب AROPE فاتح بكداش، نقيب وسطاء التأمين في لبنان ايلي حنا. كما حضر من القاهرة الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل.

وقد تحدث **ماكس زكار** رئيس الجمعية مرحبا بالحضور. ثم انتقل في كلمته ليعرض اوضاع قطاع التأمين في لبنان، حيث اشار الى ان توظيفات شركات التأمين في لبنان تقدر بـ ٣ مليارات دولار اميركي، وهي توفر فرص عمل لحوالى ٤٠٠٠ شخص.

وقد رد الوزير **حكيم** شاكرا زكار ورفاقه في الجمعية على دعوتهم له. وتحدث عن اهمية قطاع التأمين في الحياة الاقتصادية قائلا «انه قطاع حيوي ونحن نسعى لتقويته وتعزيز دوره في الحركة الاقتصادية الداخلية». كما وعد الوزير **حكيم** بالتعجيل بإصدار القرارات المتعلقة بعقد التأمين الالزامي المنصوص عليه في قانون السير الجديد.



من اليسار: ريكاردو سليمان، رنيه خلاط، ماريا صادر، جورج سالم، انطوني الفضل وبيار سلامة



من اليمين: نادر شاهين، عبدو خوري، علي جباعي، حبيب حاتم، صبحي الحسيني ومنير المعشر



من اليمين: روجيه تابت، كريم نصرالله، ناجي سلطانم، ليندا كرم وجورج ماتوسيان



من اليمين: صلاح حسنية، يحيى حلواني، كارلا عبدو، جوزف عضيمي، جان حليس وجوزف أسمر



من اليمين: فؤاد صادر، ميشال نجيم، جورج أبي راشد، انطوان جمال وارنست شويري



من اليمين: ليليان بعقليني، جو حداد، محمد حمود، روجيه زكار، جوزف قطران وايفون لطفي



الكابتن ريشار شلهوب وكريستين حداد



انطوان شديد وجيزيل مونس



من اليمين: جميل حرب وغدير العلايلي

Pull away from the pack at the sales table.



When you have Assist America as part of your product suite, you can harness the power of a truly meaningful differentiator at the sales table. Take the focus away from bottom line price and leverage the many unique advantages of the Assist America program.

Our global emergency services plan resolves travel medical emergencies for employers and their staff, with no exclusions for pre-existing conditions, geographic territories, adventure sports or suicide, and with no financial caps or limits. A single phone call to our medically-certified, multilingual Operations Center puts our resources in motion on behalf of any member (and their spouse and dependent children) in need, whether they are traveling on business or pleasure.

Assist America Advantages:

Hospital Admission Assistance
The security of knowing you can gain entrance to any hospital in the world at any time

No Pre-existing Condition Exclusions
You will never be turned down for services because of an existing health condition

No Restricted Countries
Travel anywhere on the globe knowing you are protected regardless of world events

No Subrogation against Insurance Policies
No chargebacks to anyone, ever

No Hazardous Sports Exclusions
There are no exclusions for extreme sports

Win Sales: Assist America will always give you the edge over competitors.

Assist America's global emergency services include:

- Medical Consultation & Referral
- Prescription Assistance
- Hospital Admission Assistance
- Emergency Medical Evacuation
- Medical Repatriation
- Return of Mortal Remains
- Care of Minor Children
- Compassionate Visit
- Lost Luggage/Document Assistance
- Legal/Interpreter Referrals
- Pre-Trip Information
- Early Return
- Care of Elder

Second Medical Opinion: allows a participant to receive a documented second medical opinion on a complex, grave or critical illness diagnosis, directly from a specialist working in a world class U.S. medical institution with no usage limit, no limitations for type of illness or pre-existing condition.

Assist America of the Middle East and North Africa, S.A.L.
Modca Bldg., Hamra Street. 4th Floor, Suite 401
Beirut, Lebanon

For more information, contact:
+961 70 86 86 48 or +961 76 55 58 59

Download the Assist America Mobile App

Download on the App Store | Get it on Google play

assist america®

WEHBEINSURED

وهبـــه لخدمـات التـأميـن ش.ذ.م.م.

WEHBE INSURANCE SERVICES L.L.C.









Insured. Secured.

- **Corporate Lines Insurance**
- **Personal Lines and Motor Insurance**
- **Employee Benefits Insurance**
- **Financial Planning**

GBN
Member of GBN Worldwide Ltd.

As an independent insurance broker in the Middle East region, one of our main strengths is our ability to maintain solid and strategic relationships with our associate offices and business partners, which enables us to better manage and control risks locally, regionally, as well as globally.

Call us today +9714 7048 600 or learn more at wehbeinsured.com

Dubai: 5th Floor, Oud Metha Offices, Sheikh Rashid Road
Abu Dhabi: 16th Floor, 3 Sails Building, Corniche Road
Beirut: 4th Floor, Modca Bldg., Hamra Street

حشد كبير في الحفل السنوي لنقابة وسطاء التأمين برعاية الوزير ألان حكيم

النقيب حنا: نؤكد للوزير تعاوننا معه لإصدار قانون عصري يحمي حقوق المواطنين



اركان النقابة مع الوزير ألان حكيم ويظهر من اليمين: سليم ابو رجيلي، طلال انسي، ايليا حداد، بول كبوش، سيلفيا الحاج، سيريل عازار، نديم الحاج، الوزير الان حكيم، ايلي حنا، ايلي زياده، طوني عبيد، هاني البستاني وعصام حتي



من اليمين: نادين حبال، ماكس زكار، الوزير الياس ابو صعب، الوزير الان حكيم وايلي حنا



من اليمين: وليد حلاسو، فاتح بكداش، عبد الخالق رؤوف خليل، النقيب انطوان بستاني والنقيب خالد شهاب

برعاية وحضور وزير الإقتصاد والتجارة الدكتور **آلان حكيم**، أقامت نقابة وسطاء التأمين في لبنان حفلها السنوي في فندق فينيسيا – قاعة BALLROOM يوم الخميس ١٧ كانون الأول ٢٠١٥.

حضر الحفل بالإضافة الى وزير الإقتصاد والتجارة الدكتور **آلان حكيم**، وزير التربية الأستاذ **الياس بو صعب**، رئيس لجنة مراقبة هيئات الضمان بالإنابة السيدة **نادين الحبال عسلي**، مدير عام وزارة الإقتصاد والتجارة السيدة **عليا عباس**، رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان السيد **ماكس زكار**، أمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF السيد **عبد الخالق رؤوف خليل**، رئيس وسطاء تأمين العرب السيد **ايلي زيادة**، رئيس المؤسسة الوطنية للتأمين الإلزامي السيد **فاتح بكداش**، نقباء المهن الحرة، رئيس مجلس إدارة – المدير العام للمؤسسة العامة للإسكان السيد **روني لحود**، الرؤساء السابقون للنقابة ولجمعية شركات الضمان في لبنان، رؤساء مجالس الإدارة، والمدراء العامون، وفريق عمل شركات التأمين وإعادة التأمين، وشركات وسطاء التأمين ومستشارون واعلاميون وكان في استقبال المدعوين النقيب **ايلي حنا** مع جميع أعضاء مجلس النقابة.

قدمت الحفل عضو مجلس نقابة وسطاء التأمين في لبنان **سيلفيا الخوري الحاج**، مستهلة الكلام بالنشيد الوطني اللبناني، من ثم رحّب النقيب **ايلي حنا** بالحضور معلناً ان المجلس الحالي للنقابة سيتابع كافة المشاريع التي كان قد بدأ العمل بها المجلس السابق للنقابة لينطلق المجلس الجديد ابتداء من السنة الجديدة لتحقيق المشاريع التي ينوي القيام بها وذلك من خلال قيام نشاطات مشتركة ومحاضرات علمية وتثقيفية.

كما أكد النقيب **حنا** لوزير الإقتصاد والتجارة العمل معه ومع لجنة الرقابة على هيئات الضمان على إصدار قانون عصري يحمي حقوق المواطن من خلال حماية حقوق قطاع التأمين وقطاع وسطاء التأمين.

ثم شكر النقيب **حنا** الحضور ولا سيّما شركة غلوب مد ممثلة بشخص مديرها العام السيد **وليد حلاسو** لدعمها للنقابة ولرعايتها هذا الحفل للسنة الرابعة على التوالي.

كان لوزير الإقتصاد والتجارة الدكتور **آلان حكيم** كلمة ألقاها خلال العشاء مؤكداً دعمه الكامل للنقيب **حنا** ولمجلس النقابة والتعاون سوياً من أجل مهنة وساطة التأمين في لبنان.



الوزير ألان حكيم وايلي حنا يقدمان درعا تقديرية لوليد حلاسو (GLOBEMED)



من اليسار: نادين حبال، ايلي نسناس وايلي طربيه



من اليمين: انطوان عيسى وريمون شام

عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



لقطة للبيان



من اليمين: فادي سركيس، كارولين جبر، ابراهيم أسمر، كارول بريدي، باسم عاصي وريشار معلوف (ALLIANZ SNA)



من اليسار: جهاد كباره، فادي شرقاوي، مشارك وعمر حلاق (MEDGULF)



من اليمين: جون بيار حايك، سامر طحطوح، جان بشاره، كاندي نقولا، ريشار عطيه وفادي سركيس (ALLIANZ SNA)



من اليسار: سامي سعاده، عدنان لادقي، نقولا حداد، شوقي مزهر، انطوان زيادة، (وقوفا) روزي زوين ووسام صفدي (AROPE)



من اليسار: بولا عبد المسيح، ماري اسمر، ارنست الشويري، انطوان جمال، جورج ابي راشد وجاد بدرو (LIBANO SUISSE)



من اليمين: بسام غانم، وليد مسعود، جان حاج وميلاد فيصل (LIBANO SUISSE)



من اليسار: كاظم خير، ريمون انطون، حسن حمدان، انور علامه، جميلة تقي وفيوليت مخايل (BEST ASSISTANCE وBANKERS)



من اليسار: زياد جريديني، فؤاد حنون، جو حداد، الكابتن ريشار شلهوب وكرستن شلهوب



طاولة LIBANO SUISSE

عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



من اليسار: روي حرب، جورج ماتوسيان، الكسندر ماتوسيان وعبدالله درويش (ALMASHREK)



من اليسار: فكتور أبي سمرا، ناجي شيبان، ايلي فغالي، فادي نجيم، زاره بصمجيان، انطوان بشارة، سلام حنا وناجي ناصر (LIA)



من اليسار: روني لحود، ماريوس بعيني، علياء عباس وايلي زيادة



من اليمين: المحامي مالك ارسلان وقرينته، جيلبيرت عازار، اندره زيتون، صلاح سرور، عماد حكيم واندره عنحوري (CST)



من اليسار: أمينة جابر، ماهر قنطار، اوليفيا معلوف، آني نجريان وانطوانيت شعيا (GLOBEMED)



من اليسار: سمنتا حنا، فرح الاغر، كارين شهاب، طارق بربور، غريس كسرواني، حسن كريّم، ندى قبيسي، احلام خوند وماغي صفير (AROPE)



من اليمين: الوزير الان حكيم، المحامي زياد نجم، رولان خزاقة وايلي حنا



من اليسار: كميل سعد وقرينته وعبدو ديب



من اليسار: موريس دنيا، ابراهيم الحلو، بيار زكور، جوزف عضيمي وجورج فغالي (الاتحاد الوطني)



من اليسار: ابراهيم رياشي، جورج بستاني، مابيل رياشي كرم، رينا رياشي، ساسين كرم وتيرا رياشي



By your side, through every stage of life

Sogecap Liban has been at your side since the year 2000, offering you its life insurance and capitalization products, to cater for your needs in the fields of education, family, investment, savings, business, retirement... through every stage of life.

For peace of mind now, start insuring your future today.

SOGECAP
LIBAN

Affiliated to
SOCIETE GENERALE
DE BANQUE AU LIBAN

www.sogecapliban.com - (01) 511 691

عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



من اليمين: بول اعرج، ربيكا رعد، حنان ياسين، شيرين ميرزا، ندى بستاني، انجليك مخدجيان، كارول ابي عاد، الين نعيمه، مشاركة، روجيه خوري هيفن زكاريان وشانتال شوفاني (GRAS SAVOYE)



من اليسار: طوني رحمه، الياس صوايا، صادق قوقاز ومروان برجاوي (ARABIA)



من اليمين: اميل زخور، باسم عاصي، ايلي حنا، عبد الخالق رؤوف خليل وروجيه زكار



من اليسار: محمد القاره، ماهر دندن، لميا يونس، نورا المكاوي ووائل قسطنطين (GMI)



من اليمين: دينو جمعه ووائل قسطنطين



من اليسار: ساريتا حاتم، حسن حمدان وسيغرت سمرتجيان



من اليمين: مرسيلينو نجم، بسام غانم ووليد مسعود (LIBANO SUISSE)



من اليسار: رمزي عبد الخالق، ريتا حاج، حليم شامات وعلي جباعي (TRUST COMPASS)



عيسى عصفور وقرينته



مارون قرم وورولا أسمر



من اليسار: جوزف عضيمي، جورج فغالي، فادي قزي، طوني شمعون وجورج سعاده (الاتحاد الوطني)



من اليسار: ايلي عبد الساتر، زياد الشايب، أمين شليطا، كارول فغالي، شاكر قزي وشربل مغامس (الفينيقية)

There's a thin line between what's granted ...



and what's not

North assurance s.a.l.

Management Office

Sin El-Fil Blvd, Freeway Tower, Beirut, Lebanon
P.O.Box: 90/1247 , Jdeideh, Lebanon

Tel: 01-511995
Fax: 01-511996

info@northassurance.com
www.northassurance.com

since 1973

عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



من اليمين: جودت أبي اسعد، دينا صايغ، ايلي بديع الخوري، رزق الخوري، جورج منكوش ونادين الخازن بعقليني (CUMBERLAND)



من اليسار: جوسلين معلوف، محمد درويش، ايلي بستاني، لينا فرج الله وسعيد ريشاني (TRUST COMPASS)



من اليسار: روني أبو صعب، واكيم مكرزل، المحامي شربل أبي انطون، سيزار أبي خليل وسعيد حديفه (ALMASHREK)



من اليسار: فاديا لاوون، كريستيان روميه، كريستين حاصباني، سامي خوري، كورين قزي وستيفاني طنوس (NASCO)



من اليسار: ريما فاضل، جان كارل مازجي، كارين الكك، سينتيا اده وابراهيم سلامه



من اليسار: شربل بوفرح، نضال جريس، شكري ابو جوده، سعيد عيد وهادي اسطا (NASCO)



من اليسار: جورج غريّب، شديد حنا، جوزف غريّب، رنده حنا، لورا غريّب، ماري غريّب، جورجيت حنا، أمال الحداد والياس الحداد (ACAIR)



من اليسار: ايلي نصار، دوري سرجي، زينة عواد وريتا الخازن (BANKERS)



من اليسار: عبدالله بستاني، الياس عازار، جوزف سماره، عصام نشواتي، باتريك ساسين وروز ماري صقر (ALMASHREK)



من اليسار: ندى شرابيه، ساريتا حاتم، سيغريد سمردجيان، سلمان نصر الدين، طلال رعد ومنى طيبا (BANKERS)

آروب
للتأمين

آلو...حياتي



أمّن عا حياتك مع "آلو...حياتي"

إشترك مجّاناً وقسّط تأمينك بـ ١٠ سنتات يوميّاً!

عمرك بين 18 و 60 سنة؟ خطّك ثابت أو مدفوع سلفاً؟
أمّن عا حياتك من موبايلك عبر رسائل قصيرة مع خدمة "آلو...حياتي" بـ3$ شهرياً.
أرسل 1 إلى 1319 مجاناً!

alfa ORASCOM TELECOM 20 YEARS

Powered by inmobiles Value-Added Solutions

touch Powered by ZAIN

عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



من اليسار: مروان سالم ودوري سرجي



من اليسار: ايلي خطار، جان حليس، جوزف مراد وكارول نجم (C&G وADIR)



من اليسار: عمر بيلاني والكابتن ريشار شلهوب



طوني الياس دكاش يستلم درعا من الوزير حكيم وايلي حنا



من اليمين: كريستين حداد، نادر شاهين، جميل حرب والمحامي ايلي جهشان



من اليمين: ماغي عقل، ندى ثلجي، نجيبه افرام، اسعد تابت وغريس معوض
(COMMERCIAL)



من اليمين: هنري نصر، ايليان بطرس، انطوان يونس، اميل بوشخنجي وعبدو حمصي
(VICTOIRE)



من اليسار: ماريا الحاج، رلى عبيد، نقولا سيوفي، ليندا حايك، جويل ابي منصور، عماد ابي الحسن، ابراهيم شحاده، كارلا غانم وARNAULD



من اليمين: نوره سالم، جورج سالم، ميريام زكار، ريموند خليل واغاث حكيم
(COMMERCIAL)



فريق عمل HOSRY INSURANCE



من اليسار: فادي حرّو وخطيبته، جورج حرفوش، انطوان حداد، سيمون غرابديان (ALMASHREK)

Aims
Insurance Brokers and Consultants

CLOSE YOUR EYES
OURS ARE
OPEN



We are always on the lookout
for the most balanced trade-off
between your investment & the
Insurance protection you get.

We make the effort to read the
fine lines on your contracts so
you don't have to.

Remember! If you can't see it,
It doesn't mean it's not there.

Zouk Mikael, Main Highway - Jounieh
P.O.Box: 508 Jounieh LEBANON, Beirut, St. Elie Bldg., 3rd floor.
Tel.: +961 9 224 380 . +961 9 224 386

aimsins.com

عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



من اليسار: جوني مطر، سيرين نجار، برلا سمعان، رومي سيلي، ريما بطرس، زينه بطل، رامي صباغ، ريمون شام، لبيب نصر و MAHESH THAPLIYAL (BANKERS)



من اليسار: شربل بو فرح ونقولا ديامندس ووقوفا من اليسار: هلا غطمي وكريستين حسناني



من اليسار: كارين شرفان، جورج بيطار، نقولا ديامندس وجو خوند



من اليمين: عمر كمال، داني ابي عقل، فادي شلهوب وكارمن ضاهر (CLA)



من اليسار: شربل مغامس، جورج بعينو، طوني خالد، جوني غزال، ناجي شعيبان وشربل سلامه (TRIPPLE S)



من اليسار: كلود عبد المسيح، سيمون تابري، غسان صعب، محمد مروه، جومانا وهبه وخليل مالح (ALIG)



من اليسار: كريستين راشد، رانيا حلبي، روك روفايل، بيار سبعلاني، ريتا سخن، زلفا جعجع (BANCASSURANCE)



من اليسار: نادين الخوري، روينا باسم، فادي الحسيني، جوزيت ضاهر المر، ايلي أسمر ووليد حايك (ALMASHREK)



من اليمين: انطوان طربيه، جيهان داغر كمال، وداد طربيه، مارون حصري، ماريت عطيه وميراي يزبك(CLA)



بسام حبيب، جو سركيس، ماجد خير الدين، كميل نمر وزياد أبي جمعه (ALMASHREK)



شـراكـــة بـنـــك بـيـبـلـوس وناتـيـكـسـيـس - فـرنـــسا تـلـفـــون: ٢٦٣ ٢٦٣ ١ ٩٦١+
البريد الإلكتروني: info@adirinsurance.com الموقع الإلكتروني: www.adirinsurance.com

أدير للتأمين 30 عاماً

عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



من اليمين: كارلا مصلح، بشاره كرم، هاني بستاني، ناجي سلطانم، دوجي غانم ونايله نصر (VICTOIRE)



طاولة المعيدين من اليسار: بيار سلامه(CCR)، ايفون لطفي، جوزف قطران (BARENTS RE)، رونالد شدياق (ARAB RE) وايلي دعبول (GEN RE)



من اليسار: هيثم عيتاني، يحيي حلواني، جو أبو شقرا، محمد طباره وريما هلال (MEDGULF)



من اليمين: رزق الخوري، فاطمة الزين، رولان خزاقة، عايده بانوسيان، جورج خليفة، جورج الفرزلي ونقولا الفرزلي



من اليسار: جهان المصري، سهى قيسي، منى ظريف، ألين حسين، هبى حفضا، هنادي حربا ود. ساندرا سلامه (MEDGULF)



من اليسار: ميشال صفير، ماي جبيلي، باتريسيا عساف، سابين رعيدي، ميراي شاغوري، انطوان سعاده وفرح صفصوف (AXA)



من اليسار: جورج أبي خليل، مايا زين، سامر يمن وإيمان صغير (MEDGULF)



من اليسار: نزيه زيدان، آني نجريان، ابراهيم بيضون، اسامة بزري، أشرف بكار وجان فرنجيه (MEDGULF)



من اليسار: هند حشاش، رنين خطاب، مايا دياب، اليز حجار، نور صعب وميرنا عبيد (MEDGULF)



من اليمين: جورج عرموني، ريف سالم، فدوى حلاق والسيدة جبور (AMANA)

+961 3 980 401
sponge S.A.L
smart branding & beyond



منحسب حساب بكرا

A BROKER, INDEPENDENT OF ANY INSURANCE COMPANY, WHO REPRESENTS THE INTERESTS OF THE BUYER IN SEARCHING FOR INSURANCE COVERAGE AT THE LOWEST COST AND PROVIDING THE HIGHEST BENEFIT TO THE BUYER.

WE AT KHAZZAKA INSURANCE GROUP, PROVIDE YOU THE MOST RELAXING INSURANCE SERVICE TROUBLE FREE.

REMEMBER, TOMORROW IS GUARANTEED.

الغد مؤمّن

KHAZZAKA INSURANCE GROUP S.A.R.L
TOMORROW, GUARANTEED.

BLOCK A, WARDE CENTER
ZAHLE, BEKAA LEBANON.
+961 8 807 667
+961 8 817 667
+961 3 805 777
INFO@KHAZZAKAINS.COM

عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان



من اليسار: جورج عازار، كارين كنعان عازار، ماري تريز لمك، جو نسناس وربى عيتاني (AXA)



من اليسار: فرد صيقلي، ربيع صفا، وليد هاشم وكريم سعد (FIDELITY)



من اليسار: جوزف أسمر، جورج رزق الله، ادوار صقر، ايمان فاعور رمضان، انطوان فرزلي، جهاد حيدر وميشال نجيم (UFA)



من اليسار: الزميل فضلو هدايا، رجا سالم، غسان حلاق ووهيب جبور وعقيلته (AMANA)



من اليسار: وسيم سوبرا، رنا عبدو، اليان أبو جوده، ايلي أسمر ومنى شكيبان (FIDELITY)



من اليسار: دانيال ارسلانيان، جون حتي، جميل عقيقي، ساره كموج، شانتال عبد الساتر وليلى طنوس (GLOBEMED)



من اليسار: طوني عجوز، نورا مرعب بو منصور، جوسلين عطيه أبي حيدر، فكتور الخوري وورولا أسمر (CUMBERLAND)



من اليسار: ميساء فرحات، دانيال سلوم، محمد الحسن، جورج يوسف وريما ابراهيم (ARABIA)



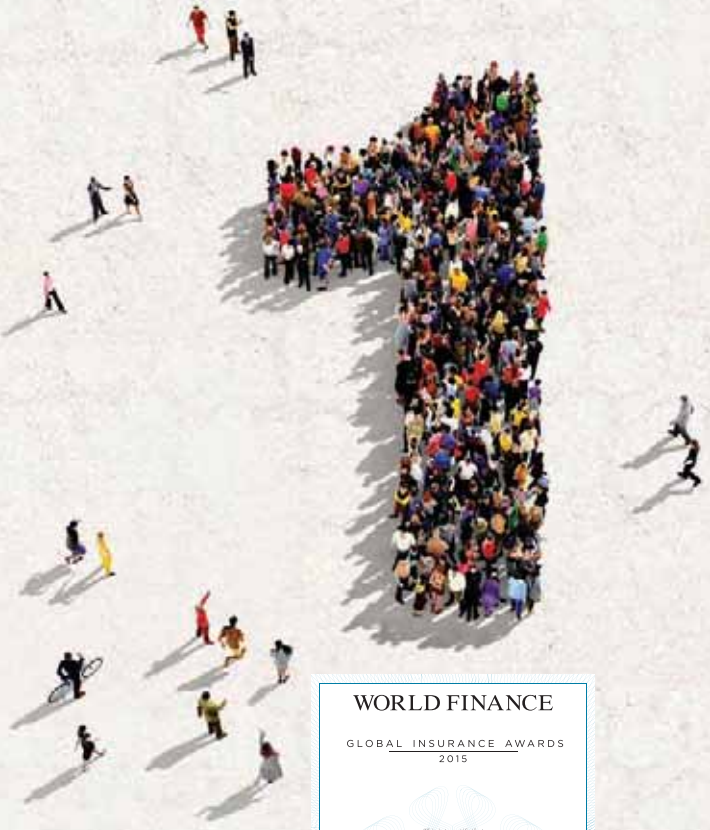
من اليمين: ايلي حنا، سليم ابو رجيلي، سيريل عازار، نديم الحاج، سيلفيا الحاج، هاني البستاني، ايليا حداد، بول كبوش ووليد حلاسو



من اليمين: الوزير الياس بو صعب، سيلفيا الحاج، الوزير الان حكيم، ايلي حنا وايلي زياده

شركة التأمين الأردنية
Jordan Insurance Company
1951

يُعتمد عليها





منحناكم أملاً بحياة آمنة ومنحتمونا الثقة الدائمة
بفضل حرصنا عليكم وثقتكم بنا

حصلنا على الجائزة العالمية
كأفضل تأمين على الحياة في الأردن

التأمين الهندسي | تأمين الممتلكات | تأمين المسؤوليات | التأمين البحري | تأمين السيارات | تأمين الحياة | التأمين الصحي

هاتف: ٤٦٣٤١٦١ ٦ (٩٦٢) فاكس: ٤٦٣٧٩٠٥ ٦ (٩٦٢) www.jicjo.com

الأردن: عمّان (الدوار الثالث وفرع المدينة / وسط البلد) – العقبة **الإمارات العربية المتحدة:** أبو ظبي – دبي – الشارقة **الكويت**

عـزيـــزي للتطوير العقاري

AZIZI

DEVELOPMENTS

www.azizidevelopments.com

DISCOVER

A NEW STYLISH WAY OF LIVING



ESCHOW Agent: AUCB
Community service charges: AED 12 - 16 / sqm per year
* Terms & conditions apply